

BALAGAN

3 097%

ROI

31%

31% transakcji obsługiwanych
przez SALESmanago

Od dnia, w którym Balagan (www.balaganstudio.com) stawiał swoje pierwsze kroki w automatyzacji marketingu, aż do dziś, kiedy automatyzacja stała się jednym z naszych kluczowych działań pro-sprzedażowych, otrzymujemy specjalistyczne wsparcie, które znacząco ułatwia nam projektować i wdrażać nowe rozwiązania i procesy. Co ważne, wsparcie to pozwala nam unikać potencjalnych błędów i motywuje, żeby sięgać po więcej – nawet jeśli nie mamy specjalistycznej wiedzy w danym zakresie.

SALESmanago umożliwiło nam osiągnięcie wyższego poziomu sprzedaży poprzez wdrożenie szeregu rozwiązań z zakresu automatyzacji i spersonalizowanego marketingu w naszym sklepie internetowym – poczynając od newsletterów w tym tzw. „workflow”, poprzez odzyskiwanie koszyków, ramki rekomendacji.

Największym naszym wspólnym projektem było jednak wdrożenie Programu Lojalnościowego, który był naturalną kontynuacją naszych działań w obszarze lojalizowania Klientów i monitorowania ich zachowań, co w znacznym stopniu pozwala nam udoskonalać nie tylko nasz sklep, ale i markę. Co ważne, projekt był na wielu płaszczyznach trudny do wdrożenia, wymagał uwzględnienia wielu aspektów, potrzeb systemów, kreatywnego pomysłu na ten program. Dziś, ponad pół roku od wdrożenia możemy z radością przyznać, że działa zgodnie z oczekiwaniami.

Z podziękowaniami za Waszą pracę,

Magda Kulesza
Managing Director



O firmie

Klasyczne buty, torebki i akcesoria codziennego użytku produkowane lokalnie z dbałością o każdy szczegół. W Bałaganie wierzymy w ponadczasową estetykę, przywiązanie do jakości, dopracowanie detalu.

Nasze produkty wykonane są z wysokiej jakości skóry naturalnej. Łączymy prostą elegancję polskiego wzornictwa z niezobowiązującym uniwersalnym stylem izraelskiej ulicy. Połączenie to oddaje sama nazwa - Bałagan - słowo wspólne dla języków dwóch miast, jeden z wielu elementów łączących te pozornie odległe kultury.





Wyzwania

Zachęcanie klientów do powrotu
i ponownych zakupów

Lojalizacja klientów i zwiększenie retencji

Zmniejszenie ilości porzuconych koszyków

Wsparcie usług i produktów after-sale
np. sprzedaży środków do pielęgnacji

Zwiększenie ABV poprzez rekomendację
produktów upsellingowych

Poprawa wskaźników newsletterów
tj. OR i CTR

Automatyzacja procesu wyświetlania na stronie
rekomendacji produktów podobnych
i komplementarnych



Rozwiązania

Kampanie newsletterowe, kampania cross sellingowa po zakupie, kampania winback, program lojalnościowy

Program lojalnościowy, automatyzacje oparte o częstotliwość dokonywanych zakupów

3 etapowa kampania porzuconego koszyka z zaawansowanymi rekomendacjami zawierającymi również produkty podobne i komplementarne

Zawarcie w ramach rekomendacji produktów pielęgnacyjnych oraz informacji o poprawnej pielęgnacji w kampanii lead nurturing

Rekomendacje produktowe na stronie koszyka oraz w rozwijanym koszyku. Zawarcie rekomendacji cross i upsellingowych w mailach automatycznych

Stworzenie zaawansowanych scenariuszy rekomendacji dopasowanych do miejsc strony, w których znajduje się użytkownik

Wysyłka kampanii masowych w oparciu o aktywność kontaktów



Rezultaty osiągnięte w okresie poniżej roku

3 097%

ROI

44%

44% obsługiwanych transakcji
last click generowanych
przez procesy automatyzacji

149%

Wzrost OR

191%

Wzrost CTR

31%

31% transakcji obsługiwanych
przez SALESmanago

12%

12% transakcji
last click obsługiwanych
przez SALESmanago

Wzrost sprzedaży

Czy te statystyki można mierzyć używając SALESmanago? [Czytaj więcej!](#)



Szanse rozwoju

Analizy i dalszy rozwój
programu lojalnościowego

Personalizacja komunikatów
na stronie



SALES  **manago**