

QUEBRANDO RECORDES DE VENDA!

SITES

Kapeh é uma marca mineira de cosméticos à base de café, presente em 18 estados brasileiros. Conta com quase 300 pontos de venda multimarcas e um mix de mais de 100 itens em linha. Em função da proposta inovadora da empresa, a marca vem alcançando destaque em feiras e eventos das quais participa e tem sido presença constante na mídia nacional e até mesmo internacional, com matérias nas principais revistas, jornais e programas do país.



DESAFIO

A Kapeh, apesar de ser uma marca consolidada e ter grande movimentação em suas lojas físicas, tinha um mundo digital a ser explorado. Então fomos chamados para alavancar as vendas do seu e-commerce.

E o nosso desafio era, justamente, trabalhar com leads da história da marca, que nunca tinham sido abastecidos estrategicamente. Ou seja, precisávamos enquadrá-los para gerar interesse, envolvimento e vendas.

OBJETIVO

Explorar a marca no Digital e sentir o retorno do público;
Atrair novos clientes (novos leads) para o site e gerar uma Mailing saudável e aquecido para as ações posteriores;
Converter em visitas em venda e aumentar o faturamento.



SOLUÇÃO

Criamos a campanha Black Week Kapeh, alimentando as redes sociais e nutrido os Leads com E-mail Marketing.

A partir do budget definido, investimos somente 34% da verba. Isso porque fazamos nossa campanha na Pivê Black Week, trazendo novos leads e aquecendo/resgatando os da nossa base.



+35k
DE PESSOAS
IMPACTADAS



+1,5k
DE PESSOAS
ENGAJADAS

Números conquistados com apenas 5 posts de Instagram e Facebook, além de 6 Stories

Essa Campanha de Awareness garantiu reconhecimento da marca e recordes de venda

5x
MAIS
LUCRO

Em apenas uma semana de Black Week, a Kapeh lucrou 5x mais que a média da história de sua loja virtual



50%
A MAIS DE
TICKET MÉDIO

As promoções fizeram nossos clientes encherem seus carrinhos de compra



80%
DE NOVOS
CLIENTES

Do volume de vendas, 80% eram de pessoas que nunca haviam comprado na loja virtual. Leads novos e quentes, prontos para as próximas campanhas!



50%
A MAIS DE
LEADS

Com a meta estipulada, batemos 50% a mais da expectativa - ah, e lembrando que com apenas 35% da verba estipulada