

# ¡Marketing automático gratis, vende con Autopilot, solo pagas si da resultados!

## 1. ¿En qué consiste vender con Autopilot?

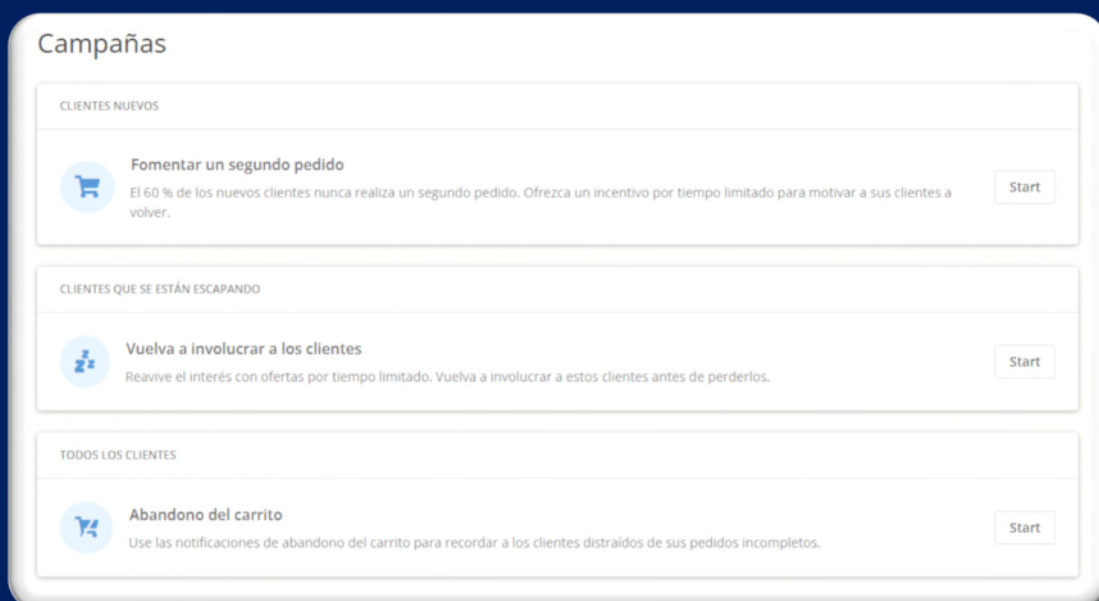
Autopilot es un servicio que le ayuda a impulsar las ventas de su negocio y a reforzar la lealtad del cliente mediante el envío de mensajes automatizados por correo electrónico y SMS. Viene preparado con un conjunto de campañas prediseñadas que se enviarán a sus clientes automáticamente, en función de su historial de compras y su comportamiento.

## 2. ¿Como funciona?

Una vez que active el sistema Autopilot, puede personalizar y habilitar sus campañas. Mientras Autopilot esté activo, el sistema se encargará de enviar automáticamente los mensajes necesarios para incrementar sus ventas. Segmentará a sus clientes en función de su fecha de último pedido y el número total de pedidos. Así el sistema sabe quiénes son sus clientes más recientes, quiénes han realizado más pedidos y los clientes que está perdiendo por carritos abandonados o porque hace mucho tiempo que no realizan un pedido.

Todos los días, Autopilot vigila la segmentación de clientes y pedidos y envía los mensajes apropiados para cada uno de ellos:

1. Envía la campaña **"Fomentar el segundo pedido"** 7 días después de que un cliente realizó el primer pedido. El 60 % de los nuevos clientes nunca realiza un segundo pedido. Ofrezca un incentivo por tiempo limitado para motivar a sus clientes a volver y realizar su segundo pedido.
2. Monitorea la fecha del último pedido de los clientes e inicia la campaña **"Vuelva a involucrar a los clientes"** cuando el cliente comienza a perderse. Reavive el interés con ofertas por tiempo limitado. Vuelva a involucrar a estos clientes antes de perderlos totalmente.
3. Envía la campaña de **"Abandono del carrito"** después de 1-2 horas cuando un pedido se ha iniciado y no se ha completado la compra. Use las notificaciones de abandono del carrito para recordar a los clientes distraídos de sus pedidos incompletos.

