

# Focus Garden

6108%

ROI w ostatnim kwartale

92%

wzrost liczby transakcji

W dzisiejszym dynamicznym środowisku rynkowym, skuteczna strategia marketingowa jest kluczowym elementem osiągnięcia sukcesu. Jako marka Focus Garden postawiliśmy sobie za cel stworzenie unikalnych doświadczeń dla naszych klientów. Obraliśmy kierunek oparty na intensywnym wykorzystaniu Marketing Automation w naszych działaniach promocyjnych, co przyniosło nam znaczące wzrosty kluczowych wskaźników. Najważniejszym jednak efektem było stworzenie silnej marki, która oferuje nie tylko produkty, ale również wyjątkowe doświadczenia dla swoich klientów.



Agnieszka Grochowska  
**Head of Marketing**  
w Focus Garden



## O firmie

Focus Garden to marka e-commerce, która powstała z pasji do ogrodnictwa i zamiłowania do spędzania czasu na łonie natury. Oferujemy szeroki wybór mebli i architektury ogrodowej oraz narzędzi i akcesoriów dedykowanych zapalonym ogrodnikom, majsterkowiczom czy miłośnikom odpoczynku na świeżym powietrzu. Nasze produkty łączą funkcjonalność z estetyką, zapewniając klientom idealne rozwiązania dla każdej przestrzeni. Źródłem naszej satysfakcji jest uśmiech na twarzach klientów, którzy przy naszej pomocy tworzą wyjątkowe miejsca i niezapomniane chwile. Kochamy umilać ludziom czas.

**Za prowadzenie działań z zakresu marketing automation dla Focus Garden, z wykorzystaniem narzędzi SALESmanago odpowiada  
agencja digital marketingu Sempai**



SALESmanago oferuje szeroką gamę zaawansowanych funkcji i intuicyjny interfejs, dzięki czemu jest cennym narzędziem do efektywnego zarządzania kampaniami w ramach automatyzacji marketingu. Jego szerokie możliwości i przyjazny interfejs sprawiają, że praca z SALESmanago pozwala zarówno na stworzenie skomplikowanych rozwiązań automatyzacji jak i na szybkie i sprawne uruchomienie mniej skomplikowanych kampanii w bardzo krótkim czasie.

Michał Zieziula  
**Digital Analyst Executive**  
Agencja Sempai

---

Przejrzystość systemu oraz dostępność wsparcia specjalistów umożliwia nawet początkującym użytkownikom sprawną obsługę narzędzia. SALESmanago dodatkowo daje możliwość tworzenia rozbudowanej analityki kampanii oraz pozwala na tworzenie zaawansowanych automatyzacji.

Jolanta Janczulewicz  
**Junior Digital Analyst**  
Agencja Sempai







# Wyzwania

Focus Garden napotkał wyzwania związane z automatyzacją marketingu, które hamowały ich potencjał sprzedażowy. Firma borykała się z trudnościami w efektywnym planowaniu i realizacji skomplikowanych kampanii marketingowych, a także w utrzymaniu reaktywności podczas prowadzenia prostszych inicjatyw. Te przeszkody utrudniały im prowadzenie skutecznej, celowanej komunikacji na dużą skalę.





# Rozwiązania

Aby sprostać wyzwaniom marketingowym Focus Garden, zastosowano wieloaspektowe podejście, mające na celu wzmocnienie sprzedaży i strategii komunikacji. SALESmanago zaproponowało:

## **Pop-upy z promocjami:**

Focus Garden postanowił przyciągnąć uwagę swoich klientów poprzez wdrożenie serii pop-upów prezentujących najnowsze promocje i oferty specjalne.

---

## **Przekonywanie nieprzekonanych:**

Dla tych, którzy potrzebowali nieco większej zachęty, wprowadziliśmy aktywne formularze zgody. W ten sposób firma nie tylko uzyskała zgodę na przyszłą komunikację, ale także zapewniła, że jej wiadomości docierają do zaangażowanych odbiorców. Zostało to dodatkowo wzmocnione przez okresowe powiadomienia web push.

---

## **Odzyskiwanie porzuconych koszyków:**

Znaczna część potencjalnych przychodów Focus Garden uciekała z powodu porzuconych koszyków. Dlatego wdrożyliśmy kampanię Porzucone Koszyki, która pilnie pracowała nad ponownym wzbudzeniem zainteresowania tych, którzy opuścili sklep bez dokonania zakupu.

---

*Zastosowane podejście łączyło w sobie działania proaktywne oraz perswazyjne, mające na celu nie tylko ulepszenie komunikacji z klientami, ale również znaczące zwiększenie przychodów firmy.*



# Wyniki

W mniej niż rok, transformacja marketingowa Focus Garden we współpracy z SALESmanago, przyniosła niezwykle rezultaty. Przyjrzyjmy się liczbom.

## ROI:

6108%

Ostatni kwartał: Osiągnięto zdumiewający zwrot z inwestycji w wysokości.

1969%

Ostatnie 12 miesięcy:  
W ciągu roku ROI utrzymywał się na wysokim poziomie 1969%, potwierdzając trwały sukces wspólnych wysiłków.

