



# 32x

ROI dla wdrożeń  
w SALESmanago

# 57%

Ponad 57% transakcji wspieranych  
last click wygenerowanych  
zostało przez reguły  
automatyzacji i Workflow

# 55.95%

KPI's z procesów Automatyzacji:  
55,95% OR oraz 5,9% CTR

Korzystanie z SALESmanago pomaga mi poznać lepiej swoich klientów. Pozwala na spersonalizowanie procesu sprzedaży i zorientowanie klienta na produkt najbardziej dla niego odpowiedni.

SALESmanago to z pewnością wartościowe wsparcie dla każdego kto, tak jak ja, wierzy, że eCommerce daje możliwość pozostania znacznie bliżej z klientem, niż się to wydaje możliwe.

Sara Mariani Feroci  
**Co-Founder i E-Commerce Manager  
w Miscappalapipi.it**



## O firmie

Miscappalapipi.it zrodziło się w 2011 jako pomysł pewnej mamy, Sary, której celem było znalezienie najlepszych, ekologicznych pieluch dla swoich dzieci i ułatwienie życia wielu rodzicom takim jak ona. Firma powstała z troski o nasze dzieci, które są narażone na substancje chemiczne zawarte w produktach codziennego użytku.

Misja firmy to inspiracja rodzin do życia zdrowego i w równowadze ze środowiskiem, tak aby mogły wybierać dla siebie produkty dobrej jakości, dostępne dla nich i najlepsze dla planety. Team Miscappalapipi.it składa się z mam i ojców takich jak ty.

Więcej o firmie na [miscappalapipi.it](https://miscappalapipi.it)



# Wyzwania

Pozyskanie nowych kontaktów

Wzrost sprzedaży

Spersonalizowana komunikacja  
z klientami

Wzrost konwersji dzięki kampaniom  
automatycznym z wysyłką maili  
i wiadomości Whatsapp





# Realizacja

## Lead generation

Formularz zapisu na NL z testem

Formularz w Live chat

Landing Page z formularzami

## Komunikacja z klientem

E-mail marketing masowy

Live chat

Pop-up z ofertami

Automatyczne zaproszenia z whatsapp

## Procesy automatyzacji

Ratowanie porzuconego koszyka

Welcome email

Rekomendacja produktowa  
po teście formularzu

Wysyłka zaproszenia do komunikacji  
na Whatsapp

Gratyfikacja klientów po zakupie

## Segmentacja

Segmentacja według  
zainteresowań produktowych

Segmentacja według preferencji zakupowych

Segmentacja według ścieżki zakupowej

Segmentacja według typologii klientów  
(prywatny, business)

Segmentacja RFM

## On Site

Pop-upy promocyjne



# Rezultaty

32x

ROI dla wdrożenia  
Marketing Automation

57%

Ponad 57% transakcji wspieranych  
last click wygenerowanych zostało przez  
reguły automatyzacji oraz workflow

309%

150% wzrost OR w e-mailach  
automatycznych w stosunku do  
e-maili masowych oraz 309% CTR

75%

Ponad 75% wszystkich  
transakcji jest wspieranych  
przez SALESmanago oraz ponad  
18% transakcji wspieranych last click



# Możliwości rozwoju

Wykorzystanie Personal  
Shopping Inbox

Maile dynamiczne

Social proof widget

Ramki rekomendacji



**SALES**  **manago**