

[<] probance

MEGASILVITA  
*Repostería Real*

## El caso de Megasilvita

“Para una empresa como la mía, el asesoramiento de Probanca ha sido inestimable”



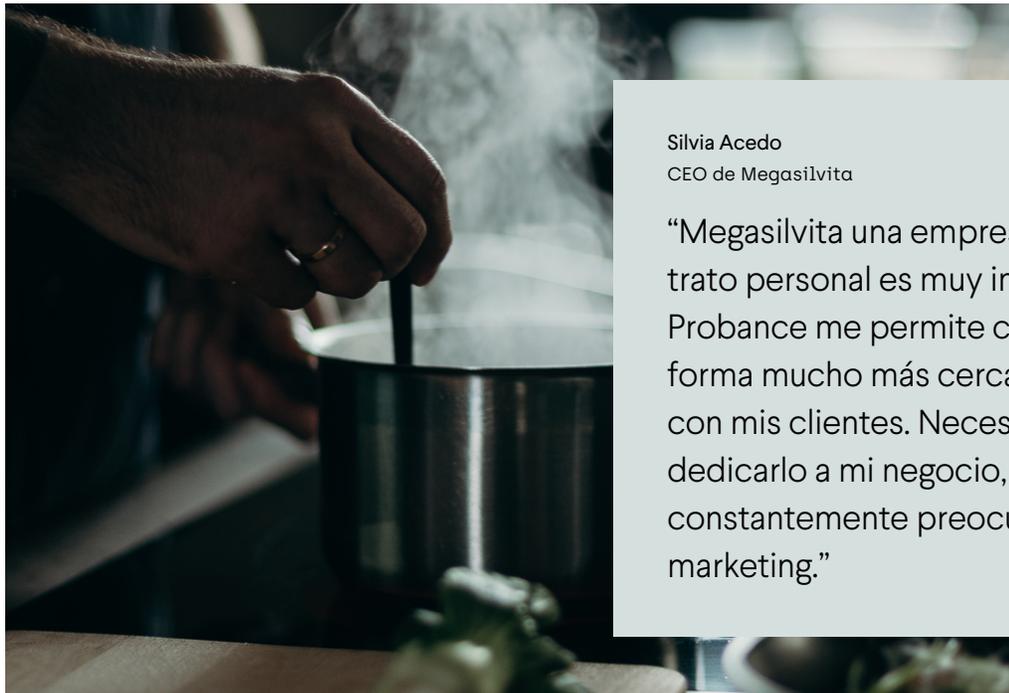
# Megasilvita buscaba una herramienta que le permitiese hablar a cada uno de sus clientes conservando la cercanía de la marca

Megasilvita, especializada en la venta online de artículos de cocina y repostería, se destaca por su trato cercano con todos sus clientes. Para una marca que requiere un enfoque 100% personalizado con su público, encontrar una herramienta que refleje este trato único era esencial. Probance se posicionó como la solución perfecta, permitiendo a Silvia, CEO de Megasilvita, automatizar procesos sin sacrificar la autenticidad. Ahora, cada correo, aún estando automatizado, transmite la esencia personalizada que caracteriza a Megasilvita, dando a sus clientes la sensación de que ella misma está detrás de cada mensaje.



La tranquilidad de saber que siempre hay alguien al otro lado que conoce y analiza tu proyecto ha alentado a Megasilvita a innovar en su estrategia de marketing.

“Para una empresa como la mía, el asesoramiento de Probance ha sido inestimable. Cada pregunta o inquietud que he tenido ha encontrado respuesta, proporcionándome la seguridad necesaria. Valoro enormemente la proximidad y la preocupación constante por mi éxito, algo que he echado en falta con otras plataformas. De hecho, si bien sé que Probance tiene muchos clientes, lo que más destaco es la cercanía y el mimo con el que tratan mi proyecto. El asesoramiento que me han brindado me ha ayudado a arriesgarme de manera informada, ofreciéndome recomendaciones y, sobre todo, confianza.”



Silvia Acedo  
CEO de Megasilvita

“Megasilvita una empresa pequeña y el trato personal es muy importante, Probance me permite comunicarme de forma mucho más cercana y personalizada con mis clientes. Necesito mi tiempo para dedicarlo a mi negocio, no para estar constantemente preocupada del email marketing.”

## Optimización del tiempo con Probance: trabaja con una herramienta eficiente

Gracias a Probance Silvia ahora tiene mayor capacidad de ahorrar tiempo para dedicarlo a otras tareas también relevantes para su negocio. Cuenta con una herramienta en la que las principales automatizaciones están previamente configuradas, simplificando el proceso. Esto le facilita el envío de mensajes personalizados en los momentos clave sin necesidad de su intervención directa. Además, en caso de dudas, la gestora de cuentas responde de manera inmediata, brindando un soporte personalizado para su proyecto y resolviendo todas sus dudas.

