

## 10 success stories

dużych światowych marek,  
które wdrożyły Customer Data Platform  
i Marketing Automation



**FT** 1000  
Europe's Fastest  
Growing Companies  
**#26**  
Fastest Growing  
Companies  
Financial Times

**Deloitte.**  
Technology Fast50  
**#11**  
Fast 50  
Deloitte

**Datanyze** ~  
**#1**  
eCommerce  
Marketing  
Automation  
Datanyze

**#3 Marketing  
Automation  
Category Leader**  
GetApp

★★★★★  
**4,5/5**  
Capterra

★★★★★  
**4,2/5**  
G2Crowd

# Lubimy innowacje i wyzwania.

Pracując z liderami rynku tworzymy unikalne wdrożenia, dzięki którym poprawiamy ich wyniki sprzedażowe i równocześnie rozwijamy rynek Marketing Automation. Podnosimy poprzeczkę.

Poznajcie  
wdrożenia  
brandów,  
które przecierają  
szlaki innym  
firmom.



**YVES ROCHER**

## Wyzwania:

- zwiększenie konwersji wizyt anonimowych na dane potencjalnych klientów
- zwiększenie retencji klientów
- personalizacja masowej komunikacji
- uszczelnienie ścieżki zakupowej

## Rozwiązania:

- Segmentacja behawioralna i transakcyjna
- Welcome programme
- Ratowanie porzuconego koszyka
- Retargeting produktowy
- Dynamiczny content na stronie
- Maile urodzinowe



YVES ROCHER

Na stronie produktu znajduje się możliwość zakupu produktu indywidualnie lub w dynamicznie dopasowanym zestawie tworzonym dzięki algorytmom SALESmanago Copernicus.

System wylicza poziom rabatu na cały zestaw, jaki oferowany jest klientowi (w ramach dopuszczonych przez klienta standardów).

**30% konwersji**

wśród osób kupujących pierwszy raz  
generowane jest przez zestawy

The screenshot displays a product page for 'Woda perfumowana So Elixir Bois Sensuel 30 ml'. The product is rated 5 stars (12 reviews) and has a price of 140.00 zł. A 'dodaj do koszyka' button is visible. Below the product details, a 'ZESTAW DLA CIEBIE' section offers two bundles. The first bundle includes the perfume and 'Woda toaletowa Hoggar' (75 ml) for a total price of 229.50 zł (10% discount). The second bundle includes the perfume and 'Balsam do ust Truskawka' (4.8 g) for a total price of 134.01 zł (11% discount). Both bundles have 'dodaj do koszyka' buttons.

**Woda perfumowana So Elixir Bois Sensuel 30 ml**  
Uwodzicielski i kobiecy  
★★★★★ (12)  
Kod produktu: 64193 - 30 ml - Cena za 100 ml: 316.67 zł

**140.00 zł**  
dodaj do koszyka

**Sposób użycia**  
Spryskać skórę z odległości ok. 20 cm.

**Rodzaj opakowania i wielkość**  
30 ml

**ZESTAW DLA CIEBIE**

| Woda perfumowana So Elixir Bois Sensuel 30 ml | + | Woda toaletowa Hoggar 75 ml | Woda perfumowana So Elixir Bois Sensuel 30 ml | + | Balsam do ust Truskawka 4.8 g |
|-----------------------------------------------|---|-----------------------------|-----------------------------------------------|---|-------------------------------|
| ★★★★★ (12)                                    |   | ★★★★★ (126)                 | ★★★★★ (12)                                    |   | ★★★★★ (34)                    |
| 30 ml                                         |   | 75 ml                       | 30 ml                                         |   | 4.8 g                         |
| CENA ZESTAWU <del>255.00 zł</del>             |   |                             | CENA ZESTAWU <del>148.90 zł</del>             |   |                               |
| <b>- 10% 229.50 zł</b>                        |   |                             | <b>- 11% 134.01 zł</b>                        |   |                               |
| dodaj do koszyka                              |   |                             | dodaj do koszyka                              |   |                               |



YVES ROCHER

Dynamiczne e-maile dopasowują listę produktów indywidualnie dla każdego klienta. Wiadomość wysyłana jest automatycznie po wizycie na stronie nie zakończonej zakupem.

Stosujemy różne rodzaje emaili dynamicznych:

- retargeting produktowy
- porzucony koszyk
- aktywizacja przy braku zakupu przez X dni

1200%

wyższe współczynniki  
**OR i CTR** w porównaniu  
z komunikacją masową

**YVES ROCHER**KOSMETYKI TWORZYMY Z ROŚLIN

TwarzMakijażZapachyPielęgnacja ciałaWłosyHigienaDla mężczyzn



Kosmetyki z Doliny  
*Naturalnego Piękna*  
w Bretanii

Myślmy o Tobie od czasu Twojej ostatniej wizyty w sklepie internetowym. Wybraliśmy kosmetyki, które mogą Cię zainteresować.



Oliwka pod prysznic z olejkiem arganowym  
**19,90** ~~32,90~~  
zobacz



Żel pod prysznic i do kąpieli  
Złota Herbata  
**6,90**  
zobacz



Żel pod prysznic i do kąpieli  
Czerwone Jabłuszko  
**6,90**  
zobacz



*Oferta Specjalna*

Odkryj **PREZENT**,  
który przygotowaliśmy  
dla Ciebie

Odkryj ▶

Oferta do wyczerpania zapasów. Ważność oferty limitowana czasowo



## Wyzwania:

- równoległe wdrożenie systemu w kilku różnych serwisach
  - delonghigroup.com
  - livinshop.it
  - kenwoodclub.it
- poprawa jakości komunikacji z potencjalnymi klientami
- wykorzystanie efektu ROPO do zwiększania sprzedaży (research online, purchase offline)

## Rozwiązania:

- zarządzanie wydarzeniami - landing pages do zapisu na warsztaty kulinarne, maile przypominające o nadchodzącym evencie
- maile dynamiczne z rekomendowanymi przepisami
- segmentacja w oparciu o zainteresowanie różnymi serwisami
- wykorzystanie narzędzi do generowania leadów



Popup zachęcający do zapisu do newslettera w zamian za rabat na zakup określonego produktu. Treść popupu zmienia się w zależności od tego jaki produkt objęty jest aktualnie promocją.

