



# TANNERS

WINE MERCHANTS

87%

bazy danych kontaktów  
to kupujący (cały czas)

50%

SALESmanago obsługuje  
50% transakcji zrealizowanych  
w poprzednim kwartale

SALESmanago wypełniło luki w naszym marketingu online. Umożliwia Tanners lepsze zrozumienie klientów i wynikające z tego doskonalsze planowanie rozwoju firmy. Mocną stroną SALESmanago jest data management, podstawa całej oferty systemu. Pozwala nam lepiej segmentować i wdrażać automatyzację oraz lepiej dostosowywać i synchronizować nasze wiadomości. Możliwości jest tak wiele, że dopiero uczymy się z nich korzystać. Pomoc i wsparcie ze strony SALESmanago są w tym procesie nieocenione.

Robert McQuattie  
**KIEROWNIK E-COMMERCE**



## O firmie

Tanners jest niezależną firmą rodzinną. Firma jest prowadzona przez Jamesa Tannera, prezesa reprezentującego czwarte pokolenie właścicieli. Firma zatrudnia ponad 100 osób, z których większość pracuje w charakterystycznej, czarno-białej siedzibie głównej w Shrewsbury i magazynie dystrybucyjnym w Walii.

Okolo połowa sprzedaży firmy Tanners płynie do dbających o wysoką jakość hoteli i restauracji, druga zaś do klientów prywatnych i korporacyjnych, takich jak uniwersytety, uczelnie i firmy – nie tylko lokalnie, ale także w całym kraju. Tanners to dobra, tradycyjna obsługa - przy tym „tradycyjna” w najlepszym tego słowa znaczeniu.



# Wyzwania

Segmentacja niewystarczająca  
dla potrzeb nowoczesnej firmy

Brak wdrożonej  
automatyzacji

Brak integracji zakupów  
online i offline

Konieczność udoskonalenia  
rekomendacji





# Rozwiązania

Zautomatyzowane dynamiczne e-maile dotyczące porzuconych koszyków

Generowanie nowych leadów za pomocą pop-upów i exit pop-upów

Zautomatyzowana kampania powitalna

Dynamiczna segmentacja kontaktów

Regularne kampanie emaili masowych

Możliwość integracji poprzez wtyczkę i API

Automatyzacja RFM w celu segmentacji kontaktów na podstawie aktualności, częstotliwości i wartości pieniężnej ich zakupów





## Wyniki

87%

bazy danych kontaktów to kupujący (cały czas)

49%

transakcji jest wygenerowanych przez Email Marketing obsługiwanych przez SALESmanago (poprzedni kwartał)

225%

wyższy OR dla emaili wysyłanych z użyciem procesów automatyzacji (poprzedni kwartał)

939%

to wyższy CTR dla emaili wysyłanych z użyciem procesów automatyzacji (poprzedni kwartał)

56%

kontaktów uzyskanych w poprzednim kwartale to kontakty opt-in

26%

transakcji last click zrealizowanych w poprzednim kwartale to zasługa SALESmanago

133%

AOV last click SALESmanago wynosi 133% zwykłego AOV (poprzedni kwartał)

50%

transakcji dokonanych w poprzednim kwartale jest napędzanych przez SALESmanago



# Możliwości rozwoju

Wykorzystanie rekomendacji AI  
w dynamicznych emailach

Aktywacja drugiego  
kanału komunikacji

Wdrożenie Search Engine  
Turbocharger

Zautomatyzowana kampania  
Winback



**SALES**  **manago**