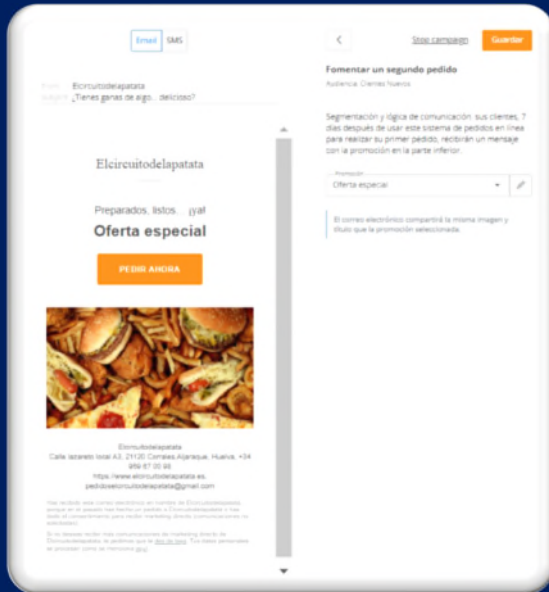


## 3. Campañas de Autopilot disponibles

### *Fomentar un segundo pedido*

La clave para fidelizar a los clientes es convertir a sus compradores puntuales en clientes habituales, lo más rápido que pueda

A los 7 días de realizar su primer pedido sus clientes, recibirán un mensaje con la promoción en la parte inferior.



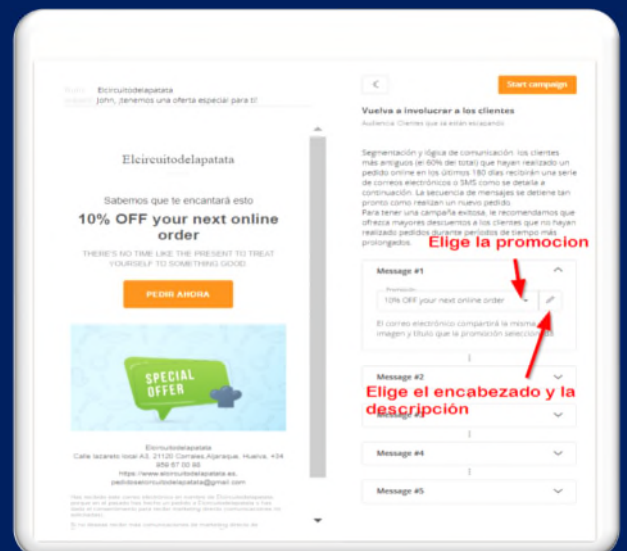
- Destinatarios: Clientes que han realizado recientemente su primer pedido.
- Tipo de mensaje: correo electrónico y/o SMS
- Tiempo: 7 días después de que se realiza el primer pedido

### *Vuelva a involucrar a los clientes*

Conseguir nuevos clientes y fomentar la lealtad es un trabajo duro. Es mucho menos costoso identificar a aquellos que se están escapando y enviarles ofertas específicas para que pidan nuevamente.

- Destinatarios: Clientes que no realizaron pedidos en un tiempo\*
- Tipo de mensaje: serie de correos electrónicos y/o SMS
- Tiempo: La campaña comienza tan pronto como se identifica que el cliente se está escapando. La campaña se detiene tan pronto como el cliente vuelve a ordenar.

\* La frecuencia de pedidos de sus clientes habituales varía a lo largo del año debido a la estacionalidad u otros eventos. Para identificar a los "clientes en riesgo". Analizamos a todos sus clientes que realizaron pedidos en los últimos 6 meses. De esta lista, el 60% que menos ha pedido recientemente son los que se incluyen en esta campaña.



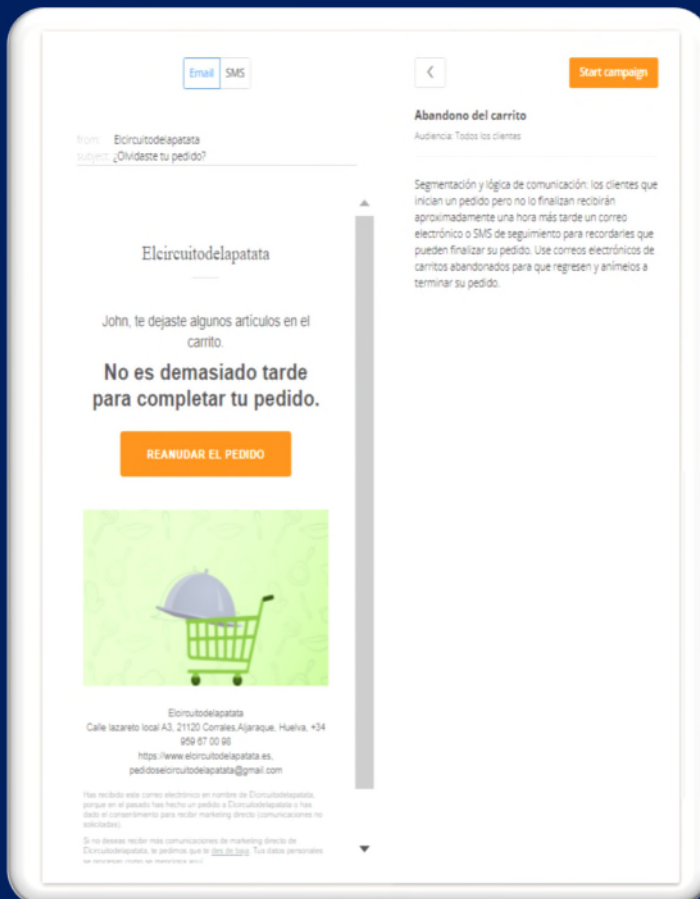
Estos clientes irán recibiendo una serie de correos electrónicos o SMS con las promociones que usted elija. La secuencia de mensajes se detiene tan pronto como realizan un nuevo pedido.



Para tener una campaña exitosa, le recomendamos que ofrezca mayores descuentos a los clientes que no hayan realizado pedidos durante períodos de tiempo más prolongados. Es decir, el tipo de promociones empleadas debería ir mejorando la oferta a medida que aumenta el número de mails enviados a un mismo cliente.

## Abandono del carrito

Recupere algunas de las ventas perdidas recordando a sus clientes que regresen y completen sus pedidos inacabados.



Los clientes que inician un pedido, pero no lo finalizan recibirán aproximadamente una hora más tarde un correo electrónico o SMS de seguimiento para recordarles que pueden finalizar su pedido. Enviamos correos electrónicos a sus clientes con carritos abandonados para que regresen y se animen a terminar su pedido.

- **Destinatarios:** Clientes que iniciaron un pedido y no lo finalizaron
- **Tipo de mensaje:** correo electrónico y/o SMS
- **Tiempo:** 1-2 horas después de iniciar un pedido

Tenga en cuenta que cuando enviamos estas campañas, no siempre utilizamos tanto el correo electrónico como los SMS. Podríamos enviar solo uno u otro, dependiendo de la respuesta de los clientes (pedidos generados y tasa de cancelación de suscripción).

## 4. ¿Qué coste tiene vender con Autopilot?

La activación del servicio es gratuita, de los pedidos generados con éxito tú te llevas el 90% y nosotros un 10%. Por pedidos generados con éxito nos referimos a los pedidos que se hacen a través del botón incluido en los mensajes enviados y que entran a la aplicación de recepción de pedidos para su procesamiento.

Si Autopilot te consigue el pedido, de esos pedidos que no hubieras recibido sin el uso de Autopilot te llevaras el 90%. Si el pedido te llega por cualquier otro medio, sigue siendo sin comisión como siempre ha sido.

Autopilot ayuda a los restaurantes a lograr más ventas fácilmente, sin problemas y sin riesgo financiero. Autopilot consigue esos pedidos extra para tu restaurante y nosotros en TuMenuWeb.com asumimos el riesgo y el costo de operación de este servicio. Por ejemplo, optimizando el sistema constantemente, para que los mensajes permanezcan fuera de la carpeta de SPAM de los clientes o recibiendo copias el SMS entregado. Por último, pero no menos importante, asumimos el riesgo financiero de enviar SMS y correos electrónicos.

Los pedidos que recibes a través del sistema como siempre lo has hecho (web, app, Facebook etc....) siguen sin tener ninguna comisión. Tus pedidos que consigues orgánicamente, o como resultado de tus esfuerzos de marketing, seguirían como siempre, no tienen ninguna comisión y no están sujetos al cargo de comisión del 10% como los obtenidos a través de Autopilot.

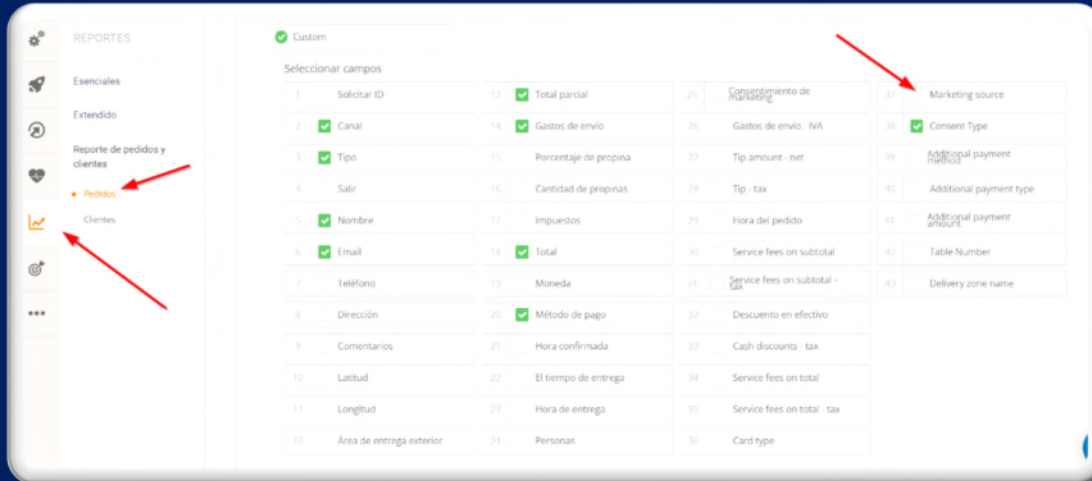
¿Qué entendemos como “resultado del programa de Autopilot”? :

1. Pedidos realizados directamente después de hacer clic en el enlace de compra de un mensaje de Autopilot.
2. Pedidos realizados dentro de una ventana de 24 horas después de hacer clic en el enlace de compra de un mensaje de Autopilot (sin importar desde qué enlace).

El uso de Autopilot en combinación con nuestro modulo de promociones es una poderosa herramienta de venta que todos deberían al menos probar. Si la configuran bien, les aseguro que incrementarían sus ventas notablemente sin esfuerzo, y fidelizarán más fácilmente a sus clientes y recibirán gran cantidad de pedidos extra que se hubiesen perdido sin usar el Sistema. Solo sobre esos pedidos extra se le cobrara la comisión.

## 5. ¿Como compruebo los resultados de Autopilot?

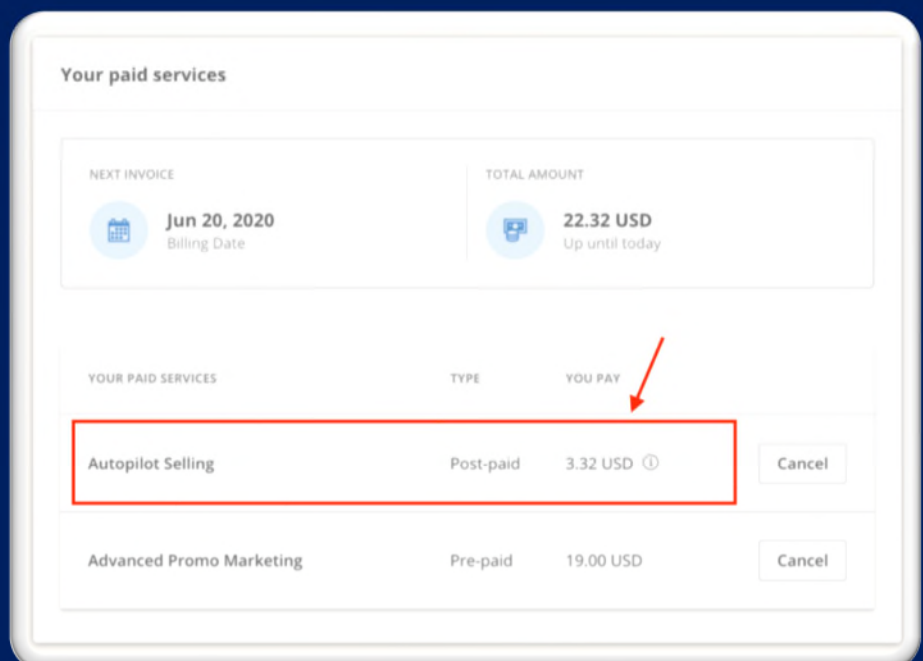
Puede ver qué pedidos exactos fueron generados por el programa Autopilot exportando todos sus pedidos desde la sección Informes del Administrador.



## 6. ¿Como sabré lo que voy a pagar este mes de Autopilot?

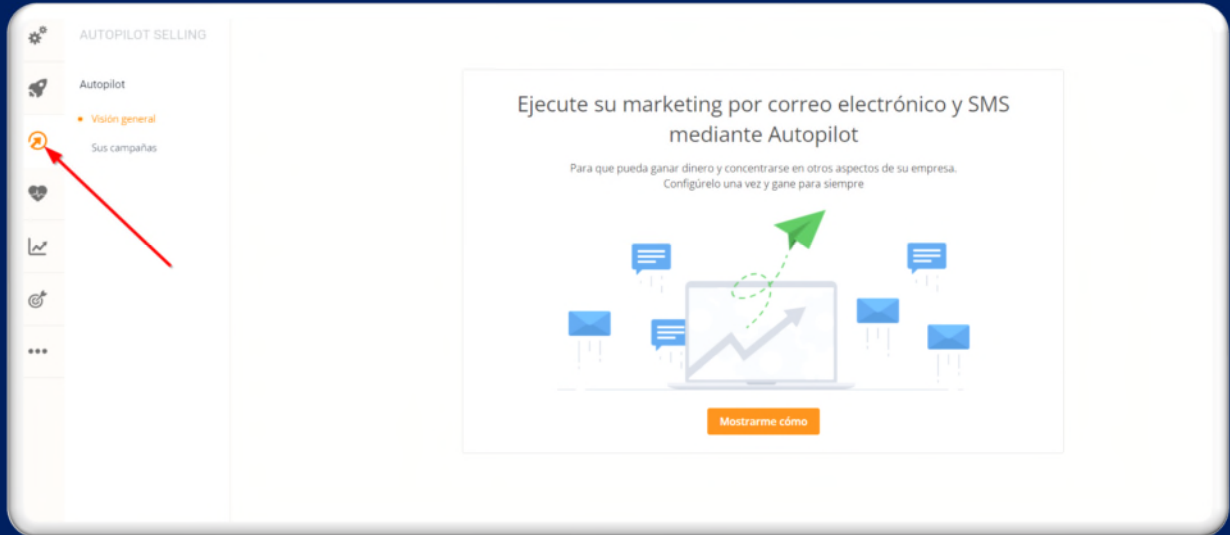
Mensualmente, en la fecha de renovación establecida para su cuenta, facturaremos las tarifas relacionadas con los pedidos generados por el sistema Autopilot en los 30 días anteriores.

En cualquier momento durante el mes, puede verificar el costo del programa Autopilot desde la pantalla servicios de pago debajo de su cuenta.



## 7. ¿Dónde puedo activar el servicio Autopilot?

Puede encontrar Autopilot en Admin, en la sección Kick-Starter.



1. Primero activa Autopilot haciendo clic en el botón de Start de la campaña deseada.
2. Haz clic en el nombre para configurarla a tu gusto.

