

Tatum Case Study

TATUUM

72x ROI

po pierwszym roku współpracy

Kraj: Polska
Branża: Moda

Wyzwania:



Wzmocnienie lojalności klientów oraz zwiększenie CLV.



Skuteczna segmentacja i aktywizacja na każdym etapie ścieżki zakupowej.



Automatyzacja marketingu dla większej wydajności i lepszych zasięgów.

Strategia:

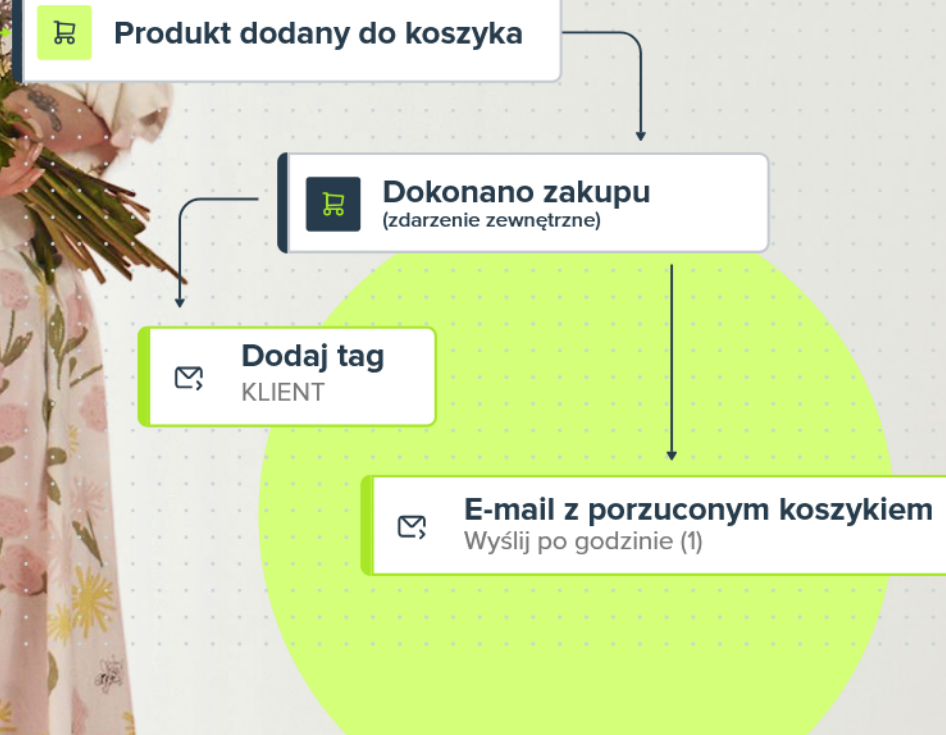
Generowanie leadów

Wdrożono targetowane formularze dla pozyskania cennych danych i zwiększenia bazy klientów.

Automatyzacja marketingu

Wdrożono ratowanie porzuconych koszyków, remarketing dynamiczny, cross-selling oraz kampanie specjalne.

Lista Workflow

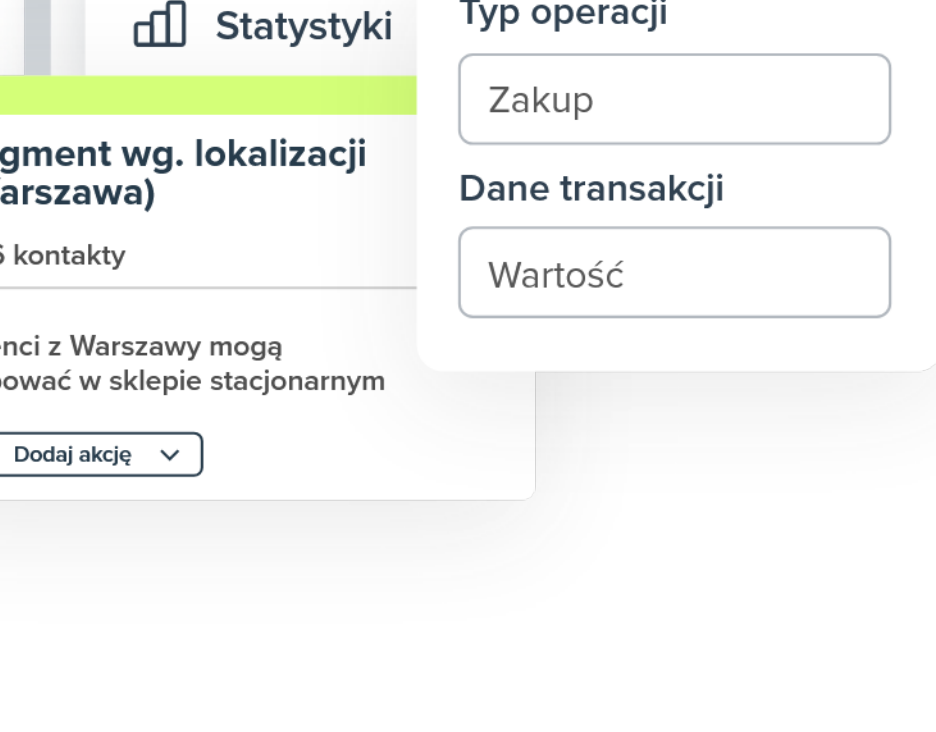


Personalizacja

Zwiększono konwersję na stronie dzięki dynamicznym, spersonalizowanym interakcjom z anonimowymi użytkownikami.