Nowi użytkownicy zostają poddani lead nurturingowi w celu zbudowania stałej relacji i zwiększenia retencji.

**160% wzrost konwersji**

popupa w porównaniu ze statycznym zapisem na newsletter

**ISCRIVITI  
ALLA NEWSLETTER**  
E OTTIENI IL **15% DI SCONTO**  
SUI PRODOTTI DE' LONGHI

**15%**  
OFF  
  
Better Everyday

Sconto valido sul primo acquisto nello  
Store Ufficiale De'Longhi

NOME

COGNOME

EMAIL

Ho preso visione dell'[informativa privacy](#).  
Se Lei ha meno di 18 anni, questo modulo deve essere  
compilato dai Suoi genitori o dal Suo tutore.  
☐ Iscrivimi alla newsletter. Resterò aggiornato su novità,  
prodotti e offerte promozionali. Potrò cancellarmi in  
qualsiasi momento direttamente dal link presente nella mail.

**ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER**

**OTTIENI  
IL 15% DI SCONTO**  
SU UNA **SUPERAUTOMATICA**  
DE' LONGHI

**15%**  
OFF  


NOME

COGNOME

EMAIL

Ho preso visione dell'[informativa privacy](#).  
Se Lei ha meno di 18 anni, questo modulo deve essere compilato dai  
Suoi genitori o dal Suo tutore.  
☐ Iscrivimi alla newsletter. Resterò aggiornato su novità, prodotti e  
offerte promozionali. Potrò cancellarmi in qualsiasi momento  
direttamente dal link presente nella mail.

**ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER**

# DeLonghi

Generowanie leadów poprzez utworzenie landing pages służących do zapisu na warsztaty kulinarne. Zapisani otrzymują automatyczne wiadomości informujące o przebiegu i przypominające o terminie warsztatów.

Proces wspierany jest dynamicznymi rekomendacjami kulinarnymi w zależności od wybranych warsztatów i przeglądanych produktów.

52%

**średni OR** wiadomości wysyłanych do uczestników



Ciao Aniela,

solo per ricordarti il tuo appuntamento con kCook Multi Smart.

**Hai prenotato una dimostrazione presso:**

Food Genius Academy

Via Collamarini, 20/a - Bologna (BO).

**Giorno:**

Thursday, 25 October

**Orario:**

16:00

Ciao \$cst.first\_name\$,

per ricordarti il tuo appuntamento con kCook Multi Smart.

**Hai prenotato una dimostrazione presso:**

\$cst.extEvent.OTHER.detail1\$

\$cst.extEvent.OTHER.detail2\$ - \$cst.extEvent.OTHER.detail3\$,

**Giorno:**

\$cst.extEvent.OTHER.detail5\$

**Orario:**

\$cst.extEvent.OTHER.detail4\$

**Manca poco ormai, non perdertelo!  
Ci vediamo lì?**



Ricevi questa newsletter perché sei iscritto al Kenwood Club. Se non desideri più ricevere mail dal Kclub, [clicca qui](#)

De'Longhi Appliances S.r.l. - Società con sede legale in Treviso, Via L. Setti n.47, CAP 31100 Treviso  
070A 005953/00592 - R.E.A. 19/327725 - Tutti i diritti riservati



## Wyzwania:

- Szeroka grupa klientów o zróżnicowanych preferencjach zakupowych
- Utrzymanie zainteresowania klienta ofertą od odwiedzin na stronie do finalizacji zamówienia
- Generowanie wtórnego ruchu na stronie i ponownych zamówień

## Rozwiązania:

- Segmentacja behawioralna i transakcyjna
- Ratowanie porzuconych koszyków
- Retargeting produktowy
- Wykorzystanie machine learningu i rekomendacji AI do aktywacji użytkowników nieaktywnych

