

# TU VITRINA PUEDE ESTAR PERDIENDO VENTAS.

THE - LISTORY

# LA VIEJA PORTADA VEÍA CATEGORÍAS.

Saks probó otra lógica: adaptar la página a la intención de compra, baja, media o alta.



# LA PÁGINA CAMBJÓ CON LA INTENCIÓN.

Saks adaptó contenido, recomendaciones y mensajes según señales de intención de compra.





04 / LA PRUEBA

# PRIMERO, EL 5 % DEL TRÁFICO.

Saks comparó la nueva portada con la segmentación anterior antes de ampliar el despliegue.



**+7%**
INGRESO POR VISITANTE

**+9,5%**
TASA DE CONVERSIÓN

**−18,4%**
TASA DE REBOTE

Durante la prueba, frente a la segmentación anterior.
Fuente: Mastercard Dynamic Yield.


¿TU VITRINA MUESTRA PRODUCTOS O ENTIENDE LA INTENCIÓN?
Conversemos · @LisGuissellaGutarraM
www.lisguissellagutarra.com