



4 279%

ROI dla wdrożenia
Marketing Automation

71%

transakcji wspieranych przez
SALESmanago zostało
wygenerowane przez kampanie
automatyczne dopasowane 1-do-1
do aktywności użytkowników

Dzięki SALESmanago w sposób profesjonalny zaczęliśmy budować własną bazę kontaktów z podziałem, który ułatwił nam zarządzanie leadami. Docieramy do coraz bardziej spersonalizowanej grupy z lepszą komunikacją. Narzędzie pozwala zbierać i edytować bazę online i offline. Dzięki wygodnemu dashboardowi każdy z pracowników chętnie korzysta z rozwiązań oferowanych przez system. Polecam.

Michał Tobiasz
CEO Fotoforma



O firmie

Fotoforma to autoryzowany dostawca sprzętu FOTO-VIDEO, mający w swoim portfolio większość światowych marek. Firma posiada sklep online Fotoforma.pl oraz dwa sklepy stacjonarne w Warszawie i Wrocławiu.

Fotoforma | Po prostu obraz i dźwięk



Wyzwania

Konieczność dostosowania oferty oraz sposobu komunikacji indywidualnie dla każdego klienta

Aktywizacja oraz segmentacja klientów, na każdym etapie Customer Journey

Prowadzenie stałej komunikacji do aktywnej grupy odbiorców

Utrzymanie lojalności wobec marki



Cele

Automatyzacja nowych procesów marketingowych i dotarcie do użytkowników wieloma kanałami

Lojalizacja klientów, zwiększenie retencji i liczby dokonywanych transakcji

Zwiększenie Customer Lifetime Value

Zwiększenie ruchu oraz sprzedaży na stronie WWW

Wykorzystanie mechanizmów dynamicznych do targetowania odpowiednich ofert poszczególnym klientom, w najlepszym dla nich momencie



Realizacja

Segmentacja

Segmentacja behawioralna,
transakcyjna, deklaratywna

Segmentacja Recency,
Frequency and Monetary

Segmentacja klienta według odwiedzin
na stronie oraz aktywności newsletterowej

Procesy automatyzacji

Ominchanelowe odzyskiwanie
porzuconego koszyka z wykorzystaniem
inteligentnych rekomendacji produktowych

Kampanie winback aktywizujące
nieaktywnych użytkowników

Wieloetapowy retargeting po wizycie
z wykorzystaniem rekomendacji AI

On Site

Inteligentne rekomendacje
produktowe (AI)

Konwersja anonimowego
i monitorowanego ruchu na stronie

Live chat

Lead generation

Pop-up z kodem rabatowym

Pop-up aktywizujący kontakty opt-out

Formularze oraz landing page

Komunikacja z klientem

E-mail marketing

Web push

Komunikacja on-site



Efekty

4 279%

ROI dla wdrożenia
Marketing Automation

35%

wzrost bazy kontaktów
o 35% w skali roku

741%

wyższy współczynnik
kliknięć oraz 175% wyższy
współczynnik otwarć w e-mailach
dynamicznych
z rekomendacjami
dopasowanymi 1-do-1 w stosunku
do e-maili masowych

71%

transakcji wspieranych przez
SALESmanago zostało
wygenerowane przez kampanie
automatyczne dopasowane 1-do-1
do aktywności użytkowników



Możliwości rozwoju

Wdrożenie Customer
Preference Center

Uruchomienie
Personal Shopping Inbox

Wdrożenie Cinderella
AI Visual Products Search



SALES  **manago**