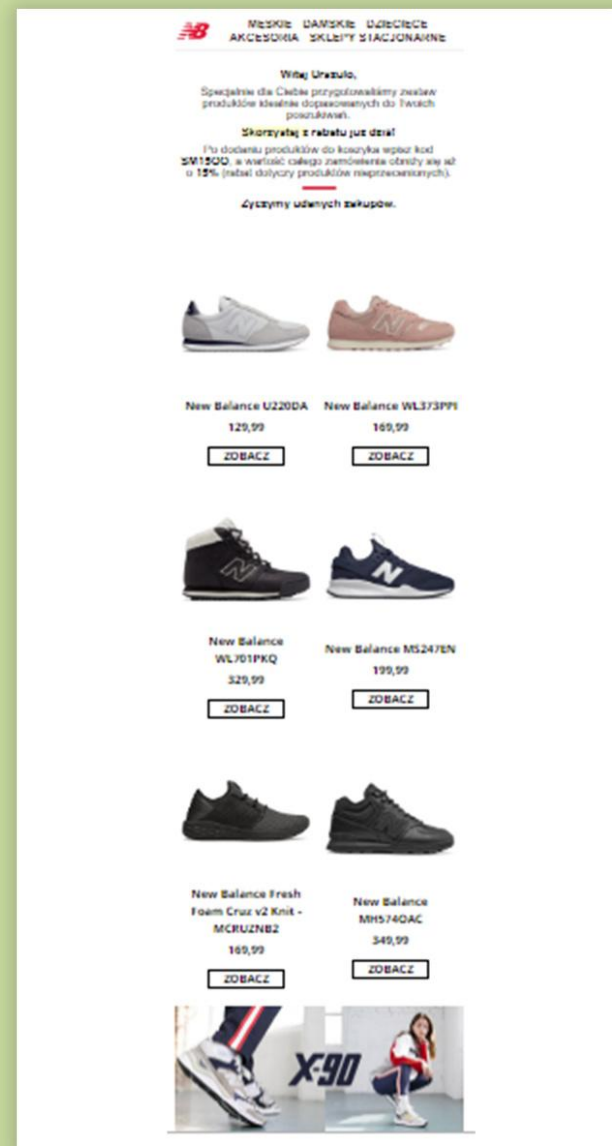


Wdrożone zostały mechanizmy automatycznych wysyłek wiadomości, w których przedstawione są produkty dopasowane do każdego klienta (płeć, typ obuwia, odzież).

System zbiera informacje o wizytach oraz zawartości koszyków, aby zapamiętać preferencje każdego użytkownika.

**400% wyższe OR i CTR**

w stosunku do komunikacji masowej



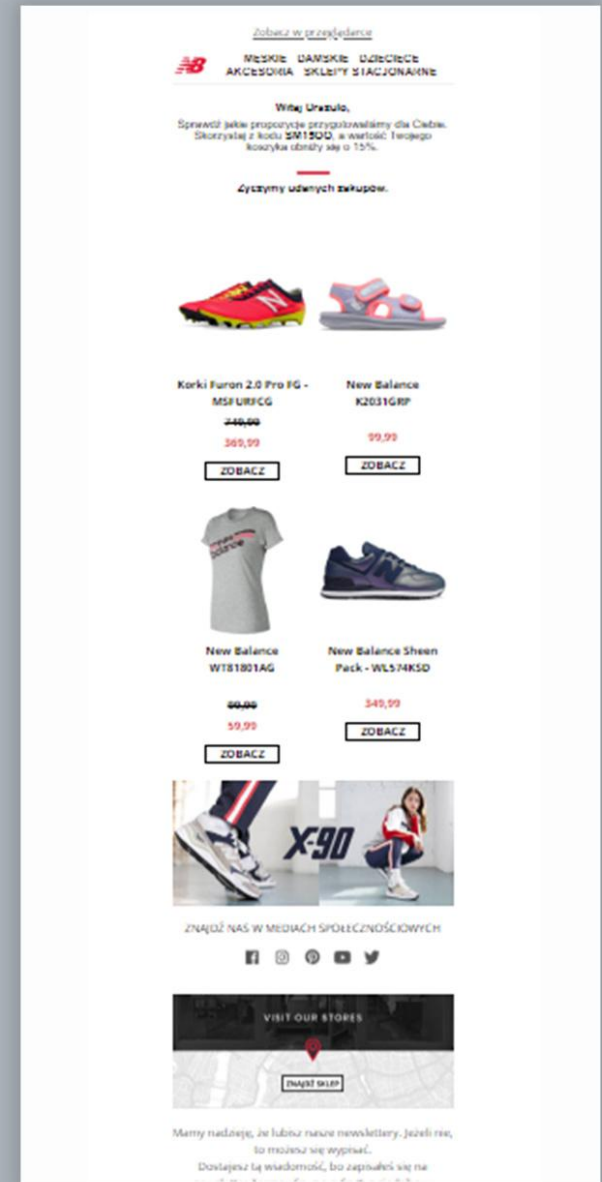


Wykorzystanie SALESmanago Copernicus Machine Learning & AI do budowania rekomendacji produktowych opartych o zachowania innych użytkowników serwisu i rekomendowania produktów preferowanych przez użytkowników o podobnym profilu.

System wysyła wiadomość z takimi rekomendacjami w celu aktywacji użytkowników nie powracających na stronę od 30 i 60 dni.

200%

**wzrost OR i CTR**  
w stosunku do masowej komunikacji z aktualną ofertą





## Wyzwania:

- Szeroka oferta urządzeń i pakietów
- Możliwość cross sellingu dodatkowych usług (telewizja, internet, telefon domowy)
- Wiele punktów styku klienta z ofertą

## Rozwiązania:

- Wdrożenie komunikacji omnichannel
- Zastosowanie rekomendacji ofert do dosprzedaży usług i dodatkowych pakietów
- Podejmowanie działań sprzedażowych gdy kończy się umowa z innymi dostawcami usług
- Użycie własnych rekomendacji produktowych na podstawie danych BI

Klient po wizycie na stronie nie zakończonej zakupem otrzymuje automatycznego maila zawierającego:

- ofertę na produkt, który przeglądał (tutaj: telewizor)
- informacje o ofercie firmy w obszarze, z którego jest produkt (np. dostęp do serwisów streamingowych w ramach abonamentu)
- ofertę na telefony, którymi interesował się w ostatnim czasie

**57% OR i 19% CTR**

wiadomości dynamicznych

Kiemelt TV-készülék ajánlatunk számodra:

LG 43LJ500V FullHD LED TV

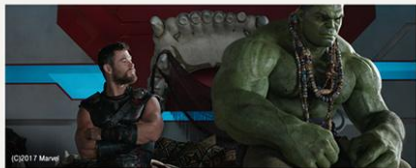


0 Ft kezdődíj  
+ 22xhavi 3 290 Ft  
kamatmentes részlet  
(Teljes ár: 72380 Ft)

Mobil M + Net 2 GB  
díjcsomagra vállalt 2 éves hűséggel

RÉSZLETEK

Mozifilmek a nappalidban!



Válassz Telekom TV szolgáltatást, és nézd a nappalidban vagy TV GO-val útközben is az olyan sikerfilmeket, mint a Thor: Ragnarok!

