

Top Ideas Digital

Top Ideas osiąga 115% wzrost obrotów z miesiąca na miesiąc, dzięki holistycznemu podejściu SALESmanago, przy użyciu zasad automatyzacji marketingu i segmentacji

115%

Wzrost obrotów z miesiąca na miesiąc o 115%, przy użyciu segmentacji połączonej z regułami automatyzacji

74%

Wzrost OR o 74% przy użyciu maili dynamicznych opartych o zachowanie klienta w porównaniu z masowymi mailingami do posegmentowanej bazy kontaktów

“Szukaliśmy oprogramowania, które pomoże nam osiągnąć pozytywne rezultaty w e-marketingu oraz zbuduje niezawodny system do automatyzacji marketingu. Nasze doświadczenie z SALESmanago to znaczące ułatwienie naszej pracy jako marketerów, ponieważ oferuje nam wszystkie potrzebne rozwiązania w jednym miejscu przy jednoczesnym ciągłym usprawnianiu tych wielofunkcyjnych narzędzi. SALESmanago dało nam na rynku przewagę pierwszego ruchu, jako że zawsze byli pierwsi w integracji nowych technologii, również tych opartych o AI. Najcenniejszym elementem oferowanym przez SALESmanago jest dla nas innowacja, którą zawierają w swoim oprogramowaniu, połączona z różnorodnymi funkcjami dającymi nam możliwość pokrycia każdego aspektu automatyzacji marketingu.”

Janina Kaneva
COO i współzałożycielka



O firmie

Top Ideas Digital to agencja marketingowa działająca w Wiedniu i Monachium, wprowadzająca ludzi i ich firmy na wyższy poziom cyfrowego biznesu. Dzisiaj ich klienci, których stanowią zarówno małe dynamicznie rozwijające się firmy jak i przedstawiciele Fortune 500, z Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki (łącznie ponad 20 państw) stosują ich strategię, ekspertyzę i rozwiązania w stosowaniu oprogramowania do zwiększenia swoich wyników sprzedaży i e-marketingu. W SALESmanago obsługują działania marketingowe swojego klienta, będącego liderem w telekomunikacji na terenie Europy Wschodniej, dostarczającego swoje usługi do ponad 4 milionów ludzi.



Wyzwania

Implementacja
spersonalizowanych
ofert i rekomendacji dla
naszych klientów

Stworzenie
i implementacja
automatyzacji opartej
o dane behawioralne

Prowadzenie kampanii
sprzedażowych
w sklepie internetowym

Optymalizacja drogi
rozwoju klienta bazując
na jego zachowaniu

Wzrost obrotów w sklepie
internetowym poprzez
podniesienie konwersji
klientów offline na
korzystających ze sklepu
internetowego

Założenie
i implementacja
najlepszych praktyk
funkcjonujących
w automatyzacji
marketingu



Rozwiązania

Reguły automatyzacji

Stworzenie optymalizacji dla sprzedaży internetowej w celu zwiększenia obrotów. Używana w kluczowych procesach związanych z e-commerce - działania po porzuconym koszyku, komunikacja po zakupie, oferty upsell

Lead generation

Konwersja anonimowego ruchu na stronie na kontakty monitorowane poprzez użycie modułów pop-up, landing page i sidebar. Proces ten zwiększa też posiadaną ilość danych behawioralnych klientów

Personalizowane oferty

Proces automatycznego dostarczania ofert do klienta w okresie końca jego umowy, celem zmniejszenia churnu i przekonania klientów offline do korzystania ze sklepu internetowego

Powiadomienia Web Push

Wysyłane do anonimowych klientów, mające na celu dostarczyć im wiadomość - jako ważny element pierwszego kontaktu z klientem korzystającym ze sklepu internetowego

Widget social proof

Używany do wsparcia sprzedaży produktów będących elementem specjalnych ofert

Testy A/B/X

Używane w kampaniach mailingowych i tworzeniu landing pages w celu poprawienia ich wyników

Personalizowane banery i macierze segmentacji / segmentacja regułami ad-hoc

Segmentacja klientów i oferowanie im spersonalizowanych ofert w postaci banerów, bazując na ich wcześniejszych danych behawioralnych

Dashboard analityczny

Używany do monitorowania i analizy zachowań klientów w sposób 1 do 1 oraz określenia typów klientów - celem wyznaczenia tych o najlepszych wynikach

Analiza

Oparta o model SOSTAC



Efekty

115%

Wzrost obrotów z miesiąca na miesiąc o 115%, przy użyciu segmentacji połączonej z regułami automatyzacji

74%

Wzrost OR o 74% przy użyciu maili dynamicznych opartych o zachowanie klienta w porównaniu z masowymi mailingami do posegmentowanej bazy kontaktów

97%

Wzrost CTOR maili wysyłanych do klientów w okresie kiedy kończy im się umowa

17%

Większa konwersja w procesie sprzedaży przy użyciu pop-upów opartych o dane behawioralne



Możliwości rozwoju

Wdrożenie
rozwiązania RFM

Implementacja rekomendacji
produktowych AI

Implementacja
ramek rekomendacji

Integracja
z Google Ads

