



Case Study

Case Study

e-commerce



Jeans.ch kilkakrotnie zwiększa współczynnik otwierać w kanale email marketingowym, dzięki zastosowaniu zaawansowanej segmentacji i dynamicznej treści w kampaniach marketingowych.

O firmie

Sklep internetowy Jeans.ch powstał w 2014 roku. Został założony przez zespół z 20-letnim doświadczeniem w sprzedaży. Celem Jeans.ch jest stać się najlepszym portalem sprzedaży jeansów w Szwajcarii. Jeans.ch prowadzi zarówno sklep internetowy, jak i stacjonarny, w którym można znaleźć produkty różnych marek. Klienci Jeans.ch mogą z łatwością wybierać z szerokiego asortymentu ubrań dzięki zaawansowanym filtrom wyszukiwania. Zakupy ułatwiają też wysokiej jakości zdjęcia, filmy dotyczące dopasowania jeansów oraz blog informacyjny.

Opinia



SALESmanago to świetne, w pełni funkcjonalne narzędzie do automatyzacji marketingu. Dzięki dedykowanemu wsparciu firmy osiągnęliśmy szybki ROI i stały wzrost.

Guido Weltert

Managing Director

Wyzwania

- prowadzenie działań marketingowych w sklepie internetowym i stacjonarnym
- obsługa klienta w trzech językach
- zróżnicowana baza klientów pod względem zainteresowań określonych produktów i marek
- automatyzacja jak największej liczby scenariuszy, co wiąże się z ograniczeniem operacji ręcznych
- wielokanałowość - używanie wielu kanałów do komunikacji z użytkownikami online i offline



Rozwiązania

Segmentacja:

Klienci są podzieleni na segmenty bazując na różnych metodach segmentacji:

- segmentacja behawioralna
- segmentacja demograficzna
- segmentacja transakcyjna

Komunikacja z klientami:

Wszystkie treści przygotowane są w 3 wersjach językowych, a projekty graficzne są dostosowane do grup odbiorców. Komunikacja skierowana jest do określonych segmentów klientów i obejmuje różne kanały. Opiera się na informowaniu klientów o aktualnych ofertach i wysyłaniu życzeń urodzinowych ze specjalnymi voucherami.

Dynamiczne rekomendacje produktów:

Wdrożono scenariusze automatyzacji, aby zapewnić klientom idealnie dopasowane rekomendacje produktowe w odpowiedzi na ich zachowanie na stronie. Obejmuje:

- odzyskiwanie porzuconych wózków
- retargeting produktów po wizycie w sklepie internetowym w formie emaila dynamicznego

Generowanie leadów:

Jeans.ch wdrożył narzędzia, które konwertują anonimowy ruch w potencjalnych klientów. Narzędzia do generowania leadów są dostosowane tak, aby lepiej odpowiadały różnym typom odwiedzających i ich zainteresowaniom.

Wyniki:

Widocznie zwiększone wyniki otwarć, kliknięć i konwersji i kampanii email marketingowych SALESmanago w porównaniu do zwykłych kampanii.

Przyszły rozwój:

- wdrażanie rekomendacji AI w witrynie
- wdrażanie dynamicznego remarketingu po zakupie
- wdrażanie rekomendacji AI do dynamicznych e-maili
- zimplementowanie zautomatyzowanego programu lojalnościowego