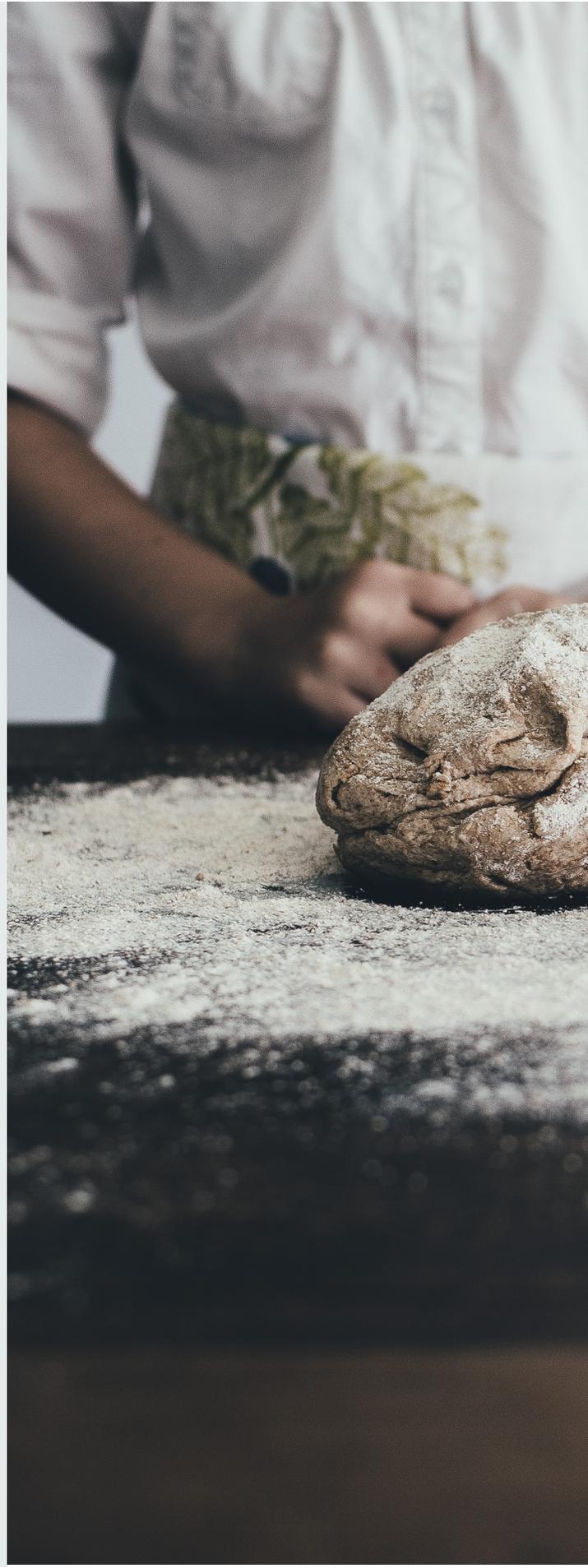
## Una segmentación avanzada: transmitir a cada cliente lo especial que es para nuestra marca

La importancia de segmentar se encuentra en maximizar la relevancia y el impacto de nuestros mensajes gracias a la posibilidad de personalizar y dirigir mensajes concretos a grupos específicos de audiencia. En este sentido, Megasilvita era consciente de que la segmentación es un factor esencial para fortalecer la conexión con sus clientes y buscaba una herramienta que le permitiera llevar sus comunicaciones a un nivel superior.

La segmentación avanzada de Probance le permite dividir a la audiencia en segmentos pero también realizar segmentaciones basadas en comportamientos específicos. Este enfoque es fundamental para Megasilvita, ya que le brinda la capacidad de transmitir a cada cliente su exclusividad y lo relevante que es para la marca.

Silvia ha encontrado en Probance la capacidad de crear automatizaciones en función de los patrones y comportamientos de compra de una forma muy sencilla y sintiendo que siempre recibe un asesoramiento ajustado a su proyecto. Esto la ha ayudado a mejorar la personalización de las interacciones y a garantizar que los mensajes sean más relevantes y atractivos para cada segmento de su audiencia.

“Al analizar los patrones de comportamiento de mis clientes, puedo dirigirme a ellos de manera más personalizada, generando una conexión que perciben claramente. Y esta certeza proviene de cómo hemos implementado todas las automatizaciones de Probance.”



# Complementar sus newsletter con automatizaciones personalizadas ha conseguido que Megasilvita alcance resultados increíbles

Silvia se limitaba a enviar newsletters de manera continua cuando decidió llevar su estrategia de email marketing al siguiente nivel: quiso integrar automatizaciones efectivas manteniendo siempre ese trato cercano. En Probance encontró lo que buscaba, un proyecto llave en mano con 11 automatizaciones listas para usar y un asesoramiento disponible siempre que lo necesitara. “Independientemente de las ventas, que las dan, damos una sensación de profesionalidad. Y eso me gusta mucho.”

Aunque las newsletters de Silvia no han cambiado, la complementación con todas las automatizaciones de escenarios ha sido increíble. Probance la ha ayudado a clasificar a sus clientes de forma que pueda elegir a quién enviarle cada tipo de contenido y conseguir un resultado a la altura de sus expectativas.

Además, considera que la herramienta es muy fácil de usar y destaca la variedad de bloques que puede integrar en el correo, como mosaicos, cuentas atrás, ofertas personalizadas, etc.; bloques muy útiles que potencian la efectividad de sus emails.

## Las ventajas para Megasilvita



### Hiperpersonalización

Consigue comunicarse con sus clientes de forma 100% personalizada evitando el esfuerzo de hacerlo de forma manual



### Asesoramiento y consultoría

Consejos personalizados, nuevas ideas, soporte y formación para que llevar el proyecto al siguiente nivel.



### Segmentación avanzada

Adaptación del mensaje según las características y necesidades específicas de cada cliente.