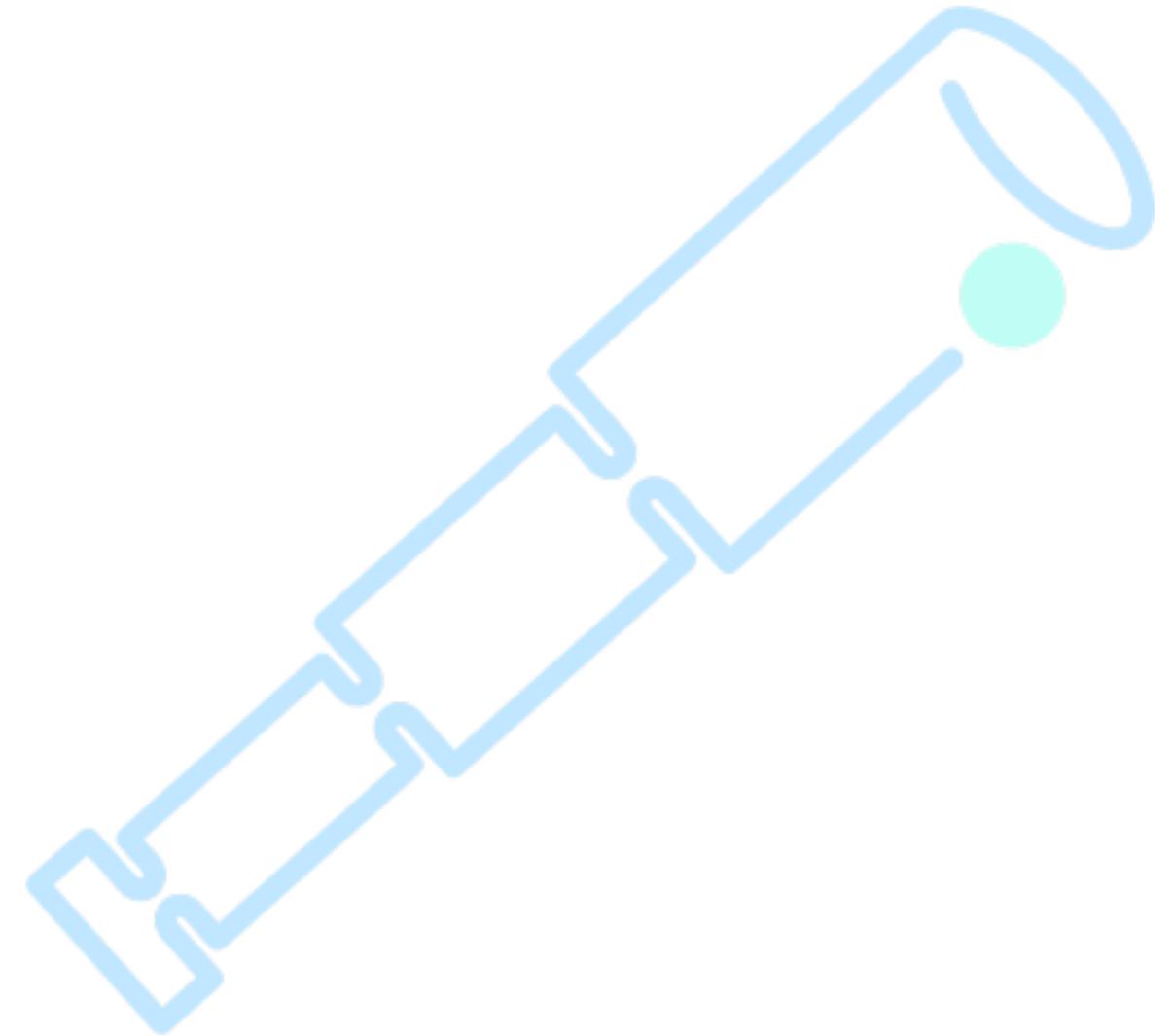


MARKETING PREDICTIVO PARA IMPULSAR LAS VENTAS DE TU ECOMMERCE

WEBINAR: 9 DE JUNIO

Índice de contenidos

1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING PREDICTIVO
2. ¿QUÉ NECESITO PARA EMPEZAR?
3. CÁLCULO DE CLV
4. ANÁLISIS CLIENTE-PERSONA
5. ESTRATEGIA DE MARKETING PREDICTIVO



Presentación



Pitu Sabadí

CEO y Product owner en Pleasepoint

Profesor de Agile en Máster de UIUX en ESDi

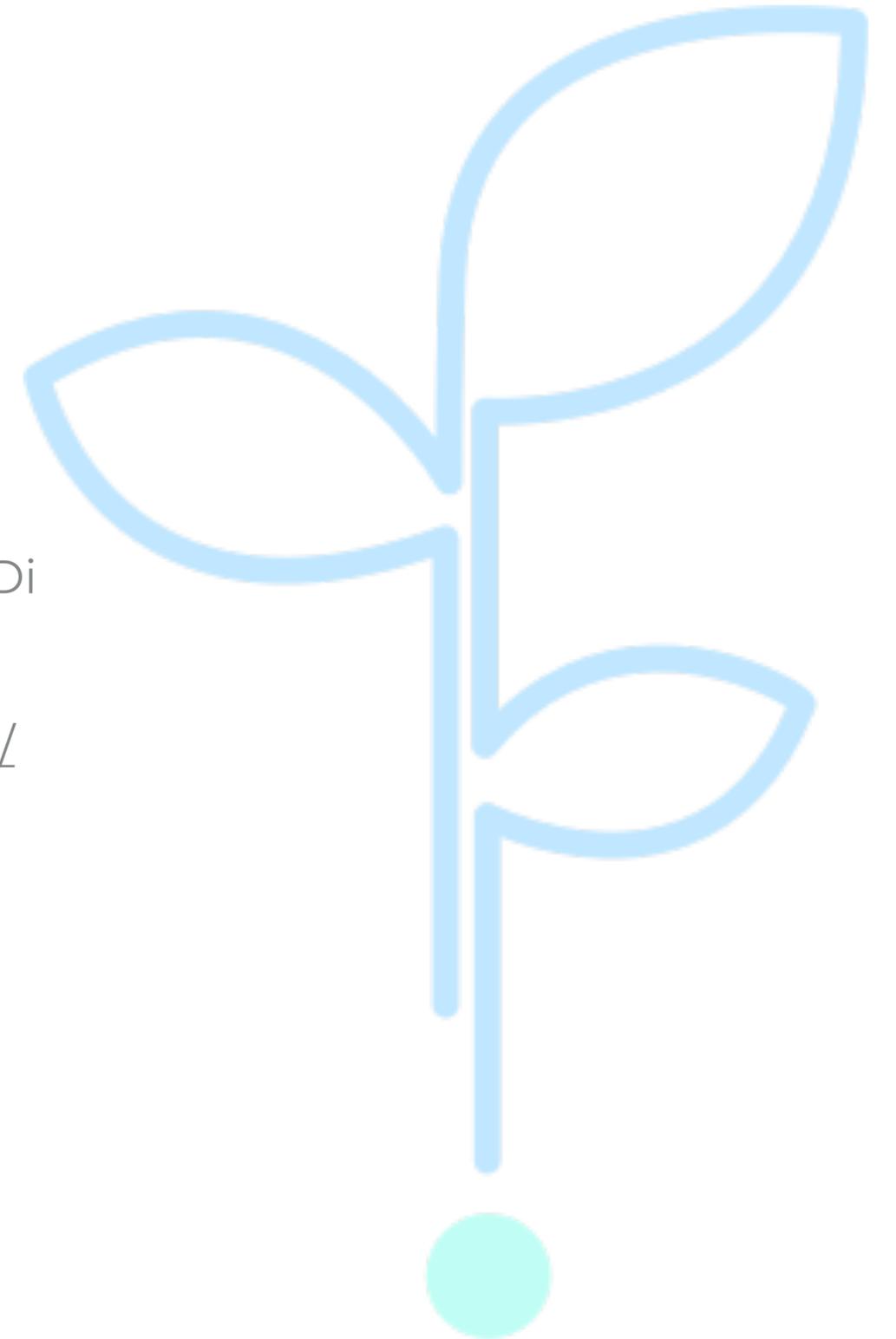
 pitu@pleasepoint.com

 <https://www.linkedin.com/in/pitusabadi/>

 @pitusabadi

 <https://pleasepoint.com>

 <http://scrumizate.com>





Impulsa las ventas de tu eCommerce

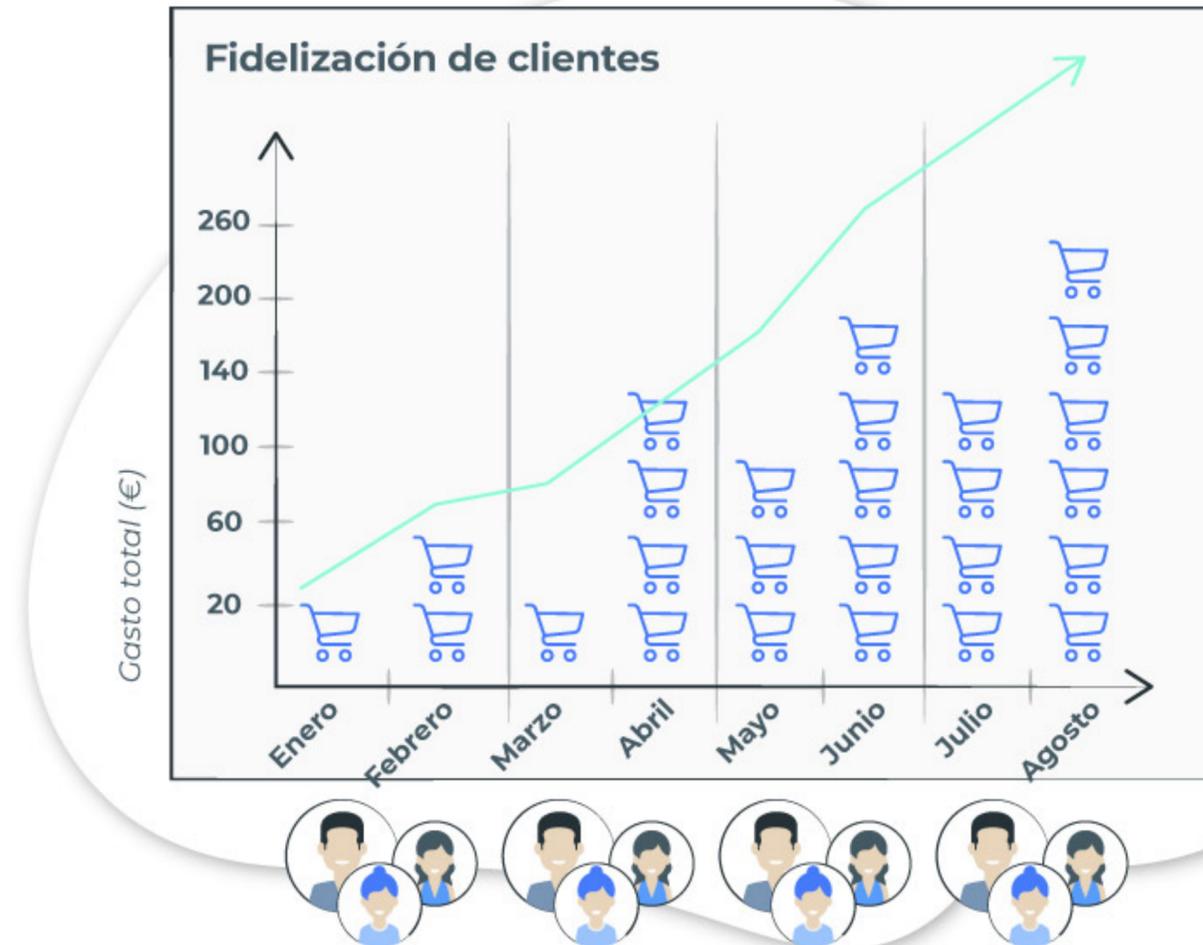
Transforma la visión centrada en el producto, el canal o la campaña, al objetivo de marketing de maximizar el Customer Lifetime Value de cada uno de los clientes ofreciendo experiencias verdaderamente personalizadas.

