



500%

ROI z wdrożenia  
Marketing Automation

39%

Ponad 39% obsługiwanych  
transakcji last click zostało  
wygenerowanych przez  
procesy automatyzacji

Dzięki SALESmanago byliśmy wreszcie w stanie zgromadzić wszystkie nasze dane eCommerce na jednej platformie i móc z nich korzystać w czasie rzeczywistym za pomocą zautomatyzowanych Workflow. To pozwoliło nam zaoferować wszystkim klientom spersonalizowane doświadczenie, jednocześnie minimalizując wysiłek mojego działu. Ciągły kontakt z CSM SALESmanago pozwala nam również za każdym razem dodawać aktualizacje i wzbogacać doświadczenia użytkowników.

Simona Amodeo  
**Web Marketing Manager, Borgione**



## O firmie

Borgione srl to firma z 50-letnią tradycją dostarczania materiałów edukacyjnych do warsztatów kreatywnych, edukacyjnych zabawek, wyposażenia dla całych rodzin, szkół i prywatnych nauczycieli. Misją Borgione jest stymulowanie umiejętności i emocji dzieci tak, by ich dzieciństwo było szczęśliwe a dorosłość pełna twórczej pasji. Borgione dokłada wszelkich starań, aby inspirować rodziców, wychowawców, nauczycieli produktami, które oferują.



# Wyzwania

Zwiększenie średniej wartości koszyka

Minimalizacja współczynnika churnu  
klientów i poprawa Customer Lifetime Value

Atrakcyjna dla odbiorców komunikacja i spersonalizowane treści,  
w najodpowiedniejszym dla użytkowników momencie





# Rozwiązania

## Generowanie leadów

Pop-up skłaniający do subskrypcji

Pop-up pozwalający zostawić  
dane urodzinowe

Exit pop-up

## Na stronie

Personal Shopping Inbox

Ramka rekomendacji w checkoucie

Widżet Social Proof

Zgoda na wysyłanie wiadomości Web Push

## Procesy automatyzacji

Cross-channelowe odzyskiwanie  
porzuconych koszyków

Program powitalny i nurturing

Program jubileuszowy i retargetingowy

Kampania po zakupie

Automatyzacja po wizycie i po dodaniu  
produktu do listy życzeń

## Segmentacja

Segmentacja na podstawie zainteresowań,

Segmentacja na podstawie  
preferencji zakupowych,

Segmentacja na podstawie aktualnego  
miejsca na ścieżce Customer Journey

Segmentacja na podstawie typologii klientów  
(prywatny, biznesowy, administracyjny)

Segmentacja RFM

## Komunikacja z klientem

Email marketing masowy

Emale dynamiczne i automatyczne

Web Pushe standardowe i dynamiczne

Pop-up z ofertami

Komunikacja on-site: ramki  
rekomendacyjne, widżet Social Proof





# Wyniki w mniej niż rok

500%

ROI z wdrożenia  
Marketing Automation

39%

Ponad 39% obsługiwanych transakcji  
last click zostało wygenerowanych  
przez procesy automatyzacji

353%

353% wzrost CTR i 66% wzrost  
OR w wiadomościach  
automatycznych w porównaniu  
z wiadomościami masowymi

31%

31% transakcji obsługiwanych  
przez SALESmanago i 5,5%  
obsługiwanych transakcji last click

75%

CTR promocyjnych e-maili  
wzrosła o 75%, OR o 20%

8%

Sprzedaż wzrosła o 8% w trzy  
miesiące i 6,5% w niecały rok



# Szanse na rozwój

Customer Preference Center

Analityka predyktywna



**SALES**  **manago**