SALESmanago | **Case Study**

2947%

zwrot z inwestycji (ROI)
w SALESmanago

1265%

współczynnik klikalności (CTR)
dla zautomatyzowanych
wiadomości e-mail

SALESmanago to niezawodna firma marketingowa, której narzędzia i usługi są nieocenione dla naszego biznesu. Dzięki nim możemy skutecznie zarządzać naszymi kampaniami, personalizować komunikację z klientami i osiągać lepsze wyniki sprzedażowe. Ich platforma jest intuicyjna i łatwa w obsłudze, a profesjonalne wsparcie zespołu SALESmanago jest zawsze dostępne, odpowiadając na nasze potrzeby. Jesteśmy zadowoleni z efektów, jakie osiągamy dzięki współpracy z SALESmanago.

Maciej Szelągowski
E-commerce Manager
Pitbull Promotion

Przemysław Sielicki
E-commerce Analyst
Pitbull Promotion

O firmie

Pitbull West Coast to wyjątkowa marka odzieżowa, której korzenie sięgają Kalifornii. Zainspirowana kulturą ulicy i sportami walki, marka oferuje unikalne połączenie stylu, jakości i wygody. Ich kolekcje to pełne energii i charakteru ubrania sportowe i streetwear, które są doskonałe zarówno na treningi, jak i na co dzień. Dzięki starannemu wykonaniu i dbałości o detale, ubrania Pitbull West Coast są nie tylko stylowe, ale także trwałe i funkcjonalne. Odpowiednio dopasowane kroje, wysokiej jakości materiały i ikoniczne wzory sprawiają, że każdy element garderoby tej marki wyróżnia się spośród innych. Jeśli szukasz ubrań, które pozwolą Ci wyrazić swoją indywidualność i pasję do sportu, Pitbull West Coast jest idealnym wyborem.

Odwiedź Pitbull West Coast

SALESmanago

Wyzwania

Wybór SALESmanago wynikał z ograniczeń poprzedniego systemu, który nie był w stanie zaoferować szerokiego spektrum możliwości poszukiwanych przez Pitbull West Coast. Kluczowe dla marki funkcjonalności obejmowały:

Agregacja danych z 5 aliasów w jednym systemie

Ramki Rekomendacji w mailach automatycznych i na stronie internetowej na froncie strony

Prostota tworzenia reguł automatyzacji oraz workflow

Wykorzystanie sztucznej inteligencji w procesie komunikacji marketingowej

Zdecydowaliśmy się na skorzystanie z usług SALESmanago, ponieważ poprzedni system nie był w stanie zagwarantować nam tak szerokiego wachlarzu możliwości.