1. Mejora la adquisición de clientes.



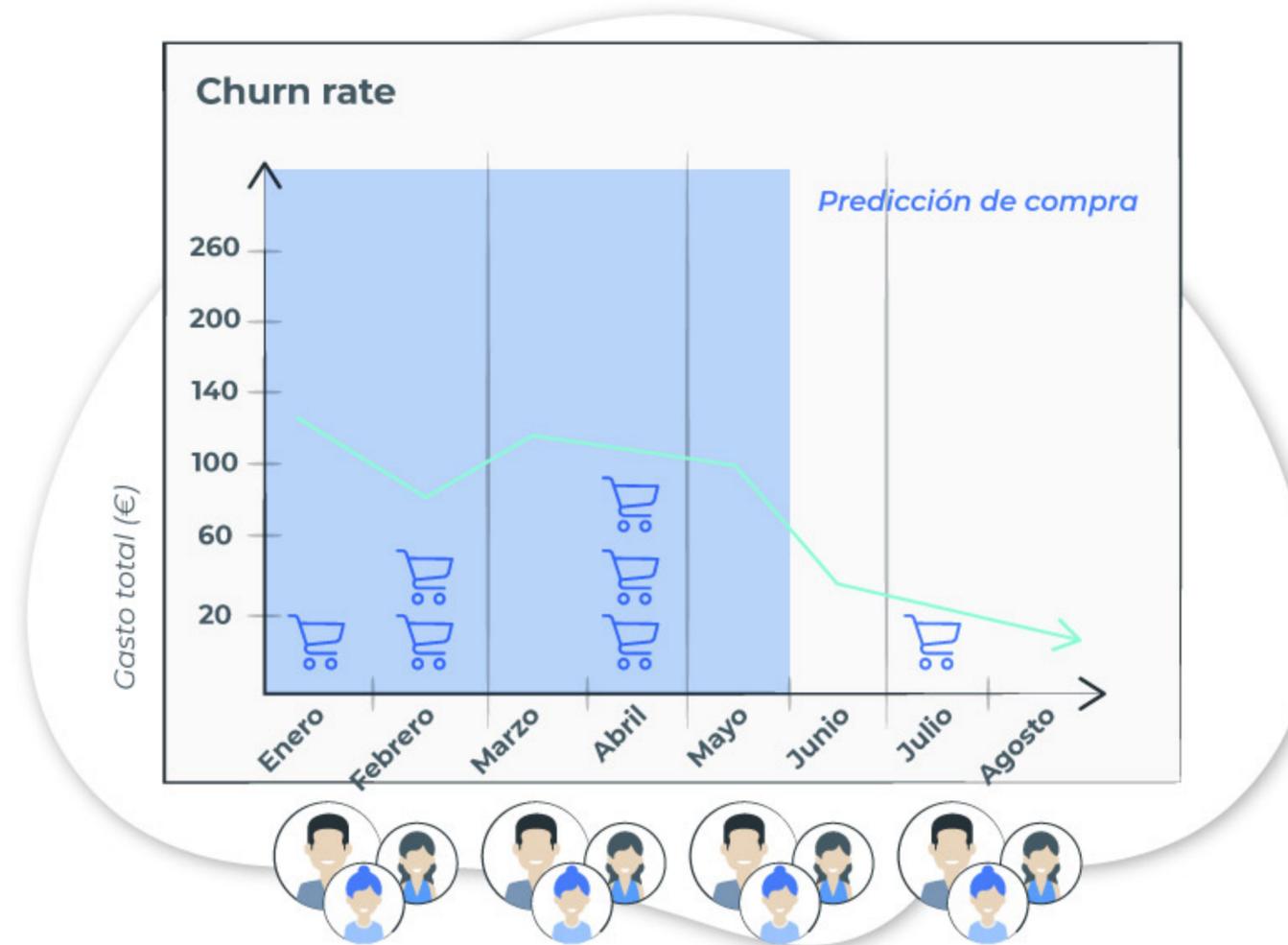
El marketing predictivo te ayuda a saber qué canales generan los clientes más rentables y te ayuda a optimizar la inversión gracias a este conocimiento. Ahora podrás diseñar campañas de adquisición más efectivas que hipertargetizan un microsegmento específico. Multiplica x4 la conversión.

2. Aumenta el Customer Lifetime Value.



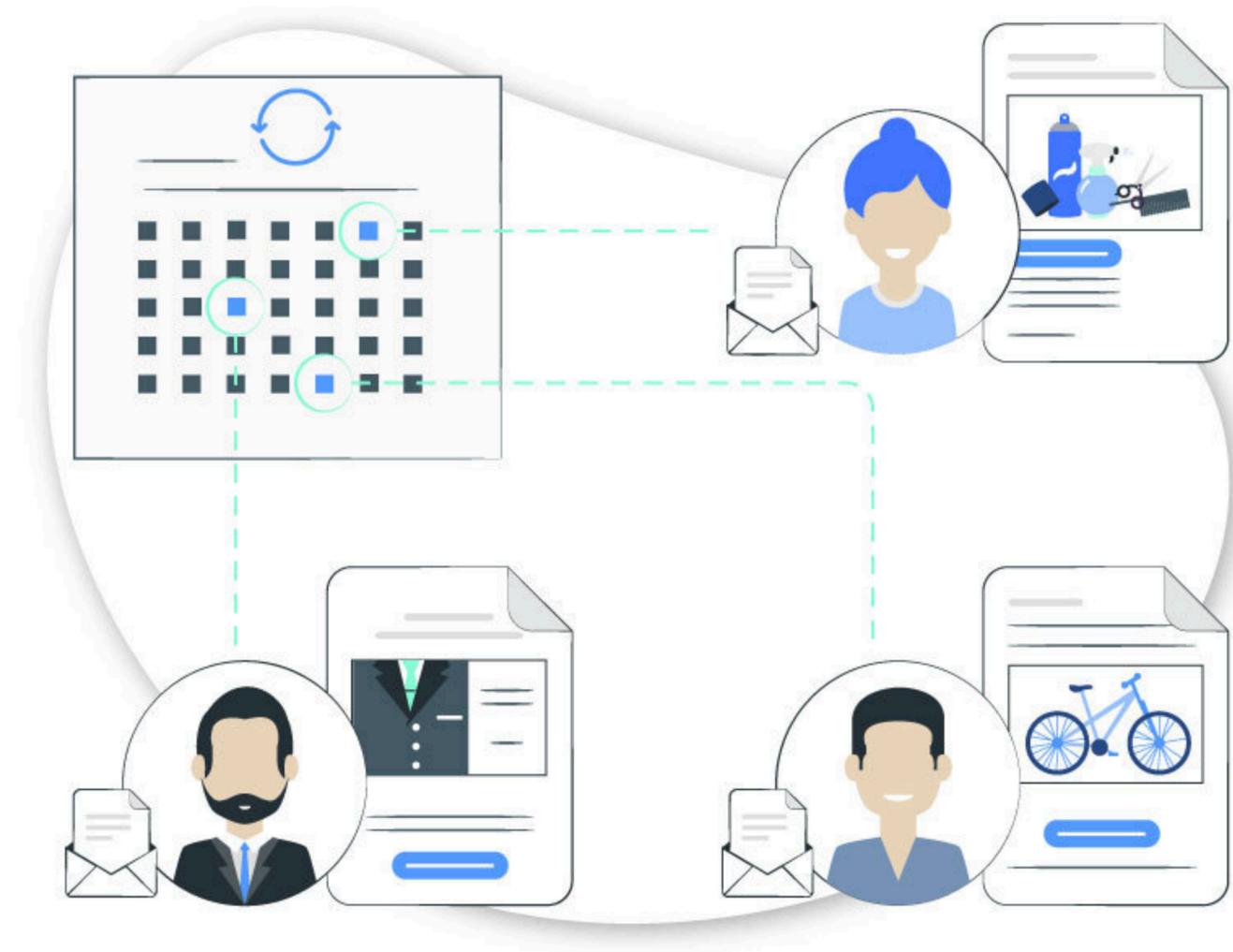
Crea experiencias personalizadas. Aprovecha las preferencias y hábitos de consumo de tus clientes para mejorar la personalización, la relevancia y el momento de interacción. Aumenta el CLV de cada uno de tus clientes, automáticamente estás maximizando los ingresos generados.

3. Entiende la fidelización de clientes.



Gracias al análisis predictivo puedes saber qué clientes volverán a comprar y qué clientes están en riesgo de no volver a comprar nunca más. Gracias a la detección automática de los clientes que estás a punto de perder puedes actuar de forma proactiva y automatizada para evitar que pase.

4. Optimiza las interacciones con tus clientes.



Conociendo quién responderá a una promoción vía email, qué descuento necesitas para incentivar a un cliente o quien terminará la compra puedes crear experiencias personalizadas en el propio eCommerce y en tiempo real para maximizar el rendimiento de tus campañas.

Contenido del webinar

1. Ingesta de datos

10 min.

Ingesta, cleaning e integridad de datos de todas las fuentes disponibles en relación al cliente. Creación de diccionarios de atributos.

2. Segmentos por CLV

15 min.

Cálculo del Customer Lifetime Value de cada cliente y segmentación según ciclos de valor. Relación estadística de los cliente-*persona*.

3. Análisis cliente-*persona*

25 min.

Exploración con aprendizaje no supervisado para encontrar clientes *persona* en relación al producto, a la marca o a su comportamiento.

4. Plan de acciones

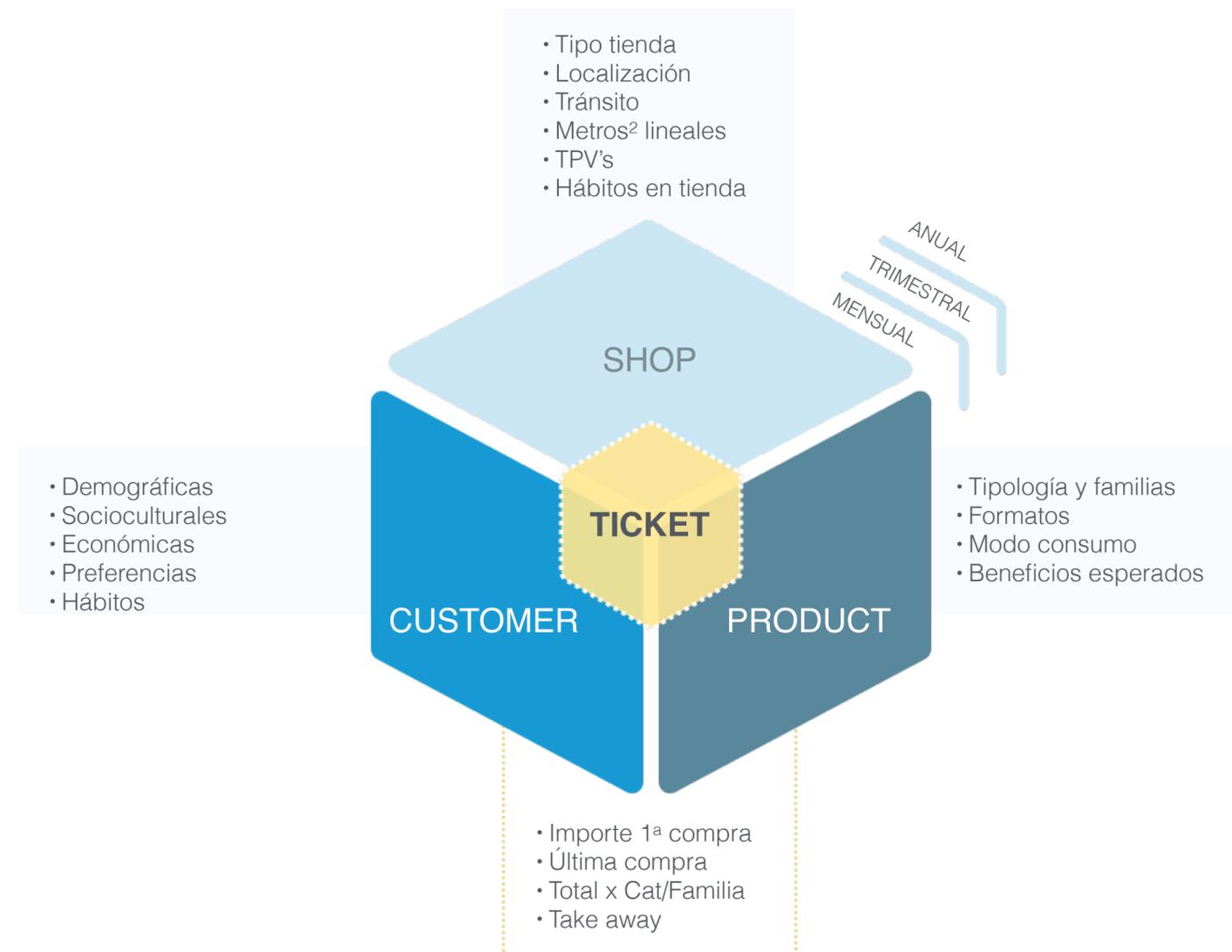
20 min.

Plan basado en datos y orientado a quick-wins como guía para mejorar la adquisición y la rentabilidad de cada uno de los clientes.

Si tienes cualquier pregunta durante el webinar puedes utilizar la propia herramienta para hacerla llegar. Al final del webinar responderemos algunas preguntas y las otras las aprovecharemos para nuevos post al blog y nuevos webinars.

¿QUÉ NECESITO PARA EMPEZAR?

Ingesta los datos



El primer paso es preparar los datos para poder ser explotados de forma correcta. Para empezar utilizaremos los datos de histórico de compra y de comportamiento de interacción con el email o el propio eCommerce. Podemos hacerlo vía plugin, archivos CSV o utilizando nuestra API.

