

# CASE STUDY

## SALESmanago Marketing Automation Case Study: E-commerce

### Coś o FEB



FEB, czyli **Fabryka e-biznesu** to agencja interaktywna z 10 letnim doświadczeniem na rynku polskim i zagranicznym. Współpracujemy zarówno ze start-upami jak i już rozwiniętymi firmami, które chcą zwiększyć swoją sprzedaż. Specjalizujemy się we wdrażaniu zintegrowanych kampanii marketingowych wykorzystując potencjał reklamy Google Ads, media społecznościowe, content marketing, sieciafilijne, SEO czy też Marketing Automation. Marketing. I Kropka!

### Dlaczego SALESmanago

Wdrażanie systemu klasy Marketing Automation ma sens tylko wtedy, gdy poszczególne funkcjonalności łączy w spójną całość. Zauważyliśmy potencjał SALESmanago jako integratora pozostałych działań marketingowych. Dlatego dla naszych Klientów łączy generowanie ruchu na stronie z kwalifikacją leadów i segmentacją bazy, tak by komunikaty emitowane do użytkowników strony były jak najbardziej spersonalizowane. Wykorzystujemy m.in.: formularze zapisu na newsletter, personalizowane maile one-to-one, zaawansowane reguły automatyzacji i integracje z zewnętrznymi narzędziami. Wszystko ma jeden cel: większy współczynnik konwersji, a tym samym większe przychody naszych Klientów.

### Nasza opinia o SALESmanago

“Z SALESmanago współpracujemy już od dwóch lat i jesteśmy bardzo zadowoleni z efektów wspólnych wdrożeń. Zaczęliśmy od testów narzędzia, by finalnie stać się oficjalnym Partnerem Premium. Widzimy duży potencjał w wykorzystaniu Marketing Automation u naszych Klientów, bez względu na stopień zróżnicowania branży. Bazując na dotychczasowej współpracy z SALESmanago widzimy realne korzyści dla naszych obecnych i przyszłych Klientów, co potwierdzają comiesięczne raporty.”



**Anna Zybura**  
Head of Marketing

# CASE STUDY

## SALESmanago Marketing Automation Case Study: E-commerce

### Wyzwania

Dla Fabryki e-biznesu najważniejsze było zastosowanie SALESmanago jako części marketingu zintegrowanego. W tym celu FEB wykorzystał narzędzie na następujących polach:

- ▶ budowanie bazy kontaktów i jej segmentacja, a tym samym kwalifikacja najbardziej wartościowych leadów
- ▶ emisja personalizowanych maili one-to-one wykorzystujących scenariusz automatycznego doboru produktów
- ▶ zaawansowane reguły zastosowane w celu zautomatyzowania procesu emisji maili one-to-one
- ▶ głęboka analiza zachowań użytkowników przy pomocy panelu RFM
- ▶ integracja SALESmanago z zewnętrznymi kanałami takimi jak Google AdWords, Facebook Ads
- ▶ emisja automatycznych web pushy
- ▶ customowe rozwiązania dostosowane do potrzeb klientów

### Realizacje /wdrożone rozwiązania

Od początku naszej współpracy z SALESmanago nadrzędnym celem było większe wykorzystanie narzędzia dla Klientów agencji i generowanie dla nich dodatkowej sprzedaży. W związku z tym wykorzystaliśmy kluczowe funkcjonalności dla e-commerce. Skupiliśmy się na zwiększeniu współczynnika konwersji, poprzez zastosowanie automatyzacji i profilowanie komunikatów.

### Rezultaty /Efekty

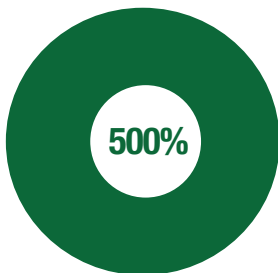
#### Branża modowa

Dla naszego klienta z branży modowej wykorzystaliśmy potencjał narzędzia SALESmanago, a szczególności automatycznych maili one-to-one. Dodatkowo przeprowadziliśmy pogłębioną analizę zachowań użytkowników przy pomocy panelu RFM, a następnie zintegrowaliśmy narzędzie z Facebookiem. Segmenty z SALESmanagowykorzystaliśmy jako Custom Audiences, dzięki czemu reklama trafiła do odpowiedniej grupy docelowej.

# CASE STUDY

## SALESmanago Marketing Automation Case Study: E-commerce

### Efekty



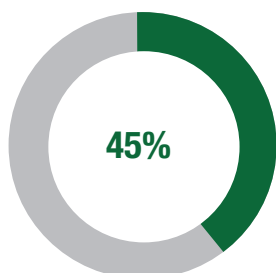
Wzrost konwersji z maili automatycznych o 500% w stosunku do maili masowych



Wzrost OR o 150% po wdrożeniu maili automatycznych



Wzrost CTR o 150% po wdrożeniu maili one-to-one z dynamicznie zaciąganą treścią



W okresie od stycznia do czerwca 2018 roku współczynnik konwersji z działań przeprowadzonych przy wykorzystaniu SALESmanago był o 45% wyższy w porównaniu do całego sklepu



Po przeprowadzeniu segmentacji bazy na podstawie wskazań panelu RFM i wykorzystaniu Custom Audiences nastąpił 100% wzrost CTR i 50% wzrost CR w stosunku do efektów uzyskanych przy użyciu standardowej listy remarketingowej

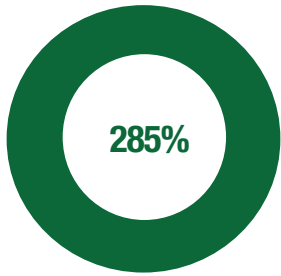
### Branża obuwnicza

Jeden z naszych Klientów z branży obuwniczej rozpoczął działania z zakresu e-mail marketingu. Wspólnie wybraliśmy SALESmanago jako narzędzie, dzięki któremu dostarczaliśmy wartościowe treści dla subskrybentów newslettera. Efekty osiągnięte dzięki wdrożeniu e-mail marketingu pociągnęły za sobą kolejne wdrożenia, które konsekwentnie rozwijamy.

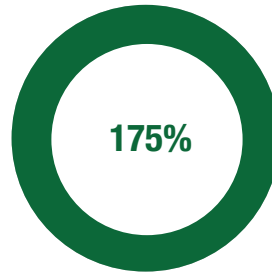
# CASE STUDY

## SALESmanago Marketing Automation Case Study: E-commerce

### Efekty



Dzięki przeprowadzeniu skutecznej integracji między SALESmanago, a panelem sklepu ilość kontaktów w bazie wzrosła o 125%, a ilość kontaktów monitorowanych o 285%

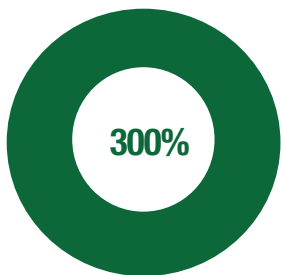


Wraz ze wzrostem bazy i dzięki stosowaniu coraz atrakcyjniejszych newsletterów przychody z narzędzia wzrosły o 175%

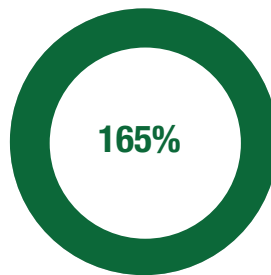
### Branża księgarska

Sprzedż książek to niełatwe zadanie, szczególnie gdy konkurencja jest duża, a potrzeby klientów są bardzo zróżnicowane. Celem wdrożenia było zwiększenie bazy kontaktów, a następnie jej segmentacja poprzez zastosowanie macierzy. Dodatkowo zastosowaliśmy pop-up z zapisem do newslettera w celu intensyfikacji działań.

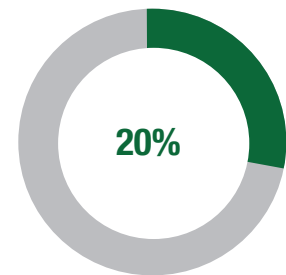
### Efekty



Dzięki zastosowaniu pop-upa zwiększyliśmy bazę o średnio 300 kontaktów miesięcznie



Dzięki wsparciu SALESmanago przychody sklepu zwiększyły się o 165%



Współczynnik konwersji z maila z kodem rabatowym wynosi 20%

# CASE STUDY

## SALESmanago Marketing Automation Case Study: E-commerce

### Dalsze plany

“Naszym celem jest wdrożenie najbardziej zaawansowanych rozwiązań SALESmanago, chociażby modułu AI Copernicus dla naszych Klientów z branży e-commerce. Ujmując temat bardziej globalnie, chcemy aby SALESmanago stało się centralnym punktem działań dla Klientów i łączyło cały proces marketingowy. W tym celu chcemy wykorzystać niestandardowe metody integracji SALESmanago z zewnętrznymi narzędziami, tak by podróż zakupowa użytkownika strony była jak najbardziej zautomatyzowana i spersonalizowana.”



**Anna Zybura**  
Head of Marketing

### Co SALESmanago dało FEB'owi

“SALESmanago stało się mocnym punktem usług świadczonych przez FEB, a tym samym oferta stała się po prostu bardziej unikalna. Klient dostaje od nas całe spectrum kanałów, którymi może komunikować się z otoczeniem. W tym ciekawą i rozwojową usługę, która ma szansę stać się rewolucją w świecie marketingu. Podczas wdrożeń SALESmanago zauważyliśmy bardzo niski wskaźnik odejść Klientów, którzy zdecydowali się powierzyć nam obsługę działań marketingowych w których kluczowym elementem jest wykorzystanie Marketing Automation. SALESmanago traktujemy jako naszego silnego partnera w biznesie, co daje nam szerokie możliwości promocji usług świadczonych przez FEB.”



**Anna Zybura**  
Head of Marketing

## Kontakt

**Siedziba Główna Spółki**  
Benhauer sp. z o.o.  
ul. Grzegórzecka 21  
31-532 Kraków

**European Headquarters**  
Benhauer LTD  
Suite 635, Milton Keynes Business Centre  
United Kingdom

**American Headquarters**  
SALESmanago LLC  
85 Broad St., New York 10004  
United States of America