RÉSZLETEK

Akciós okostelefon ajánlataink

Huawei P9 Lite (2017)



0 Ft kezdődíj  
+ 22xhavi 790 Ft  
kamatmentes részlet  
(Teljes ár: 17 580 Ft)

Mobil M + Net 500 MB  
díjcsomag kombinációval, 2 év hűséggel

RÉSZLETEK

Samsung Galaxy J3 (2016)



0 Ft kezdődíj  
+ 22xhavi 990 Ft  
kamatmentes részlet  
(Teljes ár: 21 780 Ft)

Mobil M + Net 500 MB  
díjcsomag kombinációval, 2 év hűséggel

RÉSZLETEK



Masowa komunikacja newsletterowa zawiera rekomendacje produktowe dobrane wg:

- rekomendacji dynamicznych bazujących na ostatniej aktywności klienta na stronie WWW
- własnego algorytmu Klienta na bazie danych z DWH

Komunikaty są personalizowane danymi klienta.

**Ponad 50%  
wyższy OR  
i CTR**

od ofert  
statycznych

 EGYÜTT. VELED

Kedves Prjevara Csaba!



**Köss most új mobil előfizetést!**  
Válassz okostelefont vagy TV-készüléket extra kedvezménnyel kamatmentes részletre, 2 éves hűséggel!

RÉSZLETEK

**Kiemelt okostelefon ajánlatunk számodra:**

Huawei P10 Lite



4G



SIM

0 Ft kezdőrészlet  
**+ 22xhavi 1 500 Ft**  
kamatmentes részlet  
(Teljes ár: 33000 Ft)

Mobil M + Net 2 GB  
díjcsomagra váltott 2 éves hűséggel

RÉSZLETEK



## Wyzwania:

- Ograniczenie działań wyłącznie do anonimowych odwiedzających i leadów
- Konwersja leadów na klientów
- Budowanie relacji z leadami od pierwszego kontaktu

## Rozwiązania:

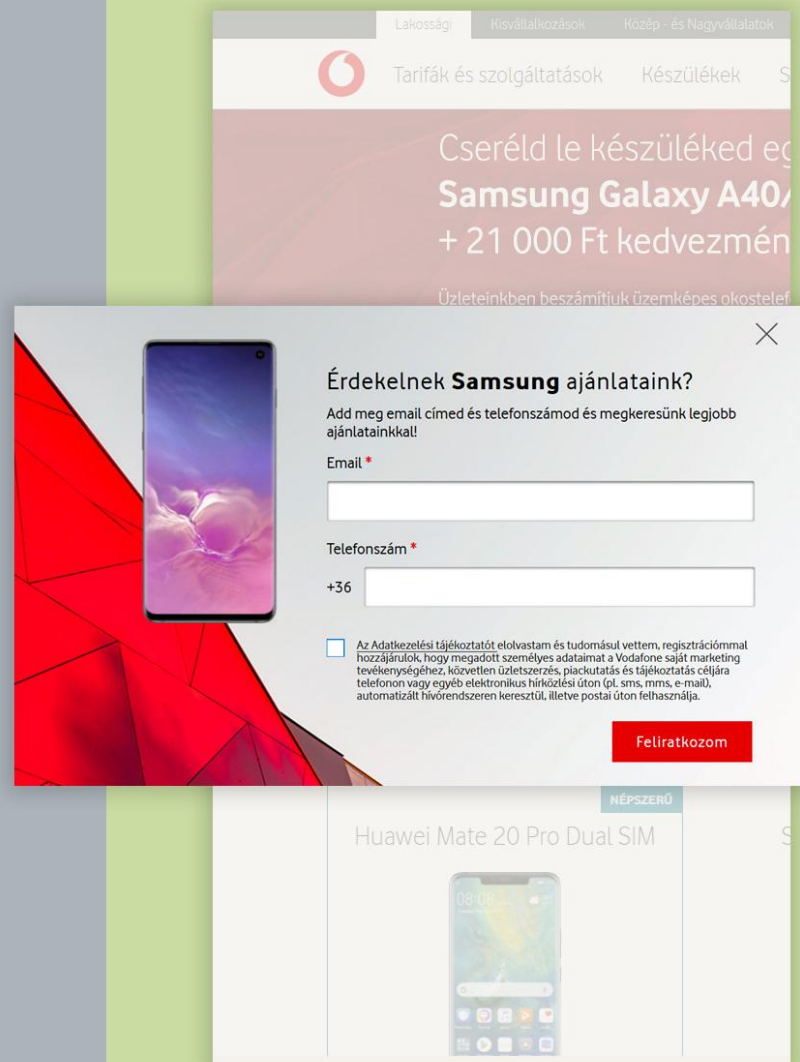
- Inteligentne lead generation wykorzystujące treści dynamiczne
- Dynamiczne welcome message
- Personalizacja 1-do-1 oferty dla nowych kontaktów



Anonimowi użytkownicy opuszczający stronę otrzymują spersonalizowany odpowiednim dla nich urządzeniem formularz, gdzie mogą zostawić swoje dane w celu uzyskania oferty.

Informacje o interesujących ich produktach są od początku wykorzystywane do segmentacji behawioralnej na konkretne urządzenia, producentów oraz rodzaje usługi, z których klienci chcą skorzystać.

**220% wyższa konwersja**  
niż w przypadku treści statycznych



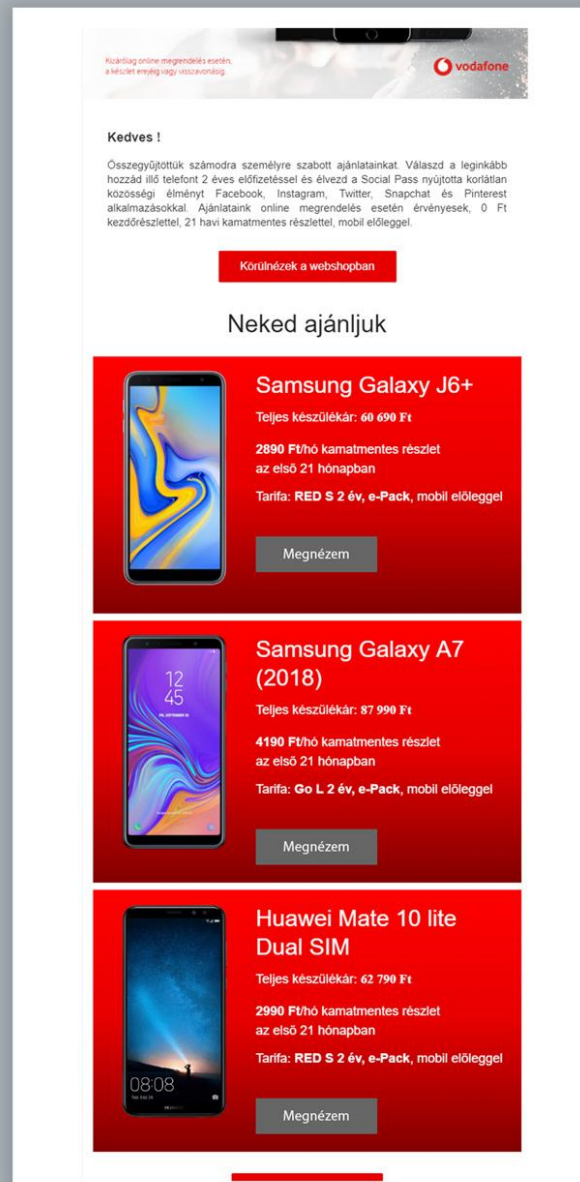


Wszyscy nowi użytkownicy, którzy zapiszą się do bazy otrzymują powitalny email zawierający:

- ogólne informacje powitalne i prezentację oferty firmy
- rekomendacje produktów w oparciu o historię wizyt klienta (urządzenie, oferta, cena w przypadku rat)
- ofertę na urządzenia alternatywne do kalkulowanego w tej samej ofercie

**54% OR  
i 27% CTR**

dla wiadomości  
powitalnej





## Wyzwania:

- Komunikacja prowadzona do konsultantek, nie klienta końcowego
- Bardzo zróżnicowana i rozbudowana historia zakupowa konsultantek
- Duża wielkość koszyka zakupowego

## Rozwiązania:

- Integracja z własnym systemem CRM Klienta
- Wdrożenie personalizacji do masowej komunikacji
- Dynamiczne wiadomości zwiększające sprzedaż
- Wykorzystanie szczegółowych danych o konsultantkach do targetowania kampanii

Kampania jednej z marek kosmetyków,  
zróżnicowana w zależności od  
segmentu odbiorcy.

W wiadomościach dla odbiorców detalicznych produkt rekomendowany jest dynamicznie. W zależności od zakupionych produktów i czasu, który upłynął od ostatniego zakupu są to poprzednio zakupione produkty lub oferta cross-sellingowa.

**162% wzrost OR**  
w stosunku do masowych wysyłek

[illegible]

Wykorzystanie listy kilkudziesięciu różnych parametrów opisujących profil konsultantki do targetowania regularnych kampanii promocyjnych

- segmenty konsultantek
- historia zakupowa
- profil behawioralny
- liczba punktów lojalnościowych
- czas od ostatniego zakupu

**30% wyższe  
OR i CTR**

w porównaniu  
do kampanii  
nietargetowanych





## Wyzwania:

- Duża konkurencja firm pozwalających na pobranie pierwszej pożyczki za darmo
- Wykorzystanie call center w procesie składania wniosków
- Rozbudowany zestaw informacji na temat aktualnych klientów i konieczność dopasowania ofert

## Rozwiązania:

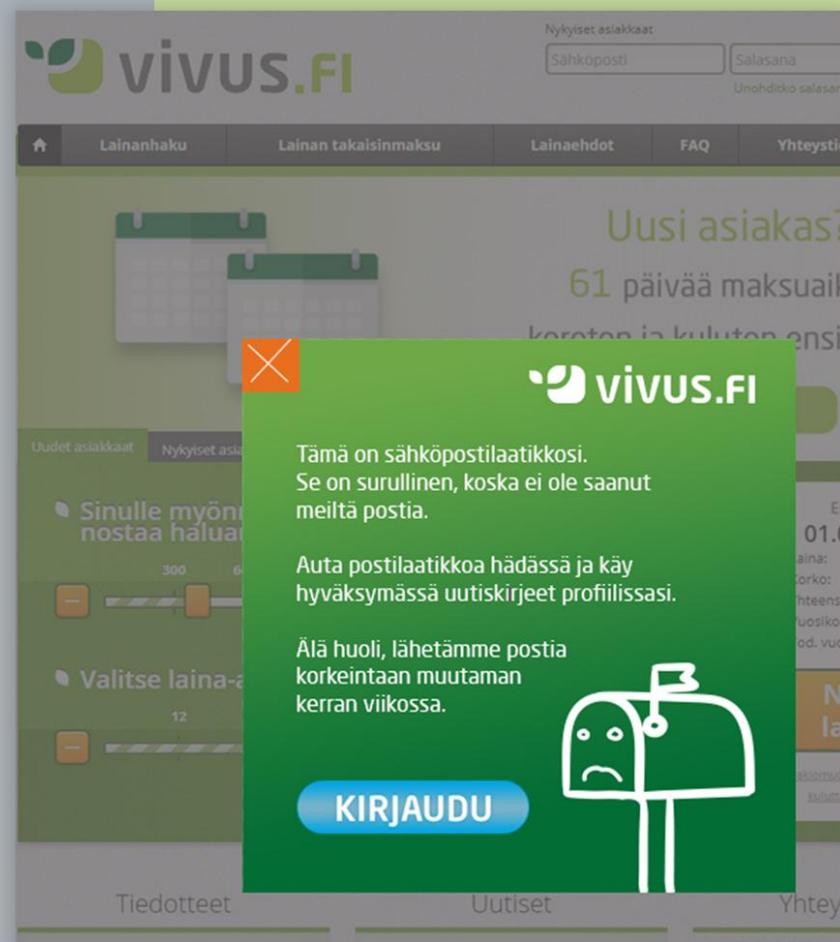
- Integracja z natywnym systemem CRM Klienta
- Dedykowane scenariusze wyświetlania formularzy i banerów promocyjnych w ramach serwisów internetowych Klienta
- Alerty o aktywności monitorowanych klientów na stronie WWW

Dedykowany popup kierowany wyłącznie do osób monitorowanych, które nie wyrażają zgody na komunikację drogą e-mailową.

Użytkownik po kliknięciu może zmienić swoje ustawienia subskrypcji i zacząć otrzymywać oferty przez e-mail.

**12% konwersja**

na odzyskane zgody marketingowe





Kampania kierowana do użytkowników anonimowych, którzy spędzili na stronie przynajmniej 2 minuty i przeglądali przynajmniej 5 podstron. Aktywowana przy wyjściu ze strony.

Lead pozyskany w ten sposób trafia od razu do call center z informacją o konieczności podjęcia natychmiastowego kontaktu.

**7% współczynnik konwersji**  
na leada



### Helt kostnadsfri kredit!

Gäller nya kunder, upp till 6 000 kr i 30 dagar.  
Fyll i nedan så berättar vi mer!

Namn

\* Namn

Telefon

\* Telefon

E-post

\* E-post

☐ \* Jag accepterar villkoren

Villkor: Lämnade kontaktuppgifter kommer användas i försäljnings- och marknadsföringssyfte enbart av 4Finance AB. Inga lämnade uppgifter kommer ges eller säljas vidare till tredje part. Uppgifter kan komma att lagras och hanteras i enlighet med PUL.

**SKICKA**

# ISUZU

## Wyzwania:

- Niska konwersja w kanałach on-line
- Potrzeba sprawnego obsłużenia zapytań pochodzących z różnych źródeł internetowych
- Wdrożenie narzędzia wspólnego dla wielu salonów
- Budowa lojalności wśród osób, które dokonały zakupu

## Rozwiązania:

- Segmentacja i routing leada do odpowiedniego salonu i handlowca
- Personalizacja całości komunikacji danymi przypisanego handlowca
- Lead nurturing dla nowych leadów
- Alerty sprzedażowe informujące o aktywności hot leadów

# ISUZU

Każdy lead posiada przypisaną do siebie firmę oraz handlowca, dzięki czemu otrzymując wiadomość z bieżącą ofertą, zawsze uzyskiwał wraz z nią namiary na odpowiedniego handlowca, z którym prowadzi rozmowy.

Wiadomości masowe wyglądają dzięki temu jak wysłane bezpośrednio ze skrzynki tego handlowca.

**50%  
wzrost OR**

personalizowanych  
wiadomości w  
porównaniu do  
masowych

**17% wzrost  
sprzedaży**

dla leadów  
pozyskanych  
on-line

## NOWY Isuzu D-Max

### TWÓJ PARTNER W BIZNESIE

Dostępny już od 76 950zł netto

Zapraszam do zapoznania się z pełną ofertą na Isuzu D-Max - [www.isuzu.com.pl](http://www.isuzu.com.pl)



**ISUZU**  
Od 1916 z Japonii



PODWÓJNA KABINA



WYDŁUGOWANA KABINA



POJEDYŃCZA KABINA

*W przypadku pytań jestem do dyspozycji*

Sest.salesman\_name\$

Sest.company\_name\$

Autoryzowany Dealer Isuzu w Św:city\$

Sest.company\_address\$

Sest.company\_phone\$

[Sest.company\\_website\\$](#)

*W przypadku pytań jestem do dyspozycji*

Sest.salesman\_name\$

[Sest.company\\_name\\$](#)

[Autoryzowany Dealer Isuzu w Św:city\\$](#)

Sest.company\_address\$

Sest.company\_phone\$

[Sest.company\\_website\\$](#)

The logo for frisco.pl is displayed in a dark grey rounded rectangle. The text 'frisco.pl' is in a white, lowercase, sans-serif font. The background of the slide is a light green gradient.

## Wyzwania:

- Relatywnie duży rozmiar koszyka zakupowego i potencjał jego powiększania
- Zapewnienie klientom maksymalnie spersonalizowanego doświadczenia w procesie zakupowym
- Zwiększenie Customer Lifetime Value

## Rozwiązania:

- Segmentacja behawioralna i transakcyjna
- Personalizacja masowej komunikacji
- Rekomendacje produktowe w e-mailach i na stronie WWW
- Ratowanie porzuconego koszyka
- Progresywne pozyskiwanie danych klientów

frisco.pl

Zachęcanie klientów do kolejnych zakupów poprzez dostarczenie w odpowiednim momencie kodów rabatowych o określonej wartości.

Wysokość kodu rabatowego zależna jest od wartości klienta wyliczonej w ramach analityki RFM.

180% wyższy OR  
i 915% wyższy CTR

w porównaniu do bieżącej komunikacji

frisco.pl  
supermarket online

Jeśli nie widzisz tego e-maila kliknij tutaj

**NIE IDŹ NA ZAKUPY.  
PAMIĘTAJ O RABACIE.**

**ZAMÓW TERAZ >>**

Dzień dobry,

Wielkie dzięki za rejestrację w naszym systemie. Chcielibyśmy Ci pokazać, że kupowanie we Frisco jest szybkie, tanie i wygodne. Tylko jakby to zrobić? Hmm. A może tak: ziód swoje pierwsze zamówienie, a my wszystko ładnie zapakujemy, odliczymy 15 złotych rabatu i wyślemy do Ciebie. Bizni sensownie? Zapraszamy na frisco.pl

**15zł** **TWÓJ KOD RABATOWY**  
SH7JHHND483

**JAK SKORZYSTAĆ Z KODU?**

- 1 Wejdź na frisco.pl
- 2 Zarezerwuj termin dostawy i zrób zakupy.
- 3 Wpisz kod w pole „Kod rabatowy (voucher)” na stronie płatności i wciśnij przycisk użyj kodu.
- 4 Wartość Twoich zakupów zostanie pomniejszona o 15 zł.

Kod rabatowy ważny do 07.02.2018 r. przy minimalnych zakupach o wartości 150 zł.

**Zrób zakupy >>**

**SPRAWDŹ NAJNOWSZĄ GAZETKĘ PROMOCYJNĄ.**

Dostarczamy do domu  
Symulacja dostawy na wybraną godzinę  
Ceny jak w hipermarketach  
Szybkie produkty prosto od dostawców

Zadzwoń: 22 331 5000  
Napisz: bok@frisco.pl  
Śledź nas na:  

Wiadomość wysłana zgodnie z regulaminem Frisco.pl sp. z o.o.  
Administratorem danych jest Frisco Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Okulowska 27, 04-182 zwana dalej „Spółką”, która gromadzi powyższe dane osobowe w celu wysłania informacji handlowej. Spółka informuje, iż osobie, której dane dotyczą przysługuje prawo dostępu do danych, prawo ich poprawiania lub żądania ich usunięcia na podstawie ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2015, poz. 2135).  
By zmienić zakres otrzymywanych powiadomień, zmienić zgodę w sekcji Ustawienia / Komunikacja na swoim koncie lub kliknąć tutaj i wypisać się.

frisco.pl  
supermarket online

Jeśli nie widzisz tego e-maila kliknij tutaj

**NIE IDŹ NA ZAKUPY.  
OSZCZĘDŹ NAWET 90 ZŁ!**

**ZAMÓW TERAZ >>**

alnie dla Ciebie przygotowaliśmy aż 5 bonów na łączną kwotę 90zł. Zyskają je robiąc zakupy we Frisco. Od dziś zakupy mogą być jeszcze mniejsze. Sprawdź sam na frisco.pl

**20zł** **TWÓJ KOD RABATOWY**  
82RNNY9BT6P9

Kod rabatowy ważny do 07.02.2018 r. przy minimalnych zakupach o wartości 150 zł.

**20zł** **TWÓJ KOD RABATOWY**  
NAB39ZHGKZPV

Kod rabatowy ważny do 01.05.2018 r. przy minimalnych zakupach o wartości 150 zł.

**20zł** **TWÓJ KOD RABATOWY**  
VTJD5FW6WKKW

Kod rabatowy ważny do 01.05.2018 r. przy minimalnych zakupach o wartości 150 zł.

**15zł** **TWÓJ KOD RABATOWY**  
WHT26V7EV83R

Kod rabatowy ważny do 01.05.2018 r. przy minimalnych zakupach o wartości 150 zł.

**15zł** **TWÓJ KOD RABATOWY**

**frisco.pl**

Personalizacja procesu zakupowego nie obejmuje wyłącznie retargetingu produktowego i ratowania porzuconych koszyków, ale również dostarczanie gotowych koszyków zakupowych budowanych w oparciu o historię zakupową klienta.

Masowe komunikaty zawierają personalizację ofert, dzięki czemu treść zawsze pozostaje istotna dla klientów.

**Ponad 50%  
wyższy OR**

masowej komunikacji  
od średniej rynkowej

**frisco.pl**

supermarket online

[Jeśli nie widzisz tego e-maila kliknij tutaj](#)

### Kasiu, w Twoim koszyku zostały super produkty

Zauważyliśmy, że nie dokończyłaś zakupów we Frisco.pl. Aby ułatwić Ci złożenie zamówienia w naszym sklepie zapisaliśmy Twój koszyk. Zarezerwuj termin dostawy i dokończ zakupy już dzisiaj.

[Dokończ zakupy »](#)



PRINGLES Chipsy Ser &  
Cebula 165g

769 zł



FIorentini Krążki ryżowe z  
rozmarynem BIO 40g

325 zł



COCA-COLA Napój gazowany  
1l

349 zł

[Dokończ zakupy »](#)



jakość  
i świeżość



ponad 15000  
produktów



1-godzinne  
okna dostaw



odbierz wszystko  
zapłać w domu

Zadzwoń: 022 331 5000

Napisz: [bok@frisco.pl](mailto:bok@frisco.pl)

Śledź nas na:



Wiadomość wysłana zgodnie z regulaminem Frisco.pl sp. z o.o.  
By zmienić zakres otrzymywanych powiadomień, zmień zgody w sekcji Ustawienia / Komunikacja  
na swoim koncie lub [kliknij tutaj](#) i wypisz się.

The logo for VOX, featuring the word "VOX" in a bold, white, sans-serif font, centered within a dark gray square. This square is set against a light gray rectangular background.

## Wyzwania:

- Połączenie sprzedaży on-line i off-line
- Zwiększenie retencji klientów i utrzymanie zainteresowania ofertą po wizycie
- Dostarczenie sprzedawcom sklepów stacjonarnych informacji o kliencie

## Rozwiązania:

- Segmentacja w oparciu o lokalizację i przypisanie klientów do salonów stacjonarnych
- Finalizacja zakupów rozpoczętych on-line w sklepie stacjonarnym
- Wdrożenie dynamicznych e-maili zwiększających konwersję

# VOX

W pierwszej kolejności wdrożyliśmy zestaw dynamicznych wiadomości w celu zwiększenia sprzedaży on-line

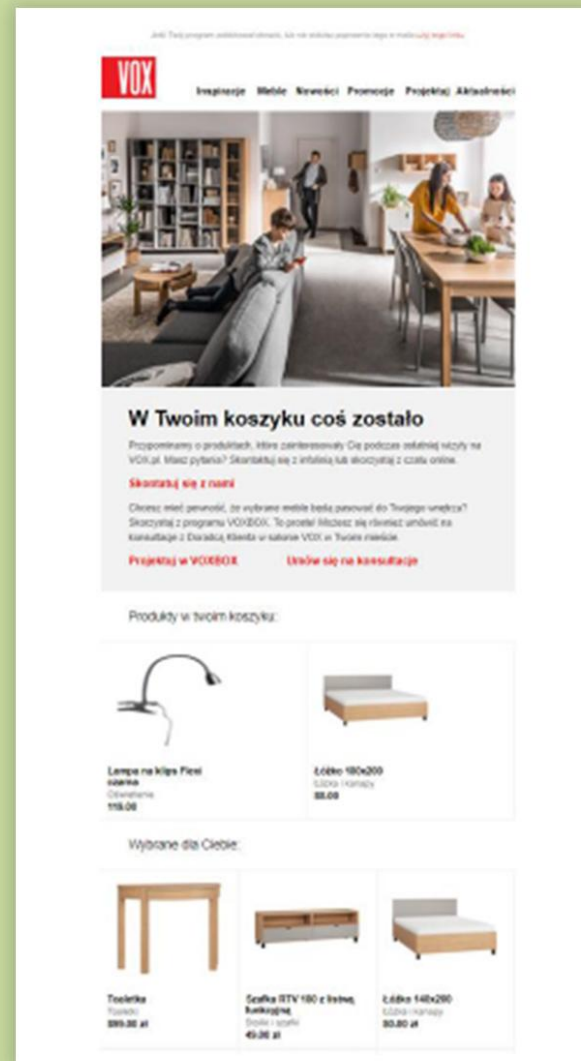
- ratowanie porzuconych koszyków
- retargeting produktowy

E maile dynamiczne w porównaniu do masowych kampanii sprzedażowych:

**400%  
wzrost  
OR**

**1200%  
wzrost  
CTR**

**200%  
wzrost  
konwersji**



# VOX

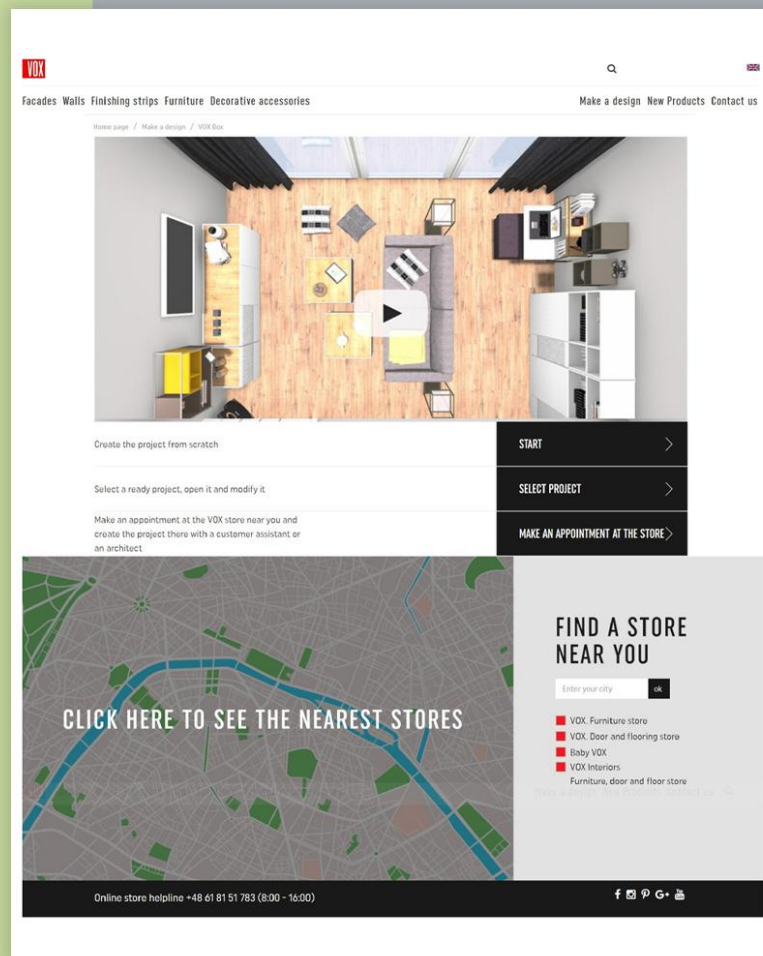
Integracja aplikacji VOXBOX pozwalającej na tworzenie projektów wnętrz z wykorzystaniem produktów z oferty VOX.

Projekt można pobrać po zostawieniu danych oraz zobaczyć użyte w nim produkty w najbliższym salonie.

**20%  
nowych  
kontaktów**

pochodzi  
z rejestracji  
w VOXBOX

**22,5%  
konwersja  
sprzedażowa**



# Kontakt

## **Aleksander Skalka**

Marketing Automation Strategy Director

aleksander.skalka@benhauer.com  
+48 880 639 186

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