Muestra de datos

16.230 clientes

56.130 tickets

6.248.883€ totales

3,46 tickets/cliente

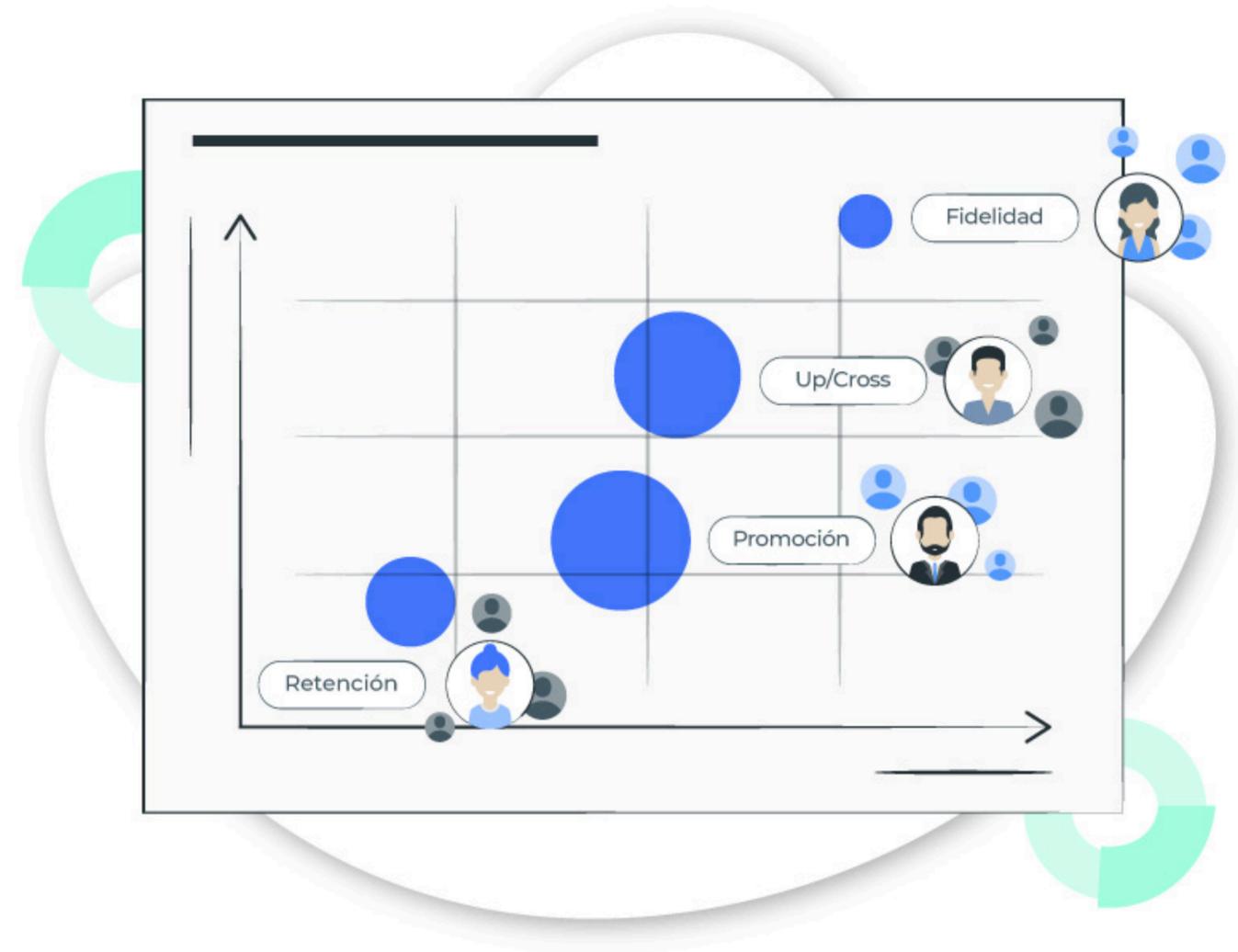
111,33€ ticket medio

385€ total/cliente

Para este ejercicio utilizaremos sólo una muestra representativa de los clientes de un eCommerce de perfumería y cosmética. En este caso, hemos filtrado sólo aquellos clientes que compran productos de marca propia.

CÁLCULO DEL CUSTOMER LIFETIME VALUE

El CLV es la métrica que describe los ingresos o las ganancias que puedes esperar de tus clientes durante su ciclo de vida.



Histórico: Cálculo utilizando sólo las compras del pasado, sin tener presente la tendencia de un cliente.

Predictivo: Cálculo utilizando modelos predictivos que proyectan el valor, los ingresos y los costes según la tendencia de cada cliente.

¿Qué factores influyen al CLV?

- **Recencia de la última interacción** (compras recientes, visitas al eCommerce, reviews de producto, clicks al email...)
- **Tamaño de la primera compra** (los clientes que hacen una primera compra grande tienen más tendencia a un CLV superior)
- **Descuento de la primera compra** (los clientes que hacen la primera compra sin descuento tienen más tendencia a un CLV superior)
- **Más de un producto a la primera compra** (comprar productos de distintas categorías genera CLVs superiores)
- **Tiempo entre compras** (cuanta más frecuencia de compra mayor el CLV)
- **Tiempo en el eCommerce** (cuanto más tiempo pasen en tu eCommerce más probabilidades de próxima compra)
- **Engagement en redes sociales y vía email** (cuanto mayor engagement constante mejor relación con el cliente)
- **Fuente de adquisición** (probablemente tengas fuentes de tráfico que generan clientes de mayor CLV)
- **Estacionalidad** (para algunos retailers los clientes adquiridos en vacaciones tienen hasta un 14% de CLV inferior)



¿Cómo calcular el CLV?

pleasepoint Configuración del CLV Generar CLV

- Captación de leads
- Data Lake
- Análisis predictivo**
- Análisis cliente-persona
- Configuración del CLV**
- Visualización del CLV
- Comunicaciones
- Ajustes
- Contacto

Estado
Puede estar activo o inactivo

Activar los cálculos del CLV Fecha de la última generación
"1970-01-01T00:00:00.002Z"

Intervalo de tiempo
Selecciona el intervalo de tiempo que se considerará para seleccionar los tickets generados por los usuarios

Intervalo de tiempo
4 años

Fecha de referencia
Fecha límite hasta la qual se aplica el intervalo de tiempo

Fecha de referencia
19/05/2020

Programado
Activa un recalcular periódico siendo hoy la fecha de referencia

Activo

Guardar

Pitu Sabadi

Segmentos de clientes según CLV

El **38,93%** de la facturación la hace el **11,73%** de los clientes

(133,61€ de ticket medio
9,57 tickets por cliente)

El **42,23%** de la facturación la hace el **34,06%** de los clientes

(116,95€ de ticket medio
4,08 tickets por cliente)

El **18,84%** de la facturación la hace el **54,21%** de los clientes

(76,65€ de ticket medio
1,75 tickets por cliente)

	Total Clientes	Num. Tickets	Fact. Total	Tickets/Cliente	Ticket Medio	Fact./Cliente	% Clientes	% Fact
High Value	1.903	18.209	2.432.963 €	9,57	133,61 €	1.278,49 €	11,73%	38,93%
Medium Value	5.528	22.564	2.638.834 €	4,08	116,95 €	477,36 €	34,06%	42,23%
Low Value	8.799	15.357	1.177.086 €	1,75	76,65 €	133,78 €	54,21%	18,84%
	16.230	56.130	6.248.883 €	3,46	111,33 €	385,02 €		

Ingresos según segmentos de CLV

El **38,93%** de la facturación la hace el **11,73%** de los clientes

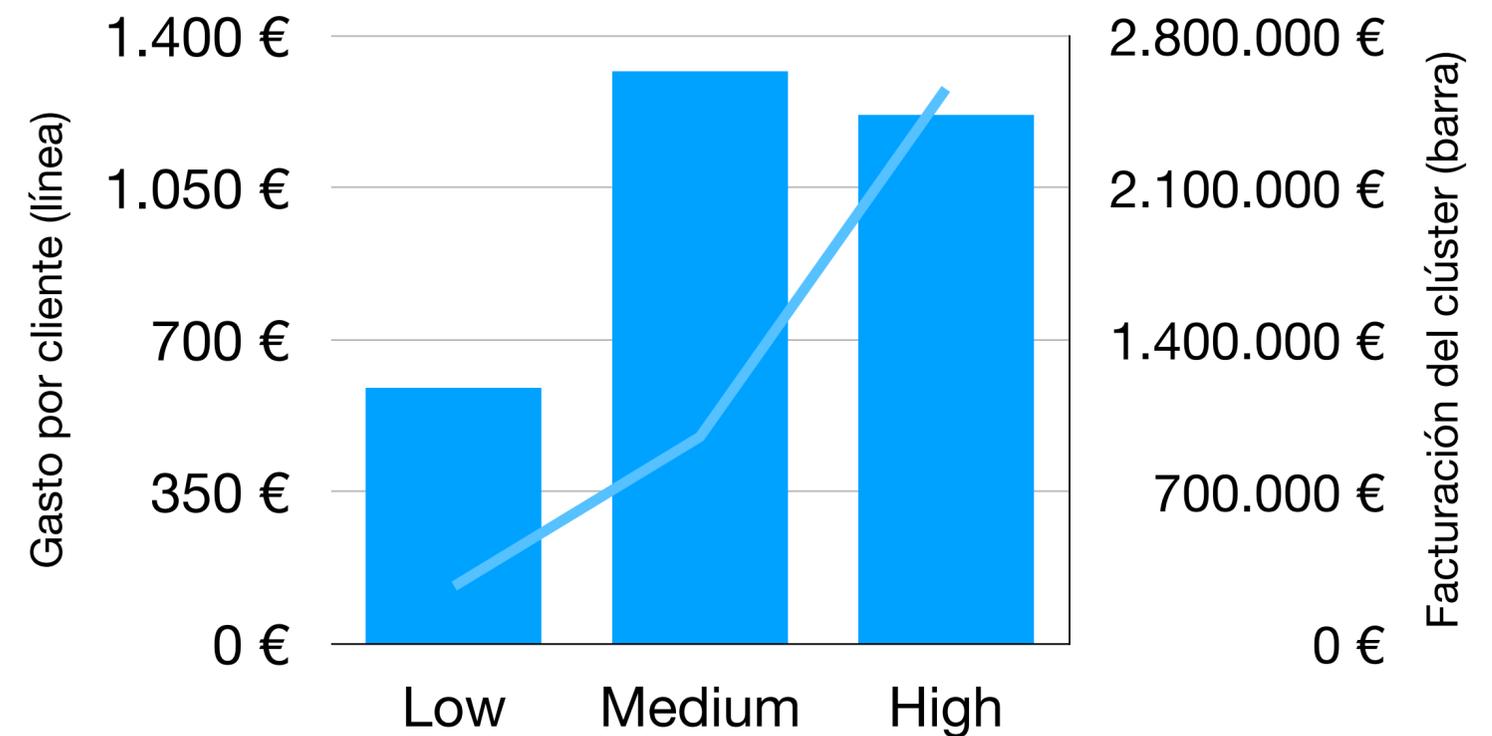
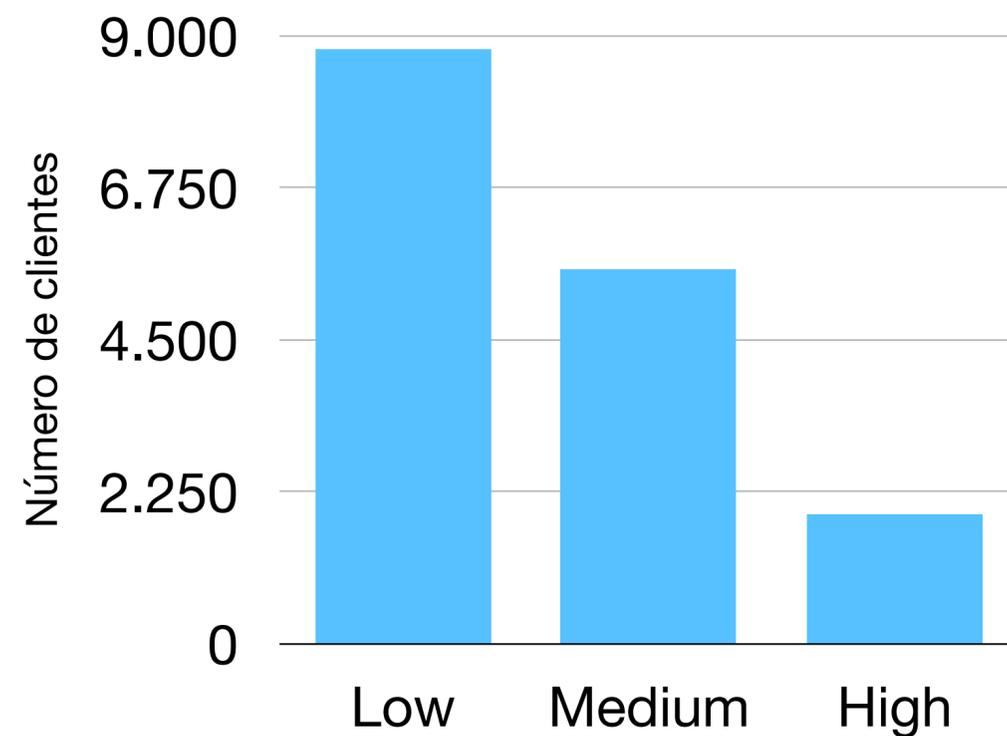
(133,61€ de ticket medio
9,57 tickets por cliente)

El **42,23%** de la facturación la hace el **34,06%** de los clientes

(116,95€ de ticket medio
4,08 tickets por cliente)

El **18,84%** de la facturación la hace el **54,21%** de los clientes

(76,65€ de ticket medio
1,75 tickets por cliente)