## Sprzedaż:

Całkowita sprzedaż (bieżący kwartał w porównaniu do poprzedniego kwartału)

92%

Całkowita liczba transakcji wzrosła o 92%, odzwierciedlając znaczny wzrost zaangażowania klientów.

134%

Wzrost całkowitej sprzedaży o 134% podkreśla finansowy wpływ strategii marketingowych.

22%

Wzrost średniej wartości zamówienia (AOV) o 22%.





# Wyniki

**Sprzedaż przypisana do SALESmanago (ostatnie kliknięcie):**

**106%**

Całkowita liczba transakcji  
wzrosła aż o 106%.

**120%**

Całkowita sprzedaż  
odnotowała wzrost  
o 120%.

**7%**

AOV wykazał stały wzrost  
o 7%, co oznacza bardziej  
wartościową bazę  
klientów.

Porównanie bieżącego roku do poprzedniego jeszcze lepiej pokazuje wpływ działań  
SALESmanago na wyniki Focus Garden:

**111%**

Całkowita liczba transakcji  
wzrosła o 111%.

**118%**

Całkowita sprzedaż  
wzrosła o 118%,  
potwierdzając  
długoterminową  
skuteczność  
prowadzonych działań.

**4%**

AOV wzrosła o 4%.





# Wyniki

**Średnia wartość zamówienia (ostatnie 12 miesięcy):**

## 16,88%

W ciągu ostatnich 12 miesięcy AOV odnotował stały wzrost, z niezwykle skokiem o 16,88%, porównując atrybucję ostatniego kliknięcia SALESmanago do całości.

**Email Marketing (ostatnie 12 miesięcy):**

## 16,05%

Focus Garden odnotował 16,05% wzrost wskaźnika otwarć (OR) w porównaniu z masowymi wiadomościami e-mail.

## 8,29%

Ponadto współczynnik klikalności (CTR) wzrósł o 8,29% w porównaniu z masowymi wiadomościami e-mail, co pokazuje skuteczność zautomatyzowanych kampanii e-mailowych.

**Web Push:**

## 46,87%

Strategia web push z powodzeniem wyświetlała powiadomienia dla 46,87% odbiorców, zapewniając, że wiadomości dotarły do szerokiej i zaangażowanej bazy użytkowników.





# Wyniki

**Lead Generation:**

## 6-10%

W stałym miesięcznym trendzie wzrostu, Focus Garden odnotował wzrost bazy o 6-10%, ilustrując stały napływ nowych leadów do ich ekosystemu.

**Ekspansja B2B i koncentracja na powrocie klientów:**

Focus Garden rozszerzył również automatyzację na kampanie skierowane do sektora B2B, mające na celu wzmocnienie relacji z klientami korporacyjnymi.

---

**Czy te statystyki można zmierzyć i poprawić  
za pomocą SALESmanago?**

Tak, [sprawdź jak](#).



SALESmanago



# Możliwości rozwoju

Po ubiegłorocznym sukcesie z zapałem przygotowujemy się do eksploracji nowych szlaków rozwoju i innowacji dla Focus Garden. Na naszym radarze znalazły się dwa kluczowe obszary:

## **Automatyzacja posprzedażowa:**

Nowe i dostosowane automatyzacje mogą zapewnić, że interakcje z klientami będą płynnie kontynuowane po dokonaniu sprzedaży. Niezależnie od tego, czy chodzi o zapewnienie wsparcia po sprzedaży, prośbę o opinię, czy sugerowanie produktów uzupełniających, automatyzacje te wniosą jakość obsługi klienta na nowy poziom. To podejście ma potencjał nie tylko do budowania niezachwianej lojalności, ale i do otwierania nowych drzwi do przyszłych możliwości sprzedaży, ponieważ zadowoleni klienci są naszymi najlepszymi ambasadorami.







# Możliwości rozwoju

## **Ekspansja reklamowa oparta na danych:**

Drugi obszar rozwoju koncentruje się na inteligentnym wykorzystaniu bogactwa danych, którymi dysponuje Focus Garden, w celu zwiększenia obecności na platformach reklamowych, takich jak Google Ads i Facebook Ads. Jest to strategiczne posunięcie, zgodne z trajektorią wzrostu i ma na celu dalsze wzmocnienie widoczności marki.

Focus Garden może teraz tworzyć bardziej ukierunkowane i skuteczne kampanie reklamowe wykorzystując dane o zachowaniach klientów i zapewniając, że ich reklamy dotrą do właściwych odbiorców we właściwym czasie. Nie tylko optymalizuje to wydatki na reklamę, ale także kieruje bardziej wykwalifikowany ruch na stronę internetową, co ostatecznie skutkuje zwiększoną sprzedażą i rozpoznawalnością marki.

---

*Podsumowując, możliwości rozwoju Focus Garden dotyczą nie tylko utrzymania wzrostu, ale także poprawienia jakości obsługi klienta i zwiększenia zasięgu.*

Zagłębiając się w automatyzację posprzedażową i maksymalizując wykorzystanie danych do reklamy zewnętrznej, Focus Garden jest gotowy na ekscytującą fazę rozwoju, która będzie nadal wyróżniać firmę w konkurencyjnym świecie ecommerce.



**SALES**  **manago**