



392%

wzrost transakcji last-click
o 392% w porównaniu
z ubiegłym rokiem

370%

wzrost sprzedaży wspieranej
o 370% w porównaniu
z ubiegłym rokiem

Dzięki współpracy z SALESmanago Pilot WP posiada bardzo rozbudowaną, inteligentną segmentację swojej bazy. Jest w stanie trafić do swoich użytkowników na podstawie szeregu cech (np. co lubią oglądać, jakie pakiety ich interesują, z jakiego kraju pochodzą, czy są aktywni). Dzięki szeroko rozbudowanej personalizacji treści na stronie, oraz automatycznych kampanii omnichannel, budują swoją codzienną relację z klientem.

Adrianna Osajda
Marketing Team Leader



O firmie

Pilot WP to platforma streamingowa pozwalająca na oglądanie telewizji na różnych urządzeniach: komputerze, smartfonie, tablecie czy telewizorze. W swojej ofercie ma ponad 100 kanałów w pakietach Premium, bez umowy i dodatkowych reklam.

Więcej o firmie na: <https://pilot.wp.pl/tv/>.



Wyzwania

Inteligentna segmentacja klientów

Zautomatyzowanie kampanii omnichannel

Personalizacja treści na stronie
(dynamiczne exit pop upy,
PSI, customowe widżety)

Wzrost OR newsletterów

Okazjonalne kampanie
(np. podczas Euro 2020, Mundialu 2022)





Rozwiązania

Wdrożenie automatycznych kampanii omnichannel (onboardingowe, aktywizujące, winback, lifecycle, cross-sellingowe, z wykorzystaniem kodów rabatowych)

Implementacja modelu scoringowego kontaktów

Wprowadzenie formularzy z utworzoną automatyzacją na czas większych eventów (Mundial, Euro itp.)

Regularne wysyłanie newsletterów i powiadomień Web Push do określonych grup

Segmentacja

Transakcyjna,
Behawioralna
Deklaratywna

Pop-Upy

Dynamiczne exit pop upy z kodami rabatowymi
Pop upy graficzne na czas wydarzeń sportowych



Rezultaty

392%

Wzrost transakcji last-click o 392%
w porównaniu z ubiegłym rokiem

370%

Wzrost sprzedaży wspieranej o 370%
w porównaniu z ubiegłym rokiem

55%

Wzrost OR maili masowych o 55%
w porównaniu z ubiegłym rokiem

94%

Wzrost kontaktów monitorowanych
o 94% w porównaniu
z ubiegłym rokiem

250%

Wzrost transakcji last-click
z kampanii automatycznych
o 250% w porównaniu
z ubiegłym rokiem

Czy te statystyki można zmierzyć i zwiększyć za pomocą SALESmanago? [Czytaj więcej!](#)



Szanse rozwoju

Wdrożenie Programu
Lojalnościowego

Wdrożenie Customer
Preference Center



SALES  **manago**