



## Inercia

SECTOR: Deportes  
WEB: [www.inercia.com](http://www.inercia.com)  
PLATAFORMA: Magento



### ACERCA

Desde que se fundó en 2006, Inercia se ha convertido no sólo en un punto de referencia en la escena del skate en España, sino que también en el longboard, scooters y otros deportes relacionados. Inercia tiene el propósito de proporcionar los mejores productos para satisfacer las necesidades de sus clientes. Prueba de ello, es su activa contribución al desarrollo y la promoción del skate y similares. Su visión es muy clara: convertirse en un líder mundial en la venta de productos de skate.

### RETO

Inercia ha cambiado recientemente su plataforma a otra más sofisticada, en la que proporcionar cross y upselling se había convertido en todo un reto por el hecho de mantenerlo al día con una reducida plantilla. Era necesaria una solución que permitiese un cross y up-selling y que a la vez inspirase a clientes con una amplia selección de productos. Para hacer que el negocio fuese más efectivo, el sistema debía de ser automático y por supuesto, que no fuese necesario recursos extras para manejarlo.

### ¿POR QUÉ NOSTO?

Nosto se convirtió en una solución lógica para Inercia, permitiendo que la tienda centrara sus esfuerzos en el negocio asegurándose de que los clientes encontraban lo que buscaban. Un factor muy importante es el hecho de que Nosto no sólo es transparente en precios, sino que también sus recomendaciones inteligentes permiten a sus clientes a encontrar artículos de interés en cualquier momento, incluso si algo que están buscando estaba fuera de stock.

### Los clientes que hicieron clic en las recomendaciones de Nosto

han aumentado en un



el valor medio de compra

han aumentado en un



el tiempo empleado en la web

han convertido un



mejor

han visto un



más de productos durante su visita

### SOLUCIÓN

- Se añadieron artículos con descuento a las listas top en la página de inicio y páginas de categorías
- Recomendaciones relacionadas con el historial de búsqueda se añadieron en la página de inicio, categoría y producto para inspirar a los clientes a que naveguen más entre artículos que pueden ser de su interés
- Se incluyó historial de navegación a lo largo de la tienda para permitir de manera sencilla una navegación entre artículos
- Best sellers y artículos populares se añadieron para mostrar aquellos artículos dentro de la misma categoría en los que el cliente navegaba
- Se añadieron recomendaciones de cross selling y up selling en la página de producto para asegurar que el cliente encuentra lo que está buscando dentro de una selección
- Se añadieron recomendaciones personalizadas a la página de producto y de carrito para recordar al cliente aquello por lo que se interesó previamente
- Se añadieron recomendaciones relacionadas con las visitas a la página de búsqueda para asegurar que los clientes encontraban artículos relevantes incluso si cometían errores al escribir el término de búsqueda o realizaban consultas de búsqueda no relacionadas
- Se añadieron listas top así como recomendaciones relacionadas con el historial de navegación en página 404, para asegurar que el cliente nunca llegaba a ningún punto muerto en la tienda online y que al mismo tiempo puede continuar navegando de forma sencilla
- Se habilitó el pop up de abandono de sitio para empezar a recopilar emails de visitantes no identificados o que entraban por primera vez para poder enviarles su carrito si no finalizaban su compra

### RESULTADOS

- Las recomendaciones en la página de categoría, página de carrito y especialmente la página de búsqueda han mejorado significativamente la conversión.
- Los clientes que hicieron clic en las recomendaciones de Nosto han convertido un 27% mejor y han tenido en un 4% un mayor valor medio de compra que los clientes que no interactuaron con las recomendaciones de Nosto
- La mejora en la navegación ha aumentado el tiempo empleado en la web en un 36%. Al mismo tiempo, los clientes han visto un 33% de más de productos durante su visita
- [www.inercia.com](http://www.inercia.com) está totalmente automatizada, reflejando así disponibilidad de stock a tiempo real y las últimas tendencias en tienda
- El back-end de Nosto se merece una mención especial. Toda la información se muestra de manera muy clara y precisa. Además, cuenta con una interfaz muy sencilla de manejar. Sin lugar a dudas, una de las mejores características de Nosto es su personal, siempre atento y dispuesto a ayudar

“Nosto marcó un cambio crucial en la manera de enfocar nuestro negocio online. Nuestro catálogo tiene una amplia capacidad para hacer un potente cross selling y gracias a Nosto fuimos capaces aumentar el número de artículos por pedido y el valor medio de compra. Las recomendaciones en la página de categoría, página de carrito y especialmente en la página de búsqueda han aumentado la tasa de conversión de manera significativa.”

— Carles Bial, CEO de Inercia



## Caso de éxito: Inercia

Las recomendaciones de Nosto en la tienda online de Inercia han convertido a sus clientes en un 27% mejor con un 4% mayor en el valor de compra.

Se añadieron recomendaciones de cross y up selling en la página de producto

Página de inicio con best sellers y recomendaciones relacionadas con el historial de navegación

Pop up de abandono de web para coleccionar emails de clientes