Segmentacja

Wykorzystano segmentację behawioralną, transakcyjną, geograficzną i RFM do tworzenia lepiej dopasowanych ofert.



Komunikacja omnichannel

Zintegrowano powiadomienia e-mail i web push, aby zapewnić spójny przekaz we wszystkich kanałach.

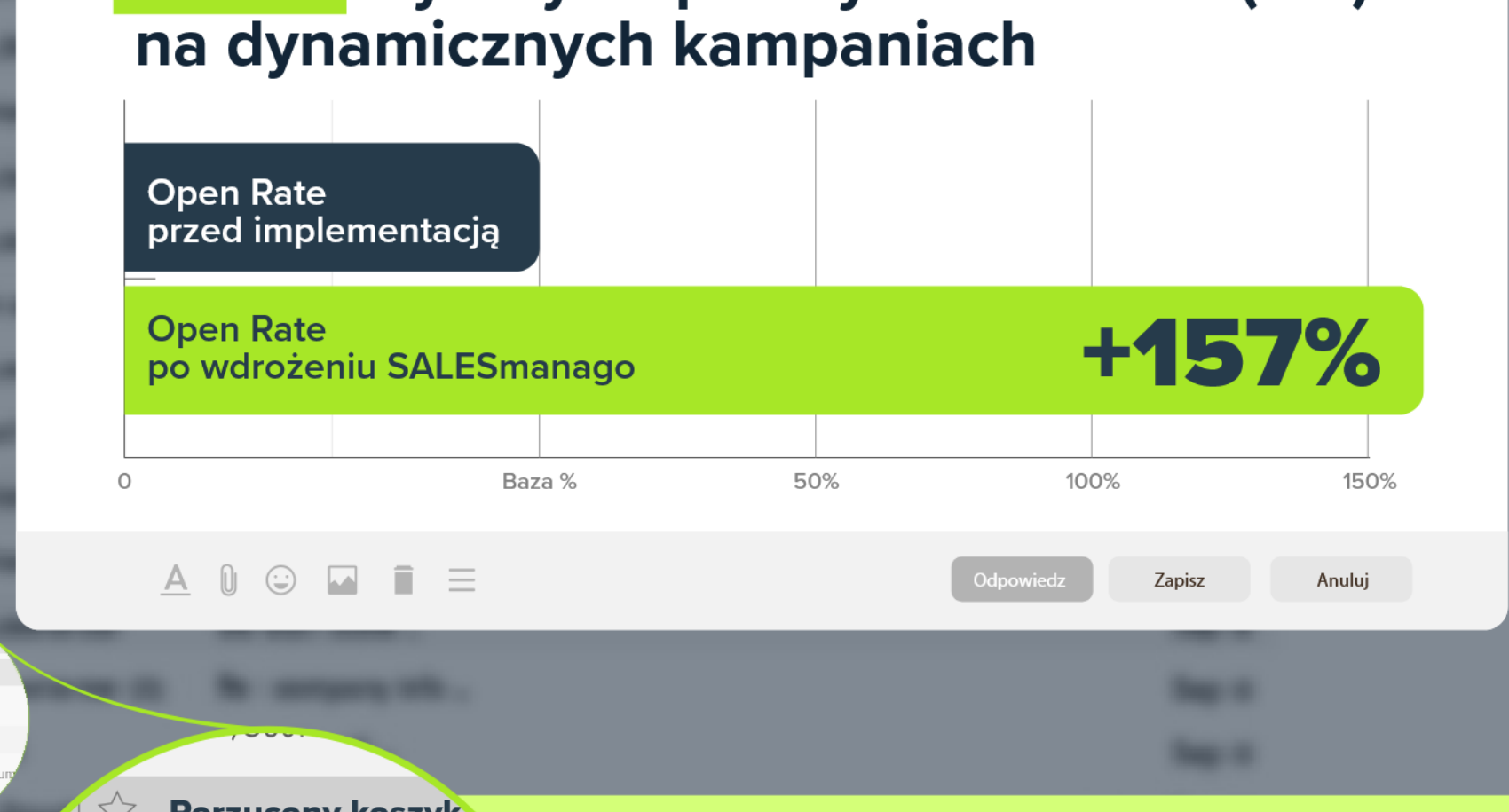
Wyniki

1 Rok

Przed integracją

11%
+11% większa baza klientów

ze wsparciem SALESmanago



+8,4% wzrost średniej wartości zamówienia (AOV)

Spersonalizowane kampanie przyniosły 63,7% całej sprzedaży

Blisko 50% transakcