

POSZETKA

861%

ROI dla wdrożenia
Marketing Automation

50,4%

OR wiadomości
z workflow 50,4% wyższy
w stosunku do maili masowych

System SALESmanago zdecydowanie pomógł usprawnić procesy marketingowe w naszej firmie. Jest intuicyjny w obsłudze, bardzo rozbudowany i przejrzysty. Obsługę klienta i wprowadzenie do systemu również oceniamy bardzo dobrze.

11/10!

Beniamin Janik
Social Media Manager



Klient

“Nasza historia ma początek w 2010 roku - to wtedy przypadkowe spotkanie i rodząca się fascynacja klasyczną modą męską doprowadziły nas do założenia (początkowo domowej) manufaktury szyjącej bardzo niszowe produkty. Dziś, ponad 10 lat później, patrzymy wstecz z niedowierzaniem - jak szybko to się potoczyło! :) Przez cały ten czas obserwowaliśmy gwałtowny wzrost zainteresowania klasyczną męską elegancją, która - choć wciąż niszowa - weszła na salony i pomogła nam rozwinąć skrzydła. W Polsce, w Europie, na całym świecie - razem z trendem rośniemy w siłę my, dumnie podkreślając hasło “Poszetka Worldwide”. Mimo to, nie wstydzimy się, że zaczynaliśmy od ręcznego obszywania poszetek w domu, rękami jednej osoby - ale też chętnie podkreślamy, że wciąż zachowując rodzinny charakter firmy, urosliśmy wielokrotnie!”



Wyzwania

E-commerce:

sklep z elegancką odzieżą męską i damską oraz akcesoriami i galanterią.

Kierunek działań:

- mechanizmy związane z:
 - tagowanie kontaktów na podstawie źródeł pozyskania (wg kategorii),
 - tagowanie kontaktów na podstawie zakupionych produktów,
 - tagowanie kontaktów na podstawie oglądanych kategorii,
- lead nurturing (edukacja) nowych klientów - kampanie mailowe przygotowujące klienta na zakup,
- newslettery - zachowanie ciągłości w komunikacji z klientem; rabat dla klientów po zapisie na newsletter,
 - maile z porzuconym koszykiem zakupowym,
 - maile dynamiczne po wizycie klienta na stronie www,
 - personalizacja strony www
- wdrożenie live chatu w celu zapewnienia ciągłości komunikacji z klientem i pozyskiwania nowych leadów.



Realizacja

E-mail marketing:

Wysyłka masowa obejmuje od 1 do 2 wysyłek tygodniowo i skierowana jest do określonej grupy odbiorców, m.in. z podziałem na polsko i anglojęzycznych klientów.

Mailing informujący o nowościach i aktualnych promocjach.

Workflow:

Workflow, nazwa: "porzucony koszyk rabat".

Opis: Jeżeli wystąpił zakup w ciągu ostatnich 6 godzin dodawany jest tag dla kontaktu, jeżeli nie wystąpił zakup wysyłany jest mail po porzuconym koszyku.

W kolejnym kroku, jeśli kontakt nie posiada tagu porzucony_koszyk_rabat i ponownie porzuci koszyk wysyłany jest mail z kodem rabatowym. Następnie kontakt jest odpowiednio tagowany i kończy workflow.

Obecnie praca nad dwoma nowymi kampaniami w workflow:

- cross-selling po zakupie
- onboarding dla nowych kontaktów

Web Push:

Dwa aktywne formularze zgody, jeden skierowany do polskojęzycznych klientów, drugi do anglojęzycznych klientów.

CTR 7.41%



On site:

Lead Generation

Pop-upy z kodem rabatowym zachęcające do zapisu na newsletter w wersji PL i EN.

Po zapisie wychodzi wiadomość z kodem rabatowym, która jest zautomatyzowana w regułach.

Social Proof na każdej stronie produktu w zależności od wizyt.

Segmentacja:

Segmentacja behawioralna, transakcyjna i deklaratywna.

Segmentacja klienta wg odwiedzin na stronie.

Segmentacja wg przeglądanych oraz zakupionych produktów.

Segmentacja geograficzna, w zależności od kraju.

Komunikacja z klientem:

E-mail marketing masowy.

Web-Pushe standardowe.

Komunikacja on-site.

Maile dynamiczne.

Obecnie praca nad formularzem kontaktowym, wersja PL i EN.

Po zapisie wysyłka maila z kodem rabatowym za pomocą reguły.





Efekty

861%

ROI dla wdrożenia Marketing Automation

E-MAIL MARKETING

Ostatnie 12 miesięcy

OR

37,94%

CTR

4,25%

Wyniki zostały osiągnięte
w bardzo krótkim czasie
- 3 miesiące - wysyłka odbywa
się od grudnia 2021

WORKFLOW

/ **analitka wiadomości**

Ostatnie 12 miesięcy

OR

57,08%

CTR

6,33%

Wysyłka wiadomości
w czasie rzeczywistym
w odpowiedzi na
zachowania klienta.

50,4%

OR wiadomości z workflow 50,4% wyższy w stosunku do maili
masowych oraz CTR wiadomości z workflow 48,9% wyższy
w stosunku do maili masowych. Wyniki osiągnięte
w bardzo krótkim czasie (okres 3 miesięcy).



Możliwości rozwoju

Wdrożenie wyszukiwania
za pomocą grafiki
Cinderella AI Visual
Products Search.

Wdrożenie Personal Shopping
Inbox, aby informować
o promocjach i aktualnej ofercie
również kontakty anonimowe.