ANÁLISIS CLIENTE-PERSONA

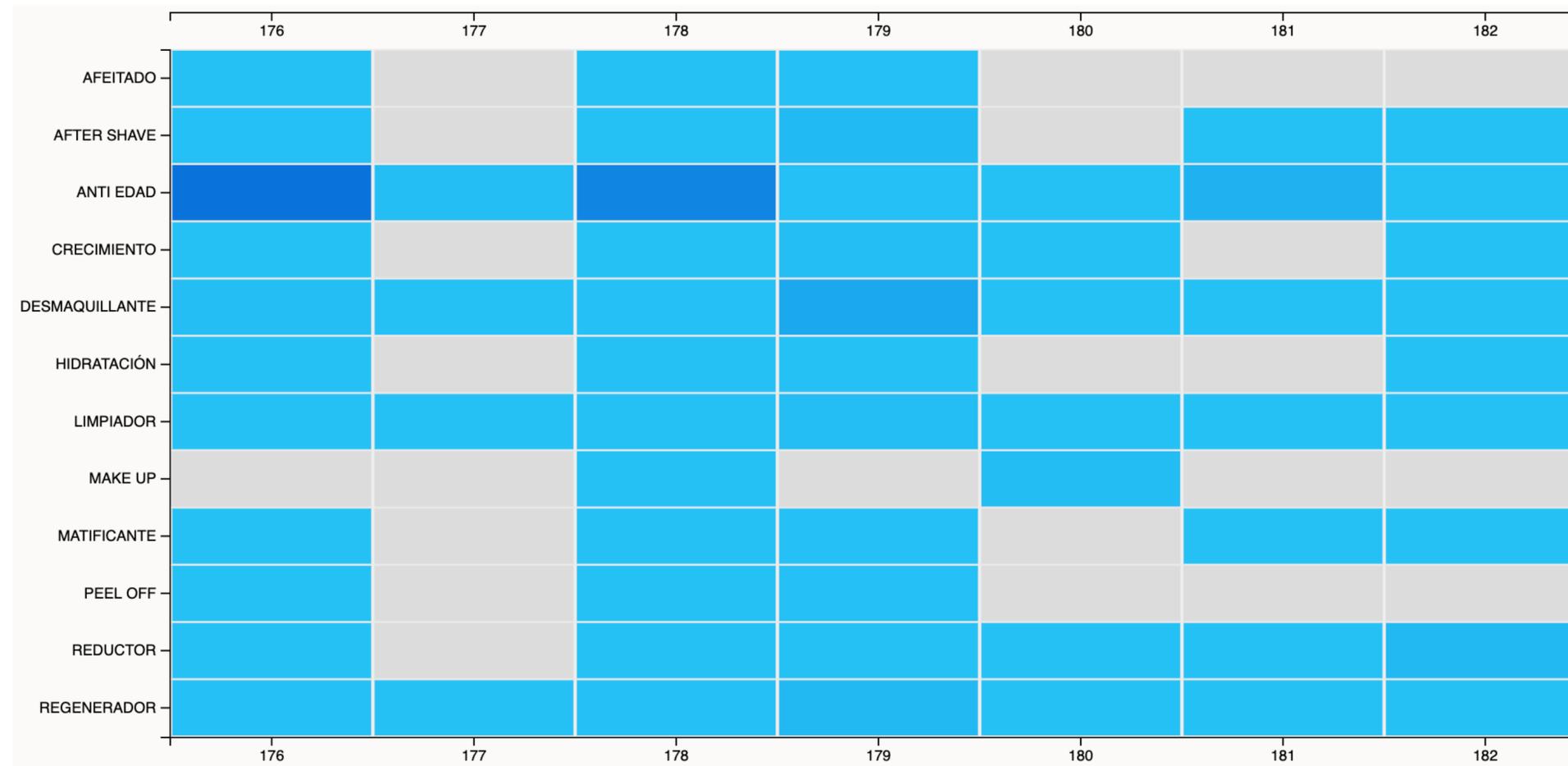
Visión 360 del cliente



Para entender los hábitos de consumo de los clientes utilizaremos algoritmos de clustering bajo tres visiones: propensión a producto, propensión a marca y hábitos de comportamiento. De esta forma cada cliente contará con las características que definen su relación con tu eCommerce.

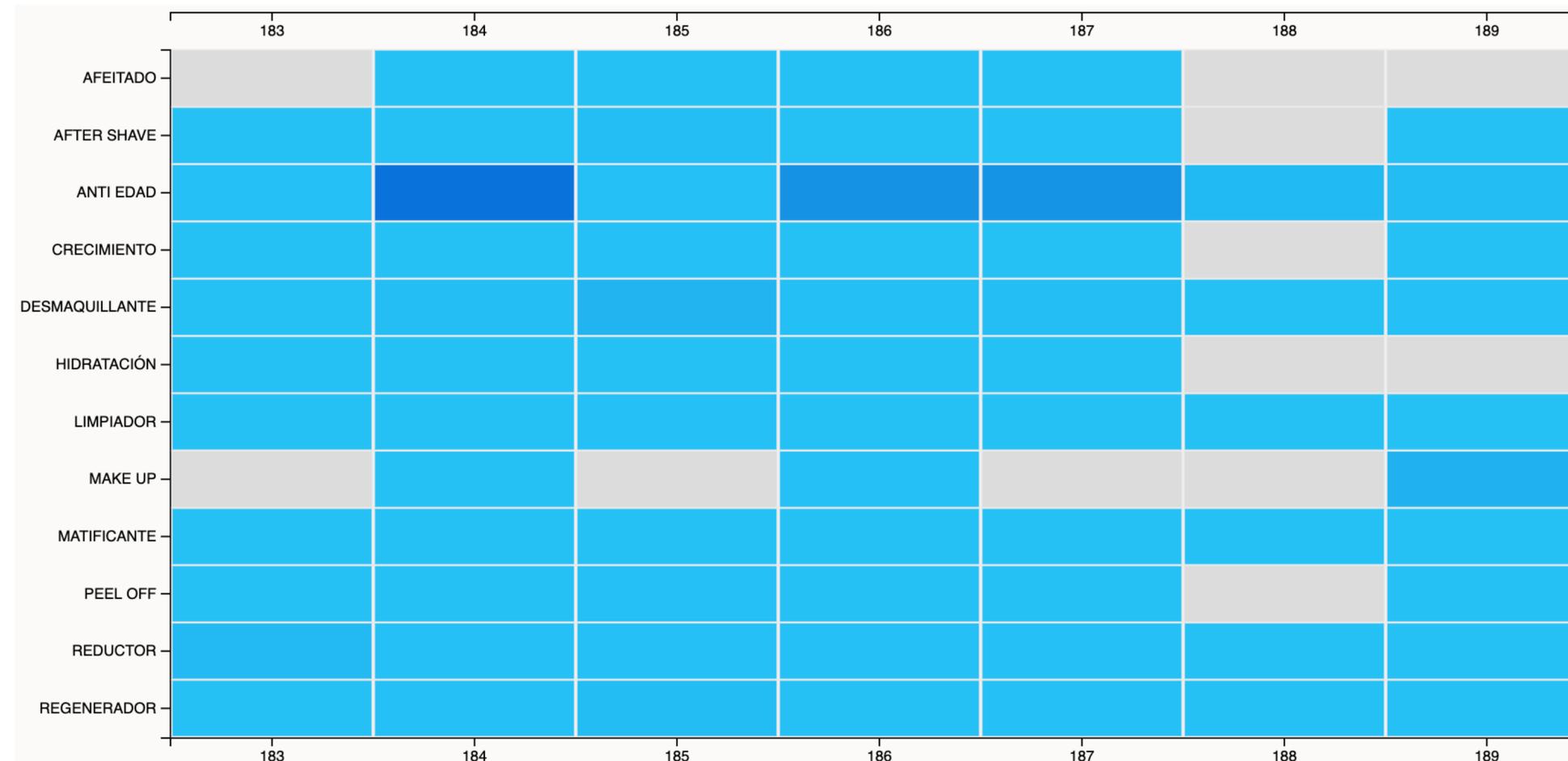
Clientes Low - Clustering de producto

	Total Clientes	Num. Tickets	Fact. Total	Tickets/Cliente	Ticket Medio	Fact./Cliente	% Clientes	% Fact
176	2.866	4.652	406.993 €	1,62	87,49 €	142,01 €	32,58%	34,58%
177	12	32	2.157 €	2,67	67,41 €	179,75 €	0,14%	0,18%
178	1.035	1.635	188.469 €	1,58	115,27 €	182,10 €	11,77%	16,01%
179	4.359	8.141	491.598 €	1,87	60,39 €	112,78 €	49,55%	41,76%
180	75	117	15.069 €	1,56	128,80 €	200,92 €	0,85%	1,28%
181	158	262	33.458 €	1,66	127,70 €	211,76 €	1,80%	2,84%
182	292	518	39.340 €	1,77	75,95 €	134,73 €	3,32%	3,34%



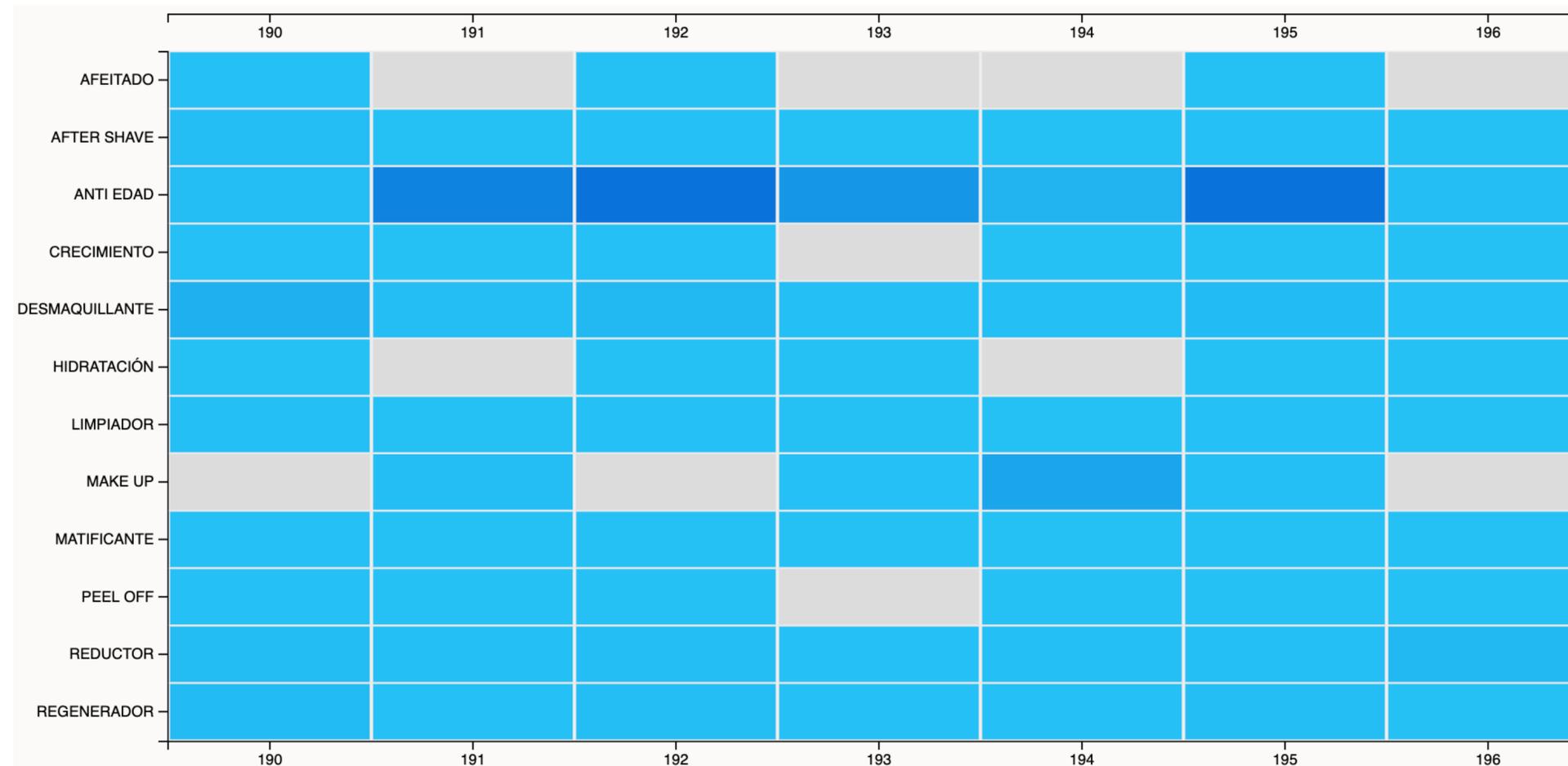
Clientes Medium - Clustering de producto

	Total Clientes	Num. Tickets	Fact. Total	Tickets/Cliente	Ticket Medio	Fact./Cliente	% Clientes	% Fact
183	151	749	78.451 €	4,96	104,74 €	519,55 €	2,73%	2,97%
184	1.291	4.362	606.707 €	3,38	139,09 €	469,95 €	23,35%	22,99%
185	1.839	8.921	861.741 €	4,85	96,60 €	468,59 €	33,27%	32,66%
186	411	1.512	217.980 €	3,68	144,17 €	530,36 €	7,43%	8,26%
187	1.573	6.123	736.284 €	3,89	120,25 €	468,08 €	28,46%	27,90%
188	29	153	17.275 €	5,28	112,91 €	595,70 €	0,52%	0,65%
189	234	744	120.396 €	3,18	161,82 €	514,51 €	4,23%	4,56%



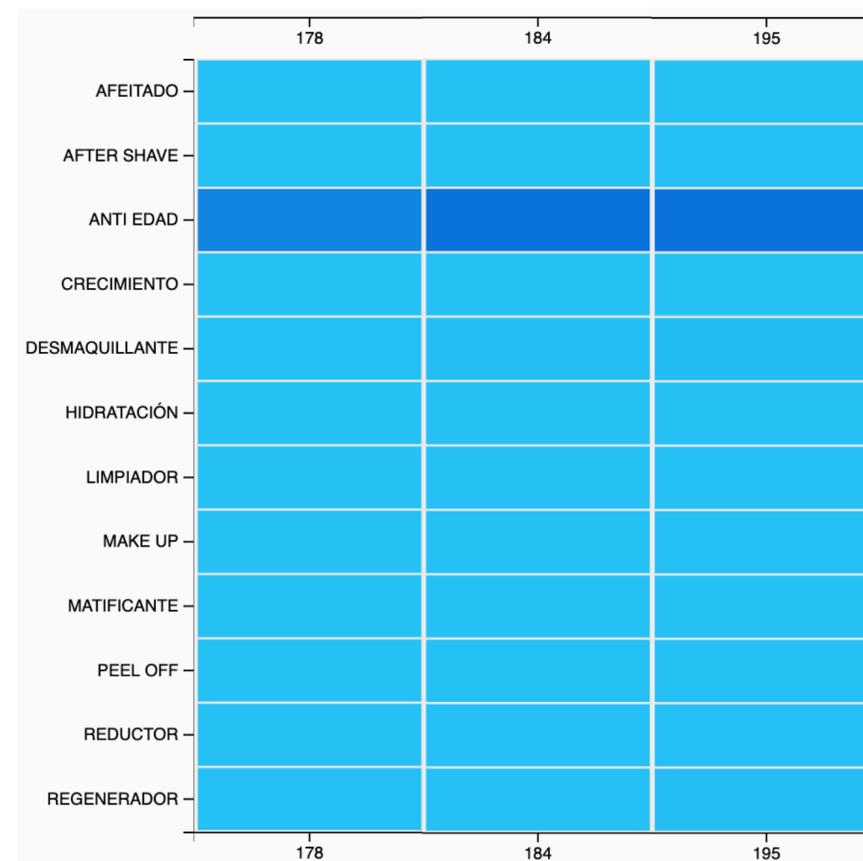
Clientes High - Clustering de producto

	Total Clientes	Num. Tickets	Fact. Total	Tickets/Cliente	Ticket Medio	Fact./Cliente	% Clientes	% Fact
190	688	7.398	857.223 €	10,75	115,87 €	1.245,96 €	36,15%	35,23%
191	120	1.066	166.237 €	8,88	155,94 €	1.385,31 €	6,31%	6,83%
192	627	5.653	786.789 €	9,02	139,18 €	1.254,85 €	32,95%	32,34%
193	47	550	71.213 €	11,70	129,48 €	1.515,17 €	2,47%	2,93%
194	122	925	161.644 €	7,58	174,75 €	1.324,95 €	6,41%	6,64%
195	265	2.295	344.298 €	8,66	150,02 €	1.299,24 €	13,93%	14,15%
196	34	352	45.559 €	10,35	129,43 €	1.339,97 €	1,79%	1,87%



A: Todo + Anti edad

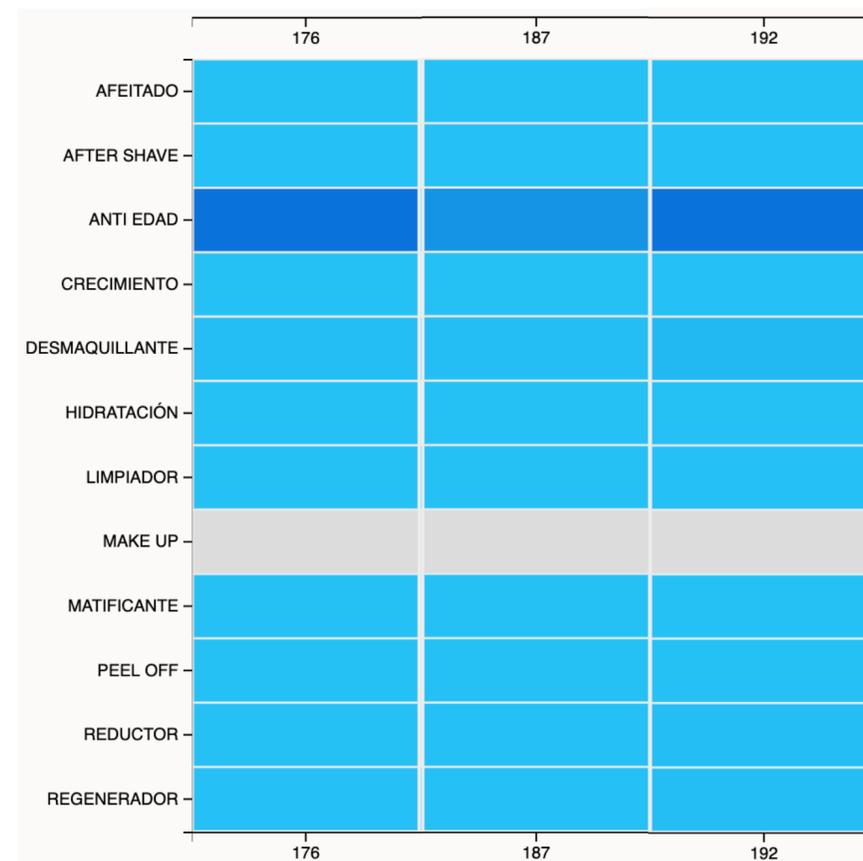
	Total Clientes	Num. Tickets	Fact. Total	Tickets/Cliente	Ticket Medio	Fact./Cliente
178	1.035	1.635	188.469 €	1,58	115,27 €	182,10 €
184	1.291	4.362	606.707 €	3,38	139,09 €	469,95 €
195	265	2.295	344.298 €	8,66	150,02 €	1.299,24 €



178		184		195	
GTX Extra 50ML	25,48%	GTX Extra 50ML	28,5%	GTX Extra 50ML	26,39%
Moss Resilience Cream 50ML	17,99%	Moss Resilience Cream 50ML	12,91%	Soin Extra Majestem	9,06%
Moss Resilience Serum 30ML	13,07%	Moss Resilience Serum 30ML	10,98%	Elixir Ultra Moisturizing	8,8%
Elixir Ultra Moisturizing	8,73%	Elixir Ultra Moisturizing	9,8%	Demaquillant Delicat Yeux	8,28%
Hydratat Intense	6,63%	Elixir Anti-aging	6,08%	Elixir Anti-aging	6,6%
Soin Extra Majestem	5,98%	Renewing Mask 50ML	5,51%	Lifting Yeux 15ML	5,95%
Elixir Anti-aging	5,65%	Eye magic 65ML	5,32%	Hydratat Intense	5,95%

B: Todo + Anti edad - Make up

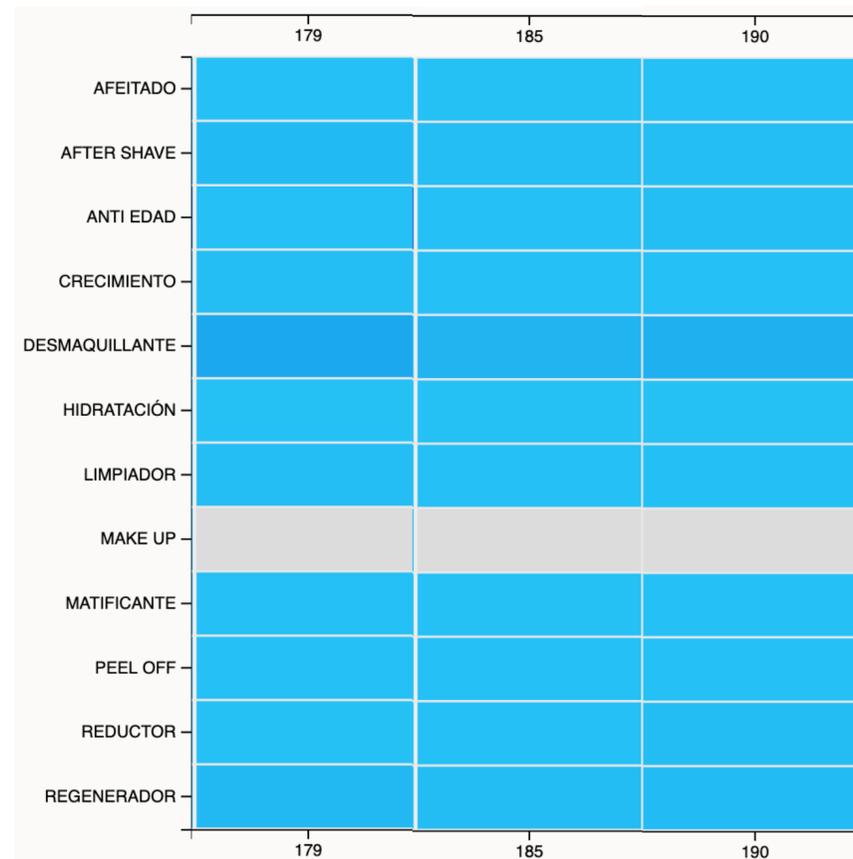
	Total Clientes	Num. Tickets	Fact. Total	Tickets/Cliente	Ticket Medio	Fact./Cliente
176	2.866	4.652	406.993 €	1,62	87,49 €	142,01 €
187	1.573	6.123	736.284 €	3,89	120,25 €	468,08 €
192	627	5.653	786.789 €	9,02	139,18 €	1.254,85 €



176		187		192	
Moss Resilience Cream 50ML	20,02%	Elixir Ultra Moisturizing	13,79%	Demaquillant Delicat Yeux	11,2%
Hydratat Intense Riche 50ML	15,21%	Eye Magic Roibox 65ML	10,7%	GTX Extra 50ML	10,33%
Hydratat Intense Lagare 50ML	14,36%	Moss Resilience Cream 50ML	10,41%	Elixir Ultra Moisturizing	9,21%
Elixir Ultra Moisturizing	10,92%	Renewing Mask 50ML	9,21%	Eye Magic Roibox 65ML	7,23%
Renewing Mask 50ML	7,59%	Hydratat Intense Riche 50ML	7,49%	Elixir Anti-aging	6,51%
Homme Cra anti-age 50ML	6,5%	Hydratat Intense Lagare 50ML	7,32%	Renewing Mask 50ML	6,27%
Moss Resilience Serum 30ML	6,43%	Elixir Anti-aging	7,09%	Hydratat Intense Riche 50ML	5,56%

C: Todo + Desmaquillante - Make up

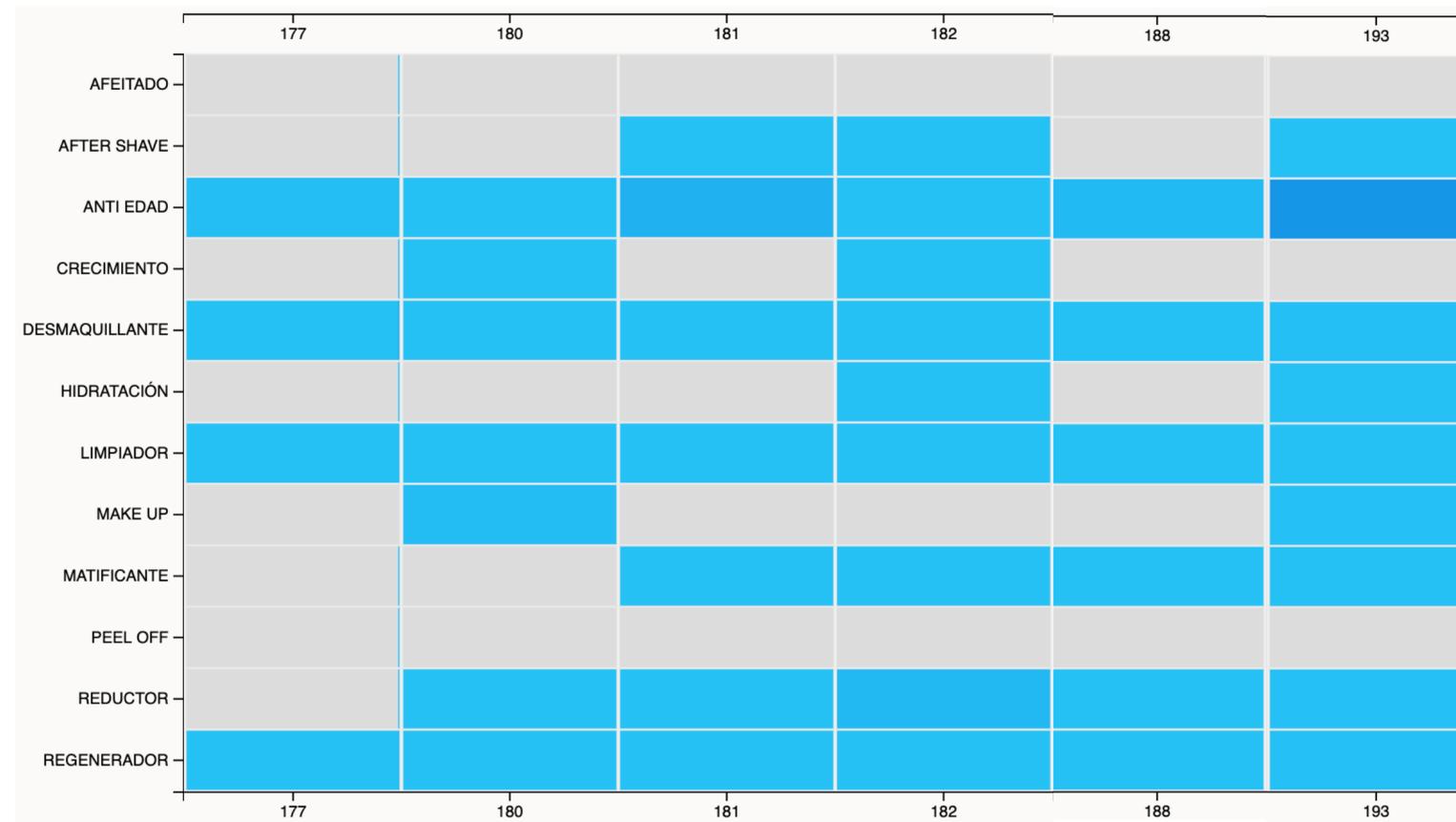
	Total Clientes	Num. Tickets	Fact. Total	Tickets/Cliente	Ticket Medio	Fact./Cliente
179	4.359	8.141	491.598 €	1,87	60,39 €	112,78 €
185	1.839	8.921	861.741 €	4,85	96,60 €	468,59 €
190	688	7.398	857.223 €	10,75	115,87 €	1.245,96 €



	179	185	190
Desmaquillant Delicat Yeux	21,04%	Desmaquillant Delicat Yeux 22,53%	Desmaquillant Delicat Yeux 19,02%
Toallita desmaq. micelar 20u	10,84%	Tonique vegetal 500ML 11,36%	Tonique vegetal 500ML 10,33%
Tonique vegetal 500ML	10,75%	Toallita desmaq. micelar 20u 10,34%	Lait demaquillant 500ML 7,83%
Mousse nettoyante	10,6%	Lait demaquillant 500ML 9,28%	Toallita desmaq. micelar 20u 7,7%
Home Baume Rasage 200	9,62%	Mousse nettoyante 7,8%	Mousse nettoyante 7,13%
Lait demaquillant 500ML	9,33%	Home Baume Rasage 200 7,65%	Home Baume Rasage 200 6,62%
Lotion delicate hydrat 250ML	7,78%	Lotion delicate hydrat 250ML 7,19%	Lotion delicate hydrat 250ML 6,56%

D: No peel off

	Total Clientes	Num. Tickets	Fact. Total	Tickets/Cliente	Ticket Medio	Fact./Cliente
177	12	32	2.158 €	2,67	67,43 €	179,80 €
180	75	117	15.069 €	1,56	128,79 €	200,92 €
181	158	262	33.458 €	1,66	127,70 €	211,76 €
182	292	518	39.341 €	1,77	75,95 €	134,73 €
188	29	153	17.275 €	5,28	112,91 €	595,69 €
193	47	550	71.213 €	11,70	129,48 €	1.515,17 €

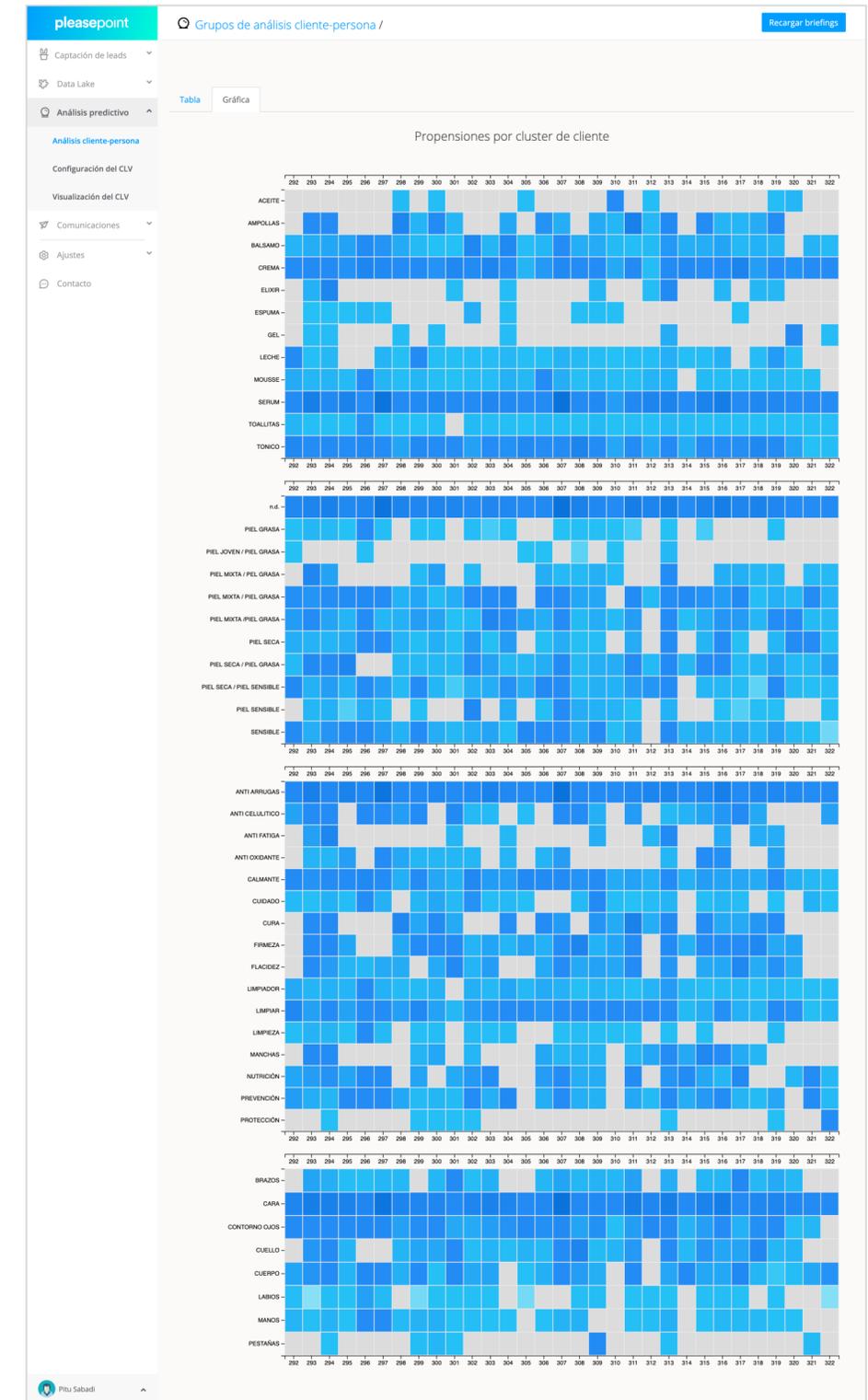
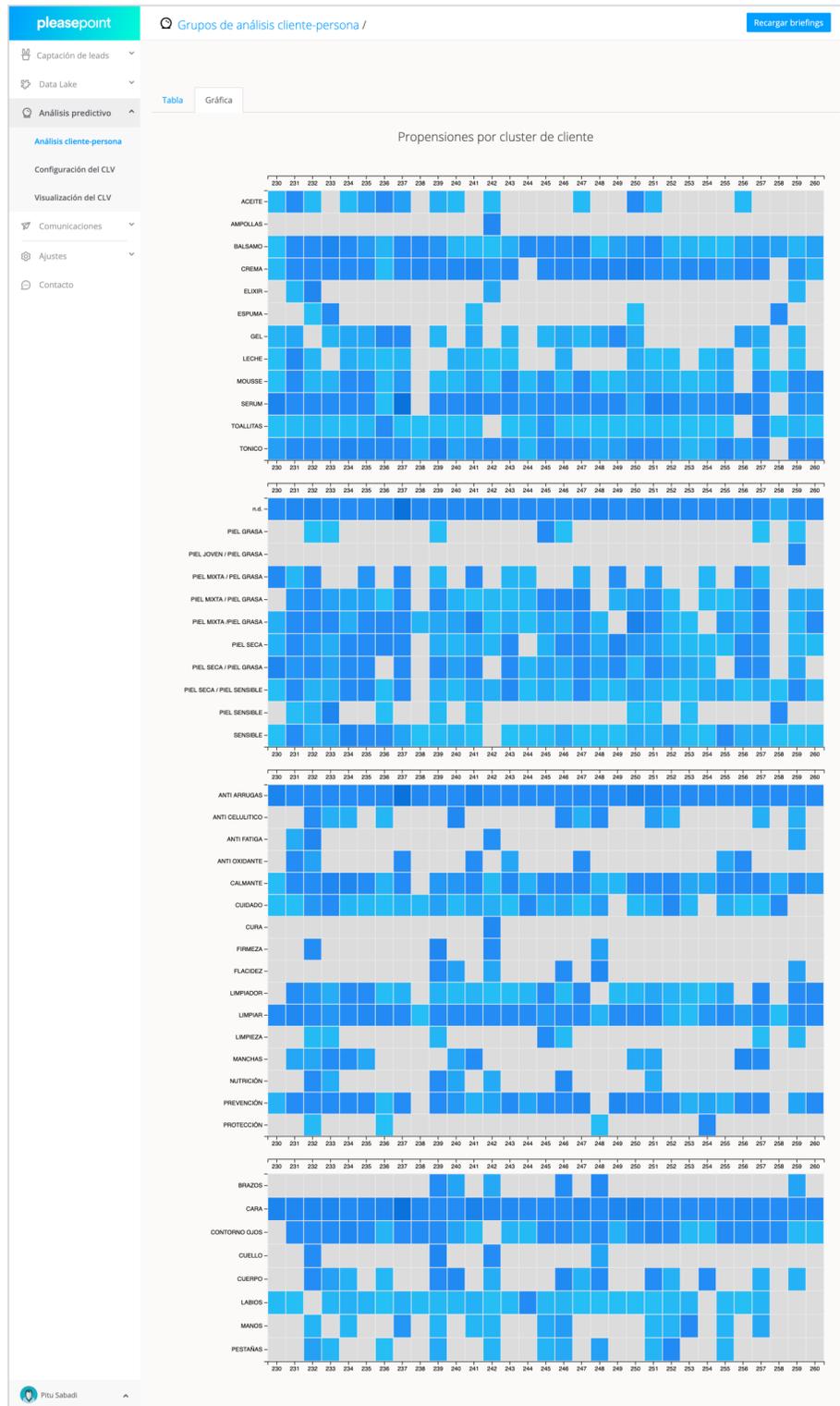


Cliente-Persona: No peel off

	Total Clientes	Num. Tickets	Fact. Total	Tickets/Cliente	Ticket Medio	Fact./Cliente
177	12	32	2.158 €	2,67	67,43 €	179,80 €
180	75	117	15.069 €	1,56	128,79 €	200,92 €
181	158	262	33.458 €	1,66	127,70 €	211,76 €
182	292	518	39.341 €	1,77	75,95 €	134,73 €
188	29	153	17.275 €	5,28	112,91 €	595,69 €
193	47	550	71.213 €	11,70	129,48 €	1.515,17 €

177	180	181	182	188	193
Moss Resilience Serum 30ML	PCHP14	GTX Extra 50ML	Advanced Dron Bodysculpter	GTX Extra 50ML	GTX Extra 50ML
Moss Resilience Cream 50ML	Eye Magic Roibox	Moss resilience cream 50ML	Lipo-Lift	Hydratat intense riche	Lifting Avanca Yeux
Elixir Ultra Moisturizing	Le blanc de Chanel de teint	Hydrat intense riche	Eye Magic Roibox 65ML	Moss Resilience Serum 30ML	Soin Extra cou majestem
Moss Resilience Gel 50ML	Lotion Delicate Hydrat 250ML	Moss Resilience Serum 30ML	Crema Hidratante Corporal	Soin Extra cou majestem	Hydratat intense riche
GTX Extra 50ML	GTX Extra 50ML	Elixir Ultra Moisturizing	Desmaquillant delicat yeux	Moss Resilience cream 50ML	Mousse nettoyante Peau Norma
Gold black pearl eye mask	Mascara Inimitable	Lifting Avanca Yeux	Ultra lash serum	Elixir intensive renewal	Lotion Delicate Hydrat 250ML
Elixir intensive renewal	Soin Extra cou majestem	Elixir Anti-aging	Soin Extra cou majestem	Elixir anti-aging	Elixir Ultra moisturizing

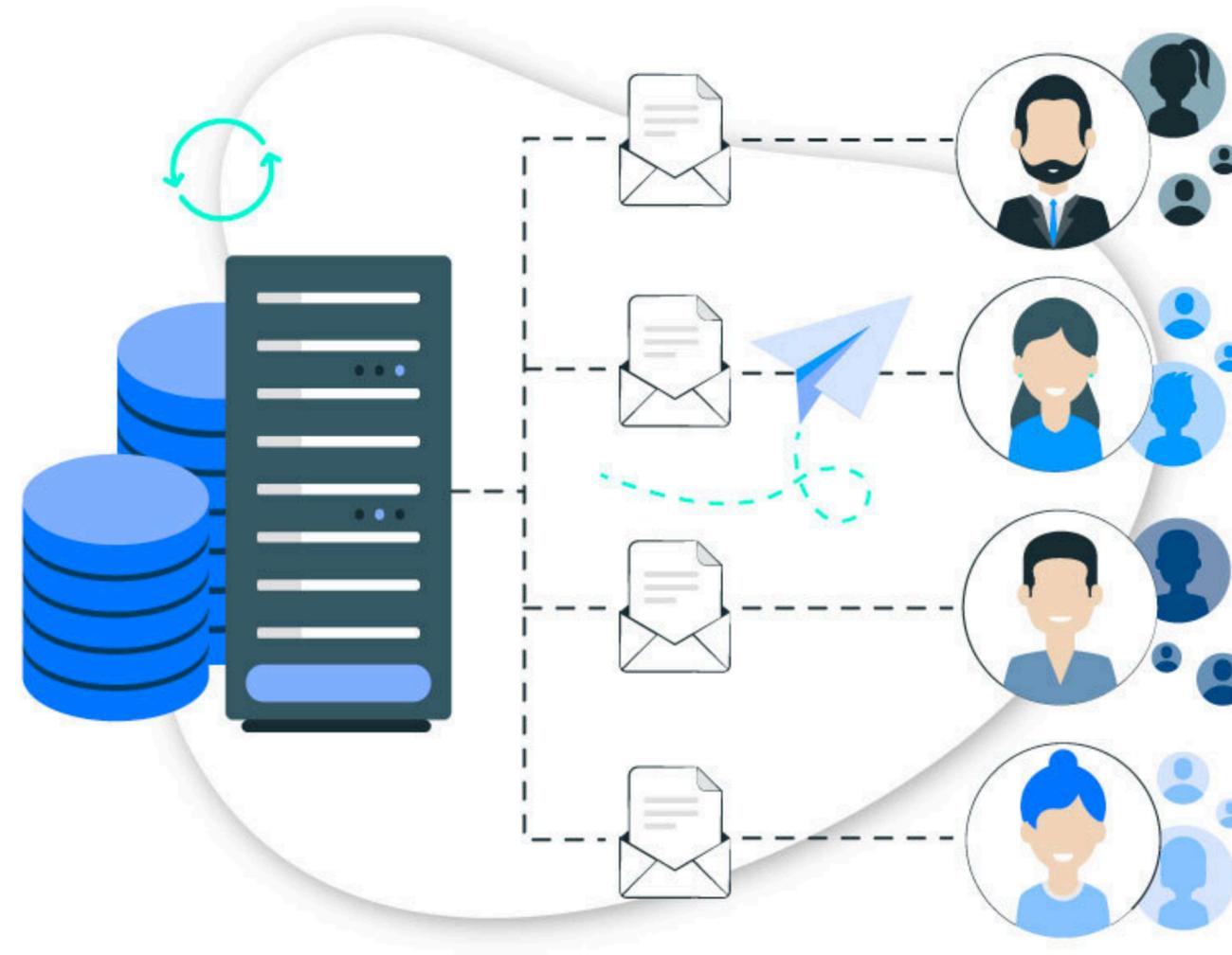
Clustering por comportamiento





ESTRATEGIA MARKETING PREDICTIVO

Diseña la estrategia de marketing predictivo



Automatiza las personalizaciones de tus acciones de marketing en tiempo real en el eCommerce, en tus correos electrónicos y en las campañas de adquisición. Toda la estrategia debe orientarse a aumentar el CLV de cada uno de los clientes.