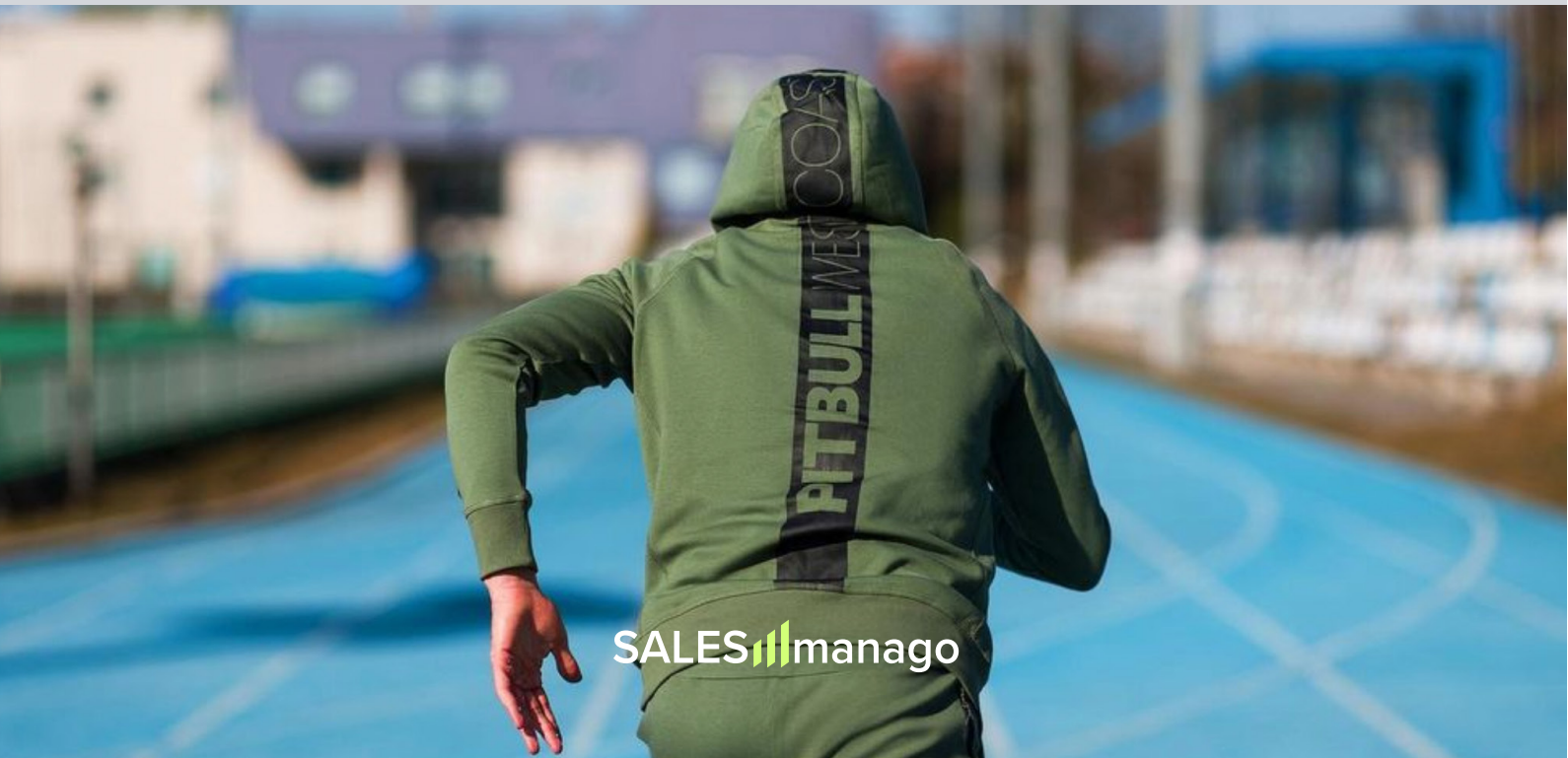
Rowiązania

Sprostanie wyzwaniom marketingowym Pitbull West Coast było wieloaspektowym przedsięwzięciem, a SALESmanago wdrożyło kompleksowy pakiet rozwiązań, aby zwiększyć ich możliwości:

Łatwa integracja stron internetowych
za pomocą API oferując skonsolidowany widok informacji o klientach w celu podejmowania bardziej świadomych decyzji.

Wykorzystując moc sztucznej inteligencji, SALESmanago zaproponowalo wprowadzenie scenariuszy **AI do personalizacji produktów**. Tym samym każda interakcja z klientem była dostosowana do jego preferencji, zwiększając zaangażowanie i satysfakcję.

Odświeżony moduł do tworzenia Workflow
zapewniający bardziej przyjazny dla użytkownika i wydajny proces pracy. Ulepszenie to usprawniło zarządzanie kampaniami, pozwalając na większą elastyczność i szybkość reakcji.



Rowiązania

Pitbull West Coast wdrożył wysoce spersonalizowaną komunikację marketingową w dwóch kluczowych kanałach **- e-mail marketingu i Web Push.** Takie podejście zapewniło spójną i ukierunkowaną strategię komunikacyjną, docierając do klientów wszędzie tam, gdzie woleli się angażować.

Pitbull West Coast szukał czegoś więcej niż tylko standardowej strategii marketingowej. Z pomocą SALESmanago, firma wprowadziła rozwiązania, które naprawdę zmieniły grę - nie tylko zacieśniły więzi z klientami, ale uczyniły każdy aspekt komunikacji bardziej osobistym i efektywnym.

Sukces

W następstwie tych strategicznych rozwiązań, Pitbull West Coast zebrał owoce w postaci całkiem imponujących wskaźników:

10%

wszystkich transakcji to transakcje last click pozyskane bezpośrednio za pomocą SALESmanago

3%

to wzrost bazy jaką odnotował Pitbull West Coast w ostatnim kwartale

79%

bazy kontaktów stanowią osoby, które dokonały zakupu

1265%

większy CTR dla maili automatycznych w porównaniu do maili masowych

337%

OR jest większy o 337% dla maili automatycznych w porównaniu do maili masowych

109%

AOV transakcji zdobytych dzięki SALESmanago (last click) stanowi 109% AOV wszystkich transakcji

8%

sprzedaży last click zostało wygenerowane dzięki mailom dynamicznym stworzonym we współpracy z działem Custom Design

2947%

ROI z inwestycji w SALESmanago 2947%

SALESmanago

Możliwości dalszego rozwoju

Opierając się na obecnym sukcesie, partnerstwo Pitbull West Coast z SALESmanago otwiera drzwi do potencjalnych możliwości rozwoju i innowacji. SALESmanago przewiduje następujące możliwości, które, jeśli otrzymają zielone światło od Pitbull West Coast, mogą jeszcze bardziej wzmocnić obecność marki i podnieść ogólne wrażenia klientów.

Potencjalną szansą jest dywersyfikacja kanałów komunikacji poprzez inicjowanie wiadomości marketingowych za pośrednictwem marketingu mobilnego i SMS-ów.

Wdrożenie modułu Centrum Preferencji Klienta w celu zbierania zero party data

Aktywacja Personal Shopping Inbox

Wykorzystanie segmentacji RFM do lepszego zarządzania aktywnością kontaktów

Wierzymy, że powyższe inicjatywy mają potencjał dalszego umacniania pozycji marki jako wyznacznika trendów w branży modowej, przy jednoczesnym dalszym zaspokajaniu zmieniających się potrzeb i oczekiwań bazy klientów.

SALES manago