

Recuperacion de carrito abandonado que si vende

Recupera ventas que ya casi tenias

La mayoría de tiendas pierde entre el 60 y el 80 por ciento de los carritos que se crean. Esa gente ya mostro interes real, solo le falto un empujon. En esta guia te mostramos el sistema completo para recuperar esos carritos sin sonar desesperado y sin regalar margen de mas.

Paso 1: Mide cuanto dinero estas dejando ir

Antes de actuar, mide. Necesitas saber cuantos carritos se abandonan y cuanto vale ese inventario perdido cada semana.

- Cuenta los carritos creados frente a las compras completadas
- Multiplica los carritos perdidos por el ticket promedio
- Asi sabras cuanto dinero esta sobre la mesa cada mes

Ejemplo: si pierdes 200 carritos al mes con ticket de 120000 pesos, hay 24 millones de pesos esperando ser rescatados.

Paso 2: Identifica por que abandonan

La gente no abandona por capricho. Casi siempre es una de estas razones, y cada una se resuelve distinto.

- El costo de envio aparecio muy tarde y sorprendio
- El proceso de pago pidio demasiados datos
- Dudas sobre si la tienda es confiable
- Solo estaba comparando y se fue a pensar

Paso 3: Arma la secuencia de recuperacion

El timing lo es todo. Una secuencia que funciona en Colombia combina varios canales en las primeras 24 horas.

- Hora 1: WhatsApp suave recordando que el carrito sigue ahi
- Hora 4: Email con resena o garantia que genere confianza
- Hora 24: WhatsApp con un beneficio claro como envio gratis
- Dia 3: ultimo recordatorio antes de soltar el lead

Paso 4: Escribe mensajes que no espanten

El error mas comun es sonar a robot o regalar descuento de una. Primero recuerda, despues resuelve la duda, y solo al final ofrece incentivo.

Ejemplo de WhatsApp: Hola Ana, vimos que dejaste el vestido azul en tu carrito. Te lo guardamos por hoy. Tienes alguna duda con la talla o el envio?

Paso 5: Refuerza con pauta de retargeting

No todos dejan email o telefono. Para esos, la pauta de retargeting dinamico cierra el circulo mostrando justo el producto que dejaron.

- Crea un publico de quienes agregaron al carrito y no compraron
- Muestra el mismo producto con un anuncio de catalogo
- Limita la frecuencia para no cansar a la persona
- Mide el retorno por separado para saber que canal recupera mas

¿Quieres que lo implementemos por ti?

Auditoría gratis de tu pauta · WhatsApp +57 302 561 6257 · manusmsads.com