



129%

Wzrost AOV o 129%  
w porównaniu  
z ubiegłym rokiem

299%

Wzrost sprzedaży całkowitej  
o 299% w porównaniu  
z ubiegłym rokiem

SALESmanago rozpędza się jak solidna lokomotywa. Z początku ustawienie scenariuszy było dość czasochłonne, ale kiedy ROI zaczął wynosić 200-300%, aż po upływie 2 lat do 4000% - 5000% to uznaję to narzędzie za nadzwyczaj skuteczne. Prócz automatyzacji mailowych wykorzystaliśmy również bardzo skuteczne ramki rekomendacji notując równie astronomiczne wzrosty.

Paweł Frieske  
**Członek Zarządu**



## O firmie

OpenGift działa w branży reklamowej już piętnaście lat tworząc wszelkiego typu gadżety reklamowe przeznaczone dla firm z różnych branż. Wykonują nadruki reklamowe na rozmaitych produktach codziennego użytku oraz na artykułach bardziej wyszukanych i oryginalnych. Bogaty asortyment gwarantuje, że każdy znajdzie tutaj odpowiednie produkty reklamowe dla swojej działalności. W ofercie znajduje się też wiele propozycji tematycznych, które świetnie sprawdzą się jako sezonowe artykuły reklamowe. Są to między innymi gadżety firmowe z kategorii sport i rekreacja, czy kategorii świąt Bożego Narodzenia.



# Wyzwania

Wzrost współczynnika konwersji  
sprzedażowej na sklepie online

Praca nad wzrostem  
kontaktów monitorowanych

Aktywizacja  
kontaktów uspionych

Utrzymanie dobrych relacji  
z klientami premium

Komunikacja omnichannel z klientem z wykorzystaniem kanałów  
e-mail marketing, mobile marketing oraz web push





# Rozwiązania

Ratowanie porzuconych koszyków z wykorzystaniem komunikacji omnichannel

Wykorzystanie panelu RFM w celu aktywizacji uspiionych kontaktów oraz utrzymania relacji z klientami premium

Rekomendacje produktowe na stronie z wykorzystaniem silnika AI

Rekomendacje 1 do 1 z wykorzystaniem maila po wizycie

Wykorzystanie testów A/B w newsletterach i zautomatyzowanych kampaniach, w celu dostarczenia do klienta sprecyzowanej oferty





# Rezultaty

129%

Wzrost AOV  
o 129% w porównaniu  
z ubiegłym rokiem

299%

Wzrost sprzedaży całkowitej  
o 299% w porównaniu  
z ubiegłym rokiem

143%

Wzrost kontaktów monitorowanych  
o 143% w porównaniu  
z ubiegłym rokiem

Czy te statystyki można zmierzyć i zwiększyć za pomocą SALESmanago?

[Czytaj więcej!](#)

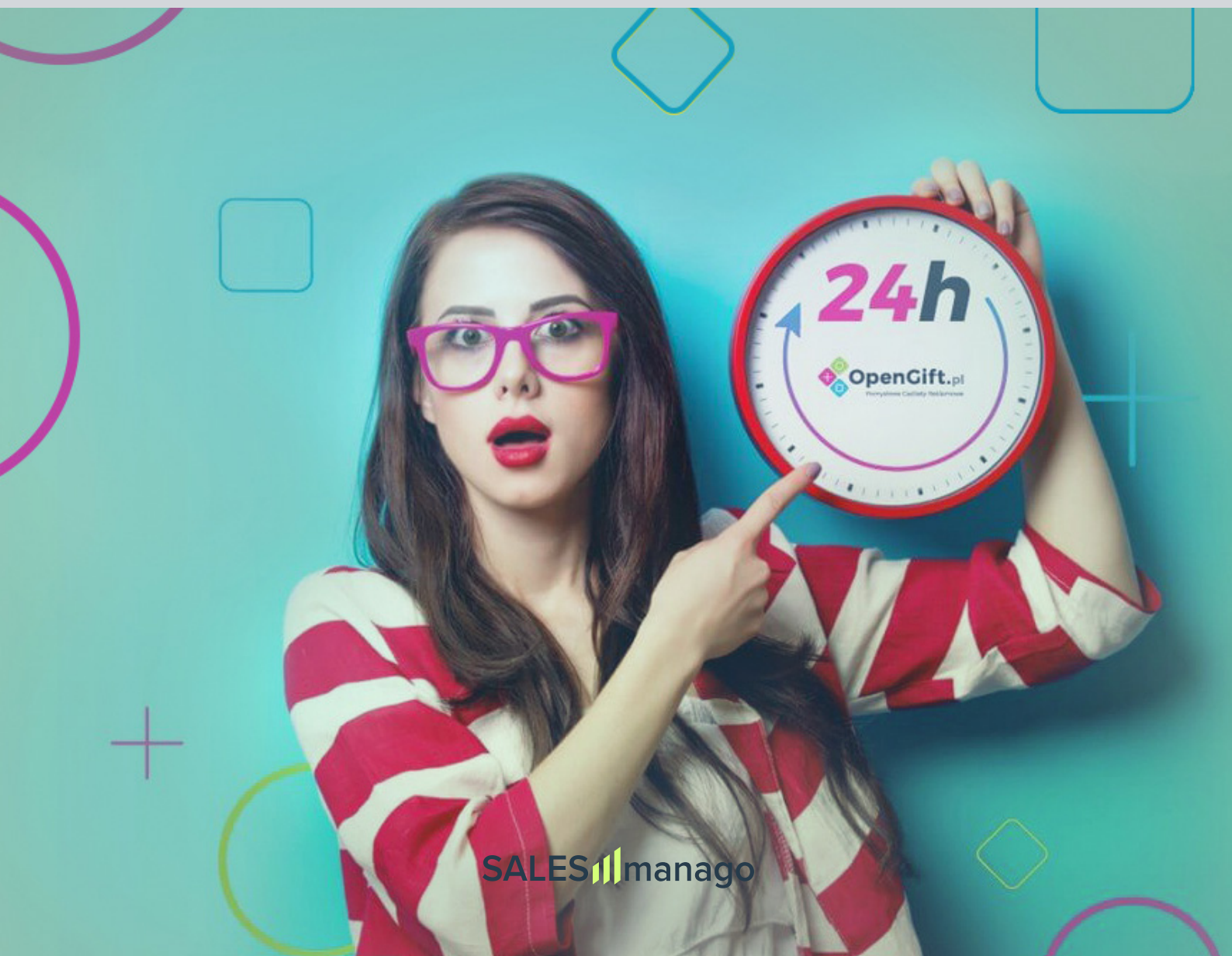


# Szanse rozwoju

Wdrożenie  
Programu Lojalnościowego

Wdrożenie Customer  
Preference Center

Wdrożenie dynamicznych exit pop upów  
z rekomendacjami produktowymi



**SALES**  **manago**