Ejecuta la estrategia

Este es el camino para trasladar el conocimiento adquirido en el análisis predictivo para multiplicar las ventas de tu eCommerce con casos de uso prácticos y automatizables. Es el momento de personalizar la experiencia para impulsar las ventas.

1. Haz crecer tu lista de suscriptores

Aumenta la captación de nuevos suscriptores a tu lista de correo. Utiliza pop-ups inteligentes que multipliquen la conversión.

2. Impulsa la primera compra

Multiplica las primeras compras gracias a una secuencia de campañas personalizadas para conseguir la primera compra.

3. Impulsa la segunda compra

Fortalece la relación con tus clientes con acciones que faciliten la segunda compra con productos recomendados según perfil.

4. Impulsa la reposición de productos

Asegura la compra de productos de reposición automatizando comunicaciones personalizadas según el perfil.

5. Consigue recomendaciones

Consigue recomendaciones, valoraciones o nuevos clientes recomendados para impulsar próximas compras.

6. Fideliza a tus clientes

Incrementa el CLV de cada uno de tus clientes con personalizaciones en las comunicaciones y la navegación del eCommerce.

7. Recupera a los inactivos

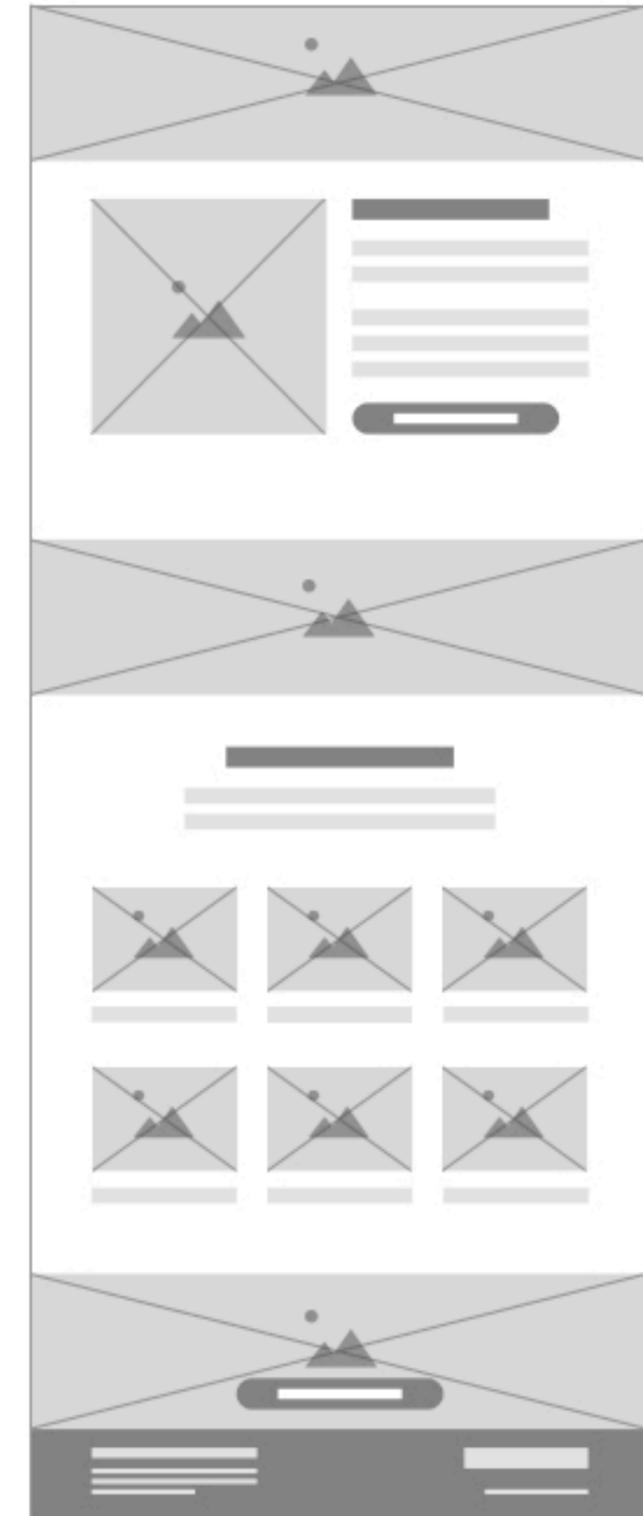
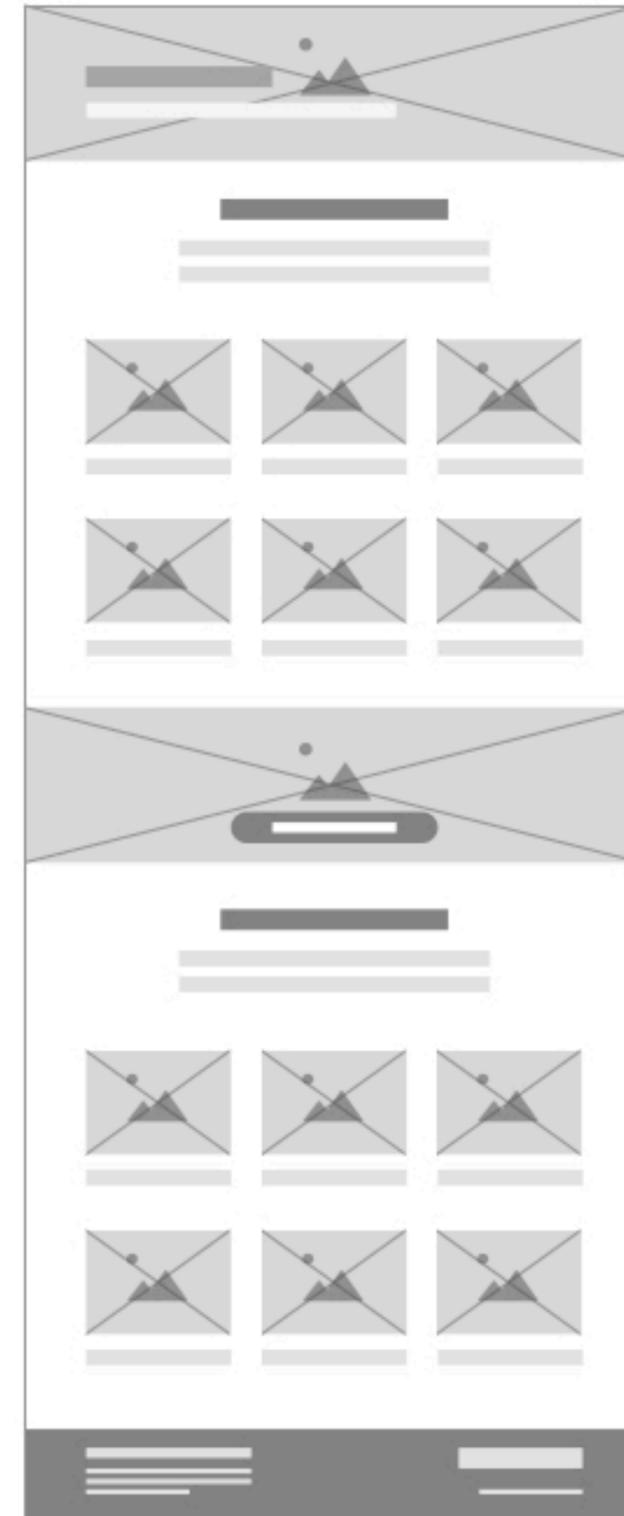
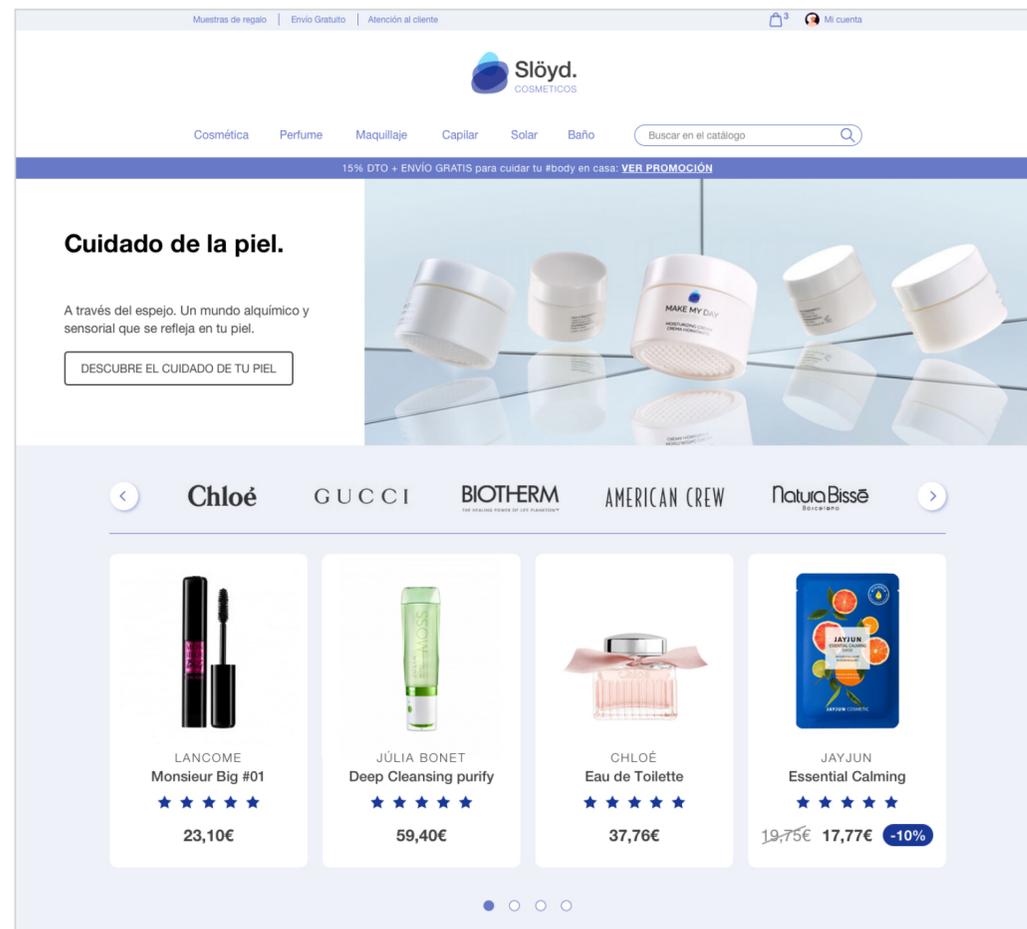
Minimiza el número de clientes inactivos o perdidos con automatizaciones personalizadas de recuperación.

8. Audiencias lookalike

Optimiza el rendimiento de tus campañas de captación con audiencias lookalike de los mejores clientes.

Contenidos dinámicos

El propio eCommerce como cualquier comunicación debe personalizar la experiencia de compra teniendo presente los objetivos de CLV y las preferencias y hábitos de consumo de cada uno de los clientes, personalizando los productos, las promociones y las campañas.



A: Low - Medium

Personalizamos contenido email, header de la home y promoción flotante con una selección de productos de interés.

178		184	
GTX Extra 50ML	25,48%	GTX Extra 50ML	28,5%
Moss Resilience Cream 50ML	17,99%	Moss Resilience Cream 50ML	12,91%
Moss Resilience Serum 30ML	13,07%	Moss Resilience Serum 30ML	10,98%
Elixir Ultra Moisturizing	8,73%	Elixir Ultra Moisturizing	9,8%
Hydratat Intense	6,63%	Elixir Anti-aging	6,08%
Soin Extra Majestem	5,98%	Renewing Mask 50ML	5,51%
Elixir Anti-aging	5,65%	Eye magic 65ML	5,32%

Slöyd. COSMÉTICOS

SLÖYD COSMETICS
Slöyd GTX Extrême
Consigue resultados excelentes con un tratamiento facial completo para cara, cuello y escote....
~~156,00€~~ **139,50€**
COMPRAR GTX EXTRÊME

Cuidado de la piel.
A través del espejo. Un mundo alquímico y sensorial que se refleja en tu piel.
DESCUBRE EL CUIDADO DE TU PIEL

Moss Resilience Cream 50ml. ~~75,00€~~ **67,50€** COMPRAR

Moss Resilience Serum 30ml. ~~90,00€~~ **81,00€** COMPRAR

Elixir Ultra Moisturizing ~~88,90€~~ **80,01€** COMPRAR

Elixir Anti-aging Regenerative ~~88,90€~~ **80,01€** COMPRAR

Renewing Mask ~~77,50€~~ **69,75€** COMPRAR

Hydratat Intense Légère PM50 ~~47,15€~~ **42,43€** COMPRAR

Tratamiento facial
Para cara, cuello y escote. Ilumina, hidrata y aporta firmeza.
DESCUBRE SLÖYD GTX EXTRÊME

Slöyd. COSMÉTICOS
Copyright © 2020 Slöyd Cosméticos. Todos los derechos reservados.

