

Jak znana sportowa marka osiągnęła 12-krotny zwrot z inwestycji dzięki automatyzacji e-mail marketingu




Success story: **4F** Branża: **moda**

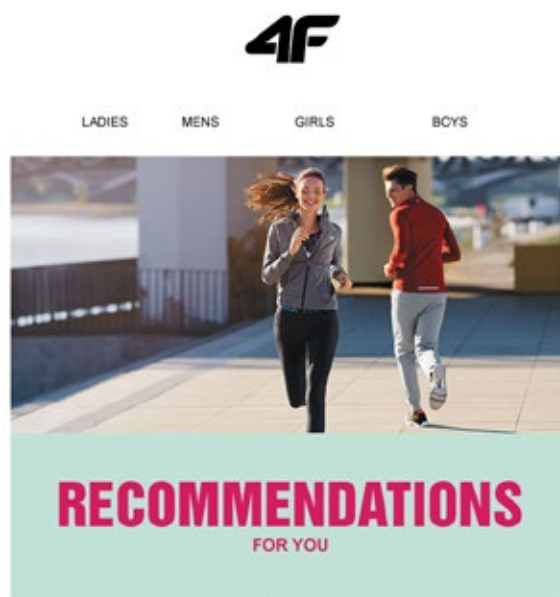
Wykorzystywanie danych dotyczących zachowania klientów e-sklepu, przy jednoczesnej znajomości ich preferencji i historii zakupów, przekłada się na wyraźny wzrost zwrotu z inwestycji (ROI). Pokazuje to przykład firmy 4F, która za pomocą zintegrowanej automatyzacji marketingu w spektakularny sposób podniosła wyniki sprzedaży. Zainspiruj się ich historią i wykorzystaj potencjał drzemiący w e-mail marketingu!

O firmie

4F to dystrybutor odzieży sportowej i oficjalny sponsor Polskiej Reprezentacji Olimpijskiej. Marka była również odpowiedzialna za stroje reprezentacji Łotwy, Chorwacji, Grecji i Macedonii podczas Zimowych Igrzysk w Pjongczang w 2018 r. 4F sprzedaje ich odzież sportową i akcesoria w ponad 200 oficjalnych i 500 wspierających outletach w Polsce i za granicą.

Branże

-  moda
-  e-commerce
-  retail



Women's fleece underwear BIDP351
- medium gray melange

Problem

4F potrzebowało usprawnić automatyzację marketingu i komunikację z potencjalnymi klientami wiedząc, że wg statystyk ponad 75% klientów porzucających koszyki w sklepie internetowym planuje prędzej czy później dokończyć zakupy. Firma postanowiła więc zadbać o odpowiednie wykorzystanie danych o zachowaniu użytkowników e-sklepu i ich historii transakcji w celu zwiększenia wpływów ze sprzedaży on-line.

