

Caso de éxito: Exoticca

Exoticca se asocia con Mailjet para poner en marcha su estrategia de emailing global



Introducción

Creada en 2014, Exoticca es la primera agencia de viajes española 100 % online, especializada en experiencias de viaje únicas a destinos exóticos y a un precio muy competitivo. Las ofertas de Exoticca están disponibles durante un tiempo limitado en su web y se centran en destinos de media o larga distancia, clasificadas por temáticas, como circuitos, playas, naturaleza o ciudades.

El email marketing es para Exoticca una de las principales estrategias para impulsar sus ventas. Cuando la compañía empezó a expandirse a otros países europeos, decidió asociarse con Mailjet, ya que necesitaba de una plataforma escalable que pudiera adaptarse sin problemas a su rápido crecimiento y que aportara un servicio de soporte más rápido y cercano.

Hoy en día Exoticca envía sus newsletters semanales a 50 000 contactos en Europa y Estados Unidos en cuatro idiomas diferentes.

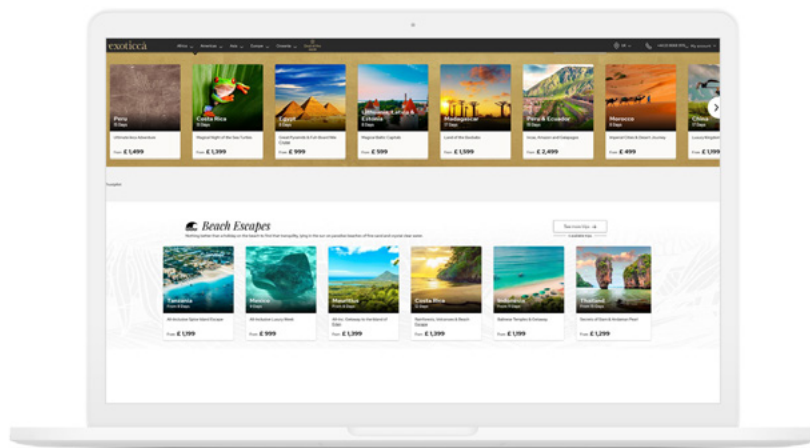


El problema

El anterior proveedor de email de Exoticca ofrecía una herramienta de creación de campañas que se había quedado obsoleta y que no era lo bastante ágil e intuitiva para que cualquier colaborador de marketing pudiera editar y diseñar plantillas de email fácilmente. Además, la resolución de las incidencias que afectaban al sistema era bastante lenta y costosa, y siempre era llevada a cabo por un agente de soporte distinto.

Con la internacionalización que querían poner en marcha, Exoticca buscaba una plataforma de email que, además de ser ágil y segura, ofreciera apoyo y asesoramiento continuos de expertos en entregabilidad y mejores prácticas del email, para poder así concentrarse en lo verdaderamente importante: el crecimiento de su negocio.

“Afrontábamos una nueva etapa en nuestra empresa. Teníamos que internacionalizarnos y empezar una nueva estrategia de email marketing global, por lo que precisábamos de una herramienta a la altura de la situación.”



La solución

Exoticca encuentra en Mailjet un socio con una estructura sólida y fiable, que reduce el número de incidencias técnicas que normalmente dificultaba el trabajo de la empresa. Además, su editor de email es muy intuitivo y fácil de usar, lo que hace el proceso de creación de newsletter más sencillo y permite al departamento de marketing trabajar de forma más creativa sin necesidad de tener conocimientos específicos.

Sin embargo, para Samuel Martí, Email Marketing Lead de Exoticca, el servicio que ha marcado la diferencia con respecto a otros competidores ha sido su atención dedicada: "El trato con nuestro responsable de éxito del cliente ha sido uno de los valores añadidos que Mailjet nos ha brindado y que, sin duda, ha hecho que nos quedemos con esta plataforma. El trato es directo y cercano, y las respuestas a nuestras dudas son inmediatas."

Lo que más valoran de esta figura son los conocimientos técnicos que les trasmite (por ejemplo, sobre entregabilidad, reputación de IP o incluso tendencias del sector) y, sobre todo, las buenas prácticas de envío que hacen que su estrategia de emailing sea exitosa. Gracias a su trabajo conjunto, Exoticca ha logrado una reputación de IP óptima con todos los clientes de email (pasando, en algunos casos, de un 55 % a un 90%) y, por tanto, una mejora cualitativa en sus KPI.

350 000

emails enviados al mes

40 %

de tasa de apertura

90 %

aumento de reputación IP

La visión

El trabajo de Exoticca y Mailjet tiene una clara proyección de futuro. Próximamente, la compañía tiene previsto poner en marcha campañas de email automatizadas para aprovechar toda la información que ya tienen de sus contactos, y servirse de la potente API de Mailjet para gestionar también sus envíos transaccionales.





"Empezamos a trabajar con Mailjet y desde el primer momento el soporte que recibimos fue muy cercano, pero sobre todo de un gran nivel profesional. Actualmente podemos afirmar que tenemos una estrategia clara, con una perspectiva internacional y con la que además hemos mejorado nuestras tasas de apertura y clics. Pero esto no queda aquí, seguimos trabajando y el siguiente reto está enfocado en el crecimiento y la automatización de procesos para incrementar nuestra eficiencia."

Samuel Martí, Email Marketing Lead en Exoticca

Más de 40 000 empresas están desarrollando fantásticas aplicaciones y programas de emailing con Mailjet.



THE BODY SHOP.



WIKIPEDIA



Más de 40 000 empresas de todo el mundo utilizan Mailjet by **Sinch** para reforzar las conexiones con sus clientes y suscriptores e impulsar su negocio a través del email marketing. Marcas como LaLiga, American Express, Microsoft o McDonalds confían en Mailjet para enviar miles de millones de emails cada año. Mailjet combina un editor de emails de arrastrar y soltar intuitivo, con funciones de entregabilidad fáciles de usar que permiten a las empresas crear y enviar emails efectivos sin tocar una sola línea de código.

Para más información, visita mailjet.com/es