Muestras de regalo | Envío Gratuito | Atención al cliente

Slöyd. COSMÉTICOS

Cosmética | Perfume | Maquillaje | Capilar | Solar | Baño

15% DTO + ENVÍO GRATIS para cuidar tu #body en casa: VER PROMOCIÓN

Tratamiento facial
Para cara, cuello y escote. Ilumina, hidrata y aporta firmeza.
DESCUBRE SLÖYD GTX EXTRÊME

Chloé | GUCCI | BIODERMA | AMERICAN CREW | NaturaBissé

Slöyd GTX Extrême
Consigue resultados excelentes con un tratamiento facial completo para cara, cuello y escote!
COMPRAR GTX EXTRÊME

Slöyd. COSMÉTICOS

SLÖYD COSMETICS
Slöyd GTX Extrême
Consigue resultados excelentes con un tratamiento facial completo para cara, cuello y escote....
~~156,00€~~ **139,50€**
COMPRAR GTX EXTRÊME

Cuidado de la piel.
A través del espejo. Un mundo alquímico y sensorial que se refleja en tu piel.
DESCUBRE EL CUIDADO DE TU PIEL

Moss Resilience Cream 50ml. ~~75,00€~~ **67,50€** COMPRAR

Moss Resilience Serum 30ml. ~~90,00€~~ **81,00€** COMPRAR

Elixir Ultra Moisturizing ~~88,90€~~ **80,01€** COMPRAR

Chloé | GUCCI | BIODERMA

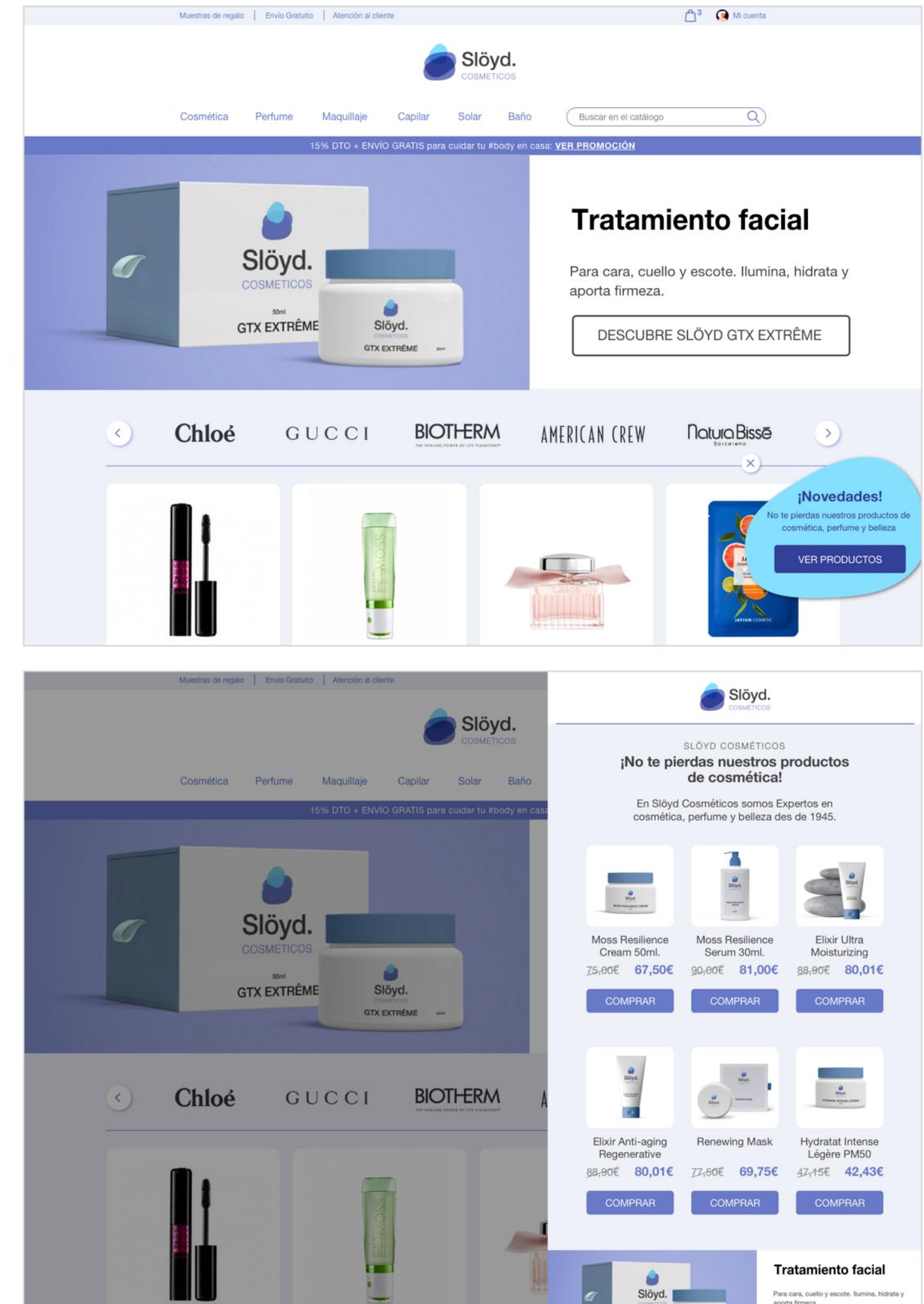
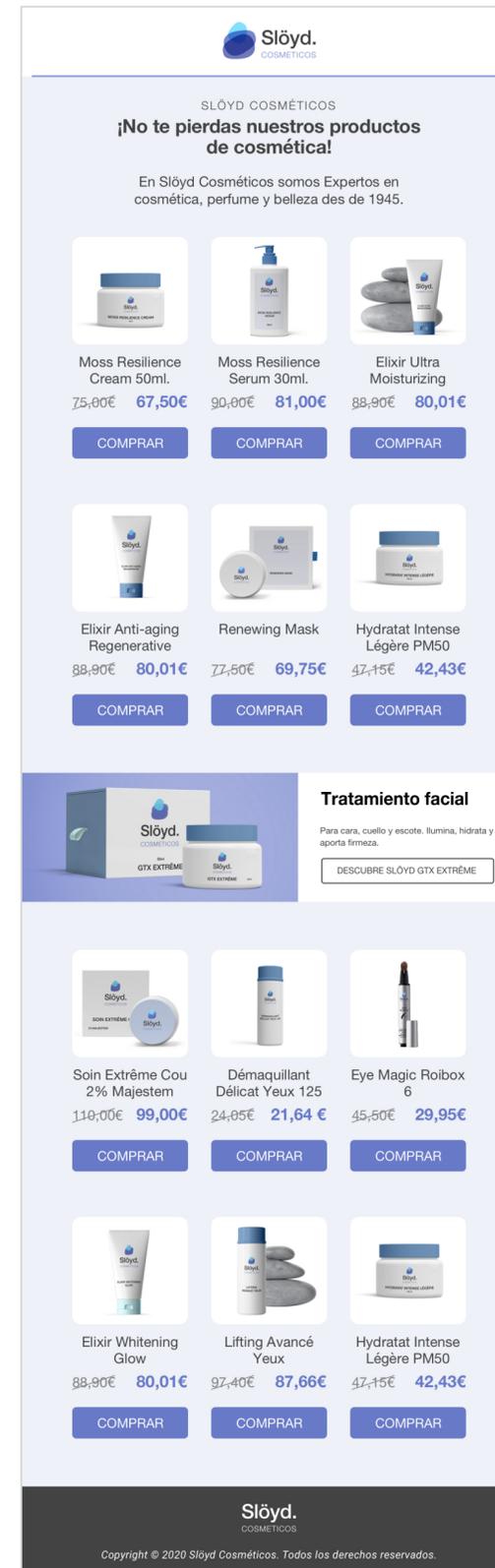
A: Medium - High

Personalizamos contenido email, header de la home y promoción flotante con una selección de productos de interés.

184

195

GTX Extra 50ML	28,5%	GTX Extra 50ML	26,39%
Moss Resilience Cream 50ML	12,91%	Soin Extra Majestem	9,06%
Moss Resilience Serum 30ML	10,98%	Elixir Ultra Moisturizing	8,8%
Elixir Ultra Moisturizing	9,8%	Demaquillant Delicat Yeux	8,28%
Elixir Anti-aging	6,08%	Elixir Anti-aging	6,6%
Renewing Mask 50ML	5,51%	Lifting Yeux 15ML	5,95%
Eye magic 65ML	5,32%	Hydratat Intense	5,95%



C: Low-Medium-High

179		185	
Desmaquillant Delicat Yeux	21,04%	Desmaquillant Delicat Yeux	22,53%
Toallita desmaq. micelar 20u	10,84%	Tonique vegetal 500ML	11,36%
Tonique vegetal 500ML	10,75%	Toallita desmaq. micelar 20u	10,34%
Mousse nettoyante	10,6%	Lait demaquillant 500ML	9,28%
Home Baume Rasage 200	9,62%	Mousse nettoyante	7,8%
Lait demaquillant 500ML	9,33%	Home Baume Rasage 200	7,65%
Lotion delicate hydrat 250ML	7,78%	Lotion delicate hydrat 250ML	7,19%

190

Desmaquillant Delicat Yeux	19,02%
Tonique vegetal 500ML	10,33%
Lait demaquillant 500ML	7,83%
Toallita desmaq. micelar 20u	7,7%
Mousse nettoyante	7,13%
Home Baume Rasage 200	6,62%
Lotion delicate hydrat 250ML	6,56%

Slöyd. COSMÉTICOS

SLÖYD COSMETICS
Slöyd Démaquillant Délicat Yeux 125
Mucho más que un desmaquillante clásico, se trata de un auténtico...

~~24,05€~~ **21,64€**

COMPRAR DÉMAQUILLANT

Cuidado de la piel.
A través del espejo. Un mundo alquímico y sensorial que se refleja en tu piel.
DESCUBRE EL CUIDADO DE TU PIEL

GTX Extrême 50ml ~~155,00€~~ **139,50€** | Elixir Ultra Moisturizing ~~88,90€~~ **80,01€** | Eye Magic Roibox 65ml ~~45,50€~~ **29,95€**

Elixir Anti-aging Regenerative ~~88,90€~~ **80,01€** | Renewing Mask ~~77,50€~~ **69,75€** | Hydratat Intense Riche 50ml ~~47,15€~~ **42,43€**

COMPRAR | COMPRAR | COMPRAR

Slöyd. COSMÉTICOS

Copyright © 2020 Slöyd Cosméticos. Todos los derechos reservados.

Muestras de regalo | Envío Gratuito | Atención al cliente

Slöyd. COSMÉTICOS

Cosmética | Perfume | Maquillaje | Capilar | Solar | Baño

15% DTO + ENVÍO GRATIS para cuidar tu #body en casa: [VER PROMOCIÓN](#)

Suave desmaquillador de ojos y labios

El secreto de este desmaquillante reside en su textura bifásica y permite una doble acción tratamiento.

DESCUBRE SLÖYD DÉMAQUILLANT

Chloé | GUCCI | BIOTHERM | AMERICAN CREW | NaturaBissé

Slöyd Démaquillant Délicat Yeux

Tratamiento natural de plantas y activos que calman y suavizan la delicada zona de los ojos y los labios.

COMPRAR DÉMAQUILLANT

Muestras de regalo | Envío Gratuito | Atención al cliente

Slöyd. COSMÉTICOS

Cosmética | Perfume | Maquillaje | Capilar | Solar | Baño

15% DTO + ENVÍO GRATIS para cuidar tu #body en casa

Slöyd Démaquillant Délicat Yeux 125
Mucho más que un desmaquillante clásico, se trata de un auténtico...

~~24,05€~~ **21,64€**

COMPRAR DÉMAQUILLANT

Cuidado de la piel.
A través del espejo. Un mundo alquímico y sensorial que se refleja en tu piel.
DESCUBRE EL CUIDADO DE TU PIEL

GTX Extrême 50ml ~~155,00€~~ **139,50€** | Elixir Ultra Moisturizing ~~88,90€~~ **80,01€** | Eye Magic Roibox 65ml ~~45,50€~~ **29,95€**

Elixir Anti-aging Regenerative ~~88,90€~~ **80,01€** | Renewing Mask ~~77,50€~~ **69,75€** | Hydratat Intense Riche 50ml ~~47,15€~~ **42,43€**

COMPRAR | COMPRAR | COMPRAR

Chloé | GUCCI | BIOTHERM

Impulsa las ventas de tu eCommerce

X4 la conversión a
venta de tus emails

+15% de conversión
de tu eCommerce

+22% de ahorro en
inversión publicitaria

+30% de segunda
compra

+25% de tercera
compra

+10% de incremento
de CLV

pleasepoint

Av. Torreblanca, 57 2B06
Sant Cugat del Vallès
Barcelona, Spain
T. +34 93 554 30 29

[pleasepoint.com](https://www.pleasepoint.com)