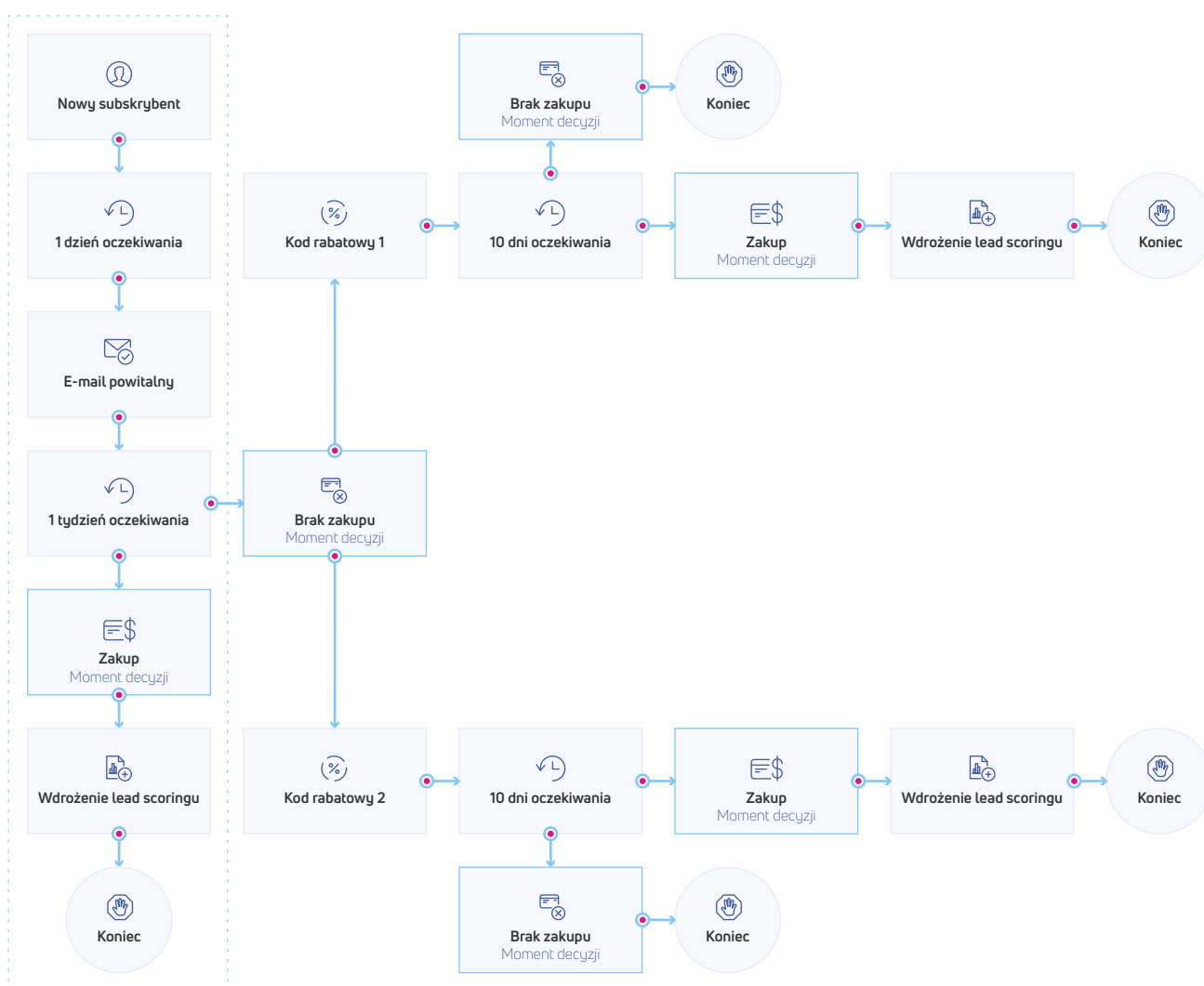
Wykorzystanie segmentacji oraz personalizacji e-maili faktycznie generuje do 58% całkowitych zysków. Jednocześnie pozwala to marketerom na zdobycie cennych informacji o kliencie i wykorzystanie ich w kolejnych kampaniach sprzedażowych.

Rozwiązanie

4F wdrożyło szereg zautomatyzowanych kampanii z wykorzystaniem systemu ExpertSender.

Wśród nich znalazły się: odzyskiwanie porzuconego koszyka oraz porzuconego przeglądania strony, rekomendacje produktów oraz e-maile powitalne.

Ścieżka e-maili powitalnych



Seria e-maili powitalnych 4F wygenerowała najwyższy średni wskaźnik unikalnych kliknięć i średnią wartość zamówień spośród wszystkich zautomatyzowanych kampanii marki. Zamówienia miały średnio o 25% wyższą wartość w porównaniu do innych kampanii tego typu.



2.8x

Otwierających Wiadomości



2.5x

Unikalnych kliknięć

Wiadomości wysyłane w ramach zautomatyzowanych kampanii odnotowały znacznie więcej unikalnych otwarć i kliknięć niż standardowe newslettery

Wyniki

Wdrożone rozwiązanie pozwoliło 4F osiągnąć **12-krotny ROI**. Zautomatyzowane kampanie wygenerowały średnio **3,7 razy lepszy wskaźnik konwersji** niż standardowe newslettery. Co więcej, w przypadku kampanii zautomatyzowanych **wartość zamówień była o 2% wyższa**.

Ponadto zanotowano znaczące różnice wynikach między zautomatyzowanymi kampaniami oraz standardowymi newsletterami. Wykorzystanie automatyzacji zaowocowało **2,8 razy wyższą liczbą otwierających** oraz **2,5 razy wyższym wskaźnikiem unikalnych kliknięć**.

ExpertSender Marketing Hub pozwolił nam wdrożyć szeroki zakres zautomatyzowanych kampanii, które prześcigają standardowe newslettery. Kampanie te wygenerowały czterokrotnie lepsze wskaźniki konwersji i znacznie wyższe średnie wartości zamówień.

Tomasz Koźbiał
eCommerce Director 4F, OTCF S.A.

Wykorzystana technologia

- scenariusze
- segmentacja

- ▼ **Automatyzacja E-mail Marketingu** polega na tworzeniu scenariuszy komunikacji opartej o określone warunki i zachowania. O tym, którą ze ścieżek poprowadzony zostanie dany użytkownik, zadecydują wydarzenia wywoływane w reakcji na konkretne zachowanie odbiorcy.

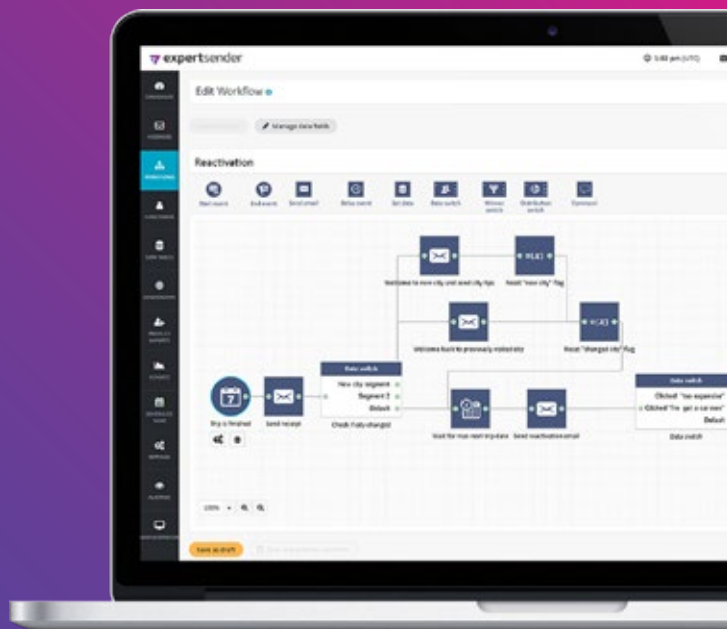
Scenariusz odzwierciedla podróż klienta w kampanii marketing automation. Intuicyjny edytor ExpertSender typu drag and drop (przeciągnij i upuść) bazuje na blokach, które z łatwością można połączyć ze sobą jednym kliknięciem tworząc w ten sposób różne ścieżki. Przykładowe scenariusze to: lead nurturing, odzyskiwanie porzuconego koszyka zakupowego, reaktywacja klienta i stałe prowadzenie testów porównawczych.

- ▼ **Zaawansowana segmentacja** to szybko działająca, elastyczna funkcjonalność bazująca na dynamicznej kalkulacji. ExpertSender przetwarza definicje segmentu w mniej niż minutę, umożliwia dynamiczną kalkulację w czasie rzeczywistym i czyni zaawansowaną segmentację łatwą w użyciu zarówno dla użytkowników biznesowych jak i dla weteranów języka SQL.

Dziękujemy Ci za czas poświęcony na zapoznanie się z opisaną historią. Chętnie porozmawiamy o Twoim programie do email marketingu i o tym, jak Tobie również możemy pomóc

Umów się na demo

expertsender.pl/demo



Te marki nam zaufały

ANSWEAR.

NATIONAL GEOGRAPHIC LEARNING



TOP SECRET



VICTORIA'S SECRET



Nocowanie.pl



Członkostwo & Certyfikaty



expertsender

kontakt@expertsender.pl | www.expertsender.pl

numer telefonu: +48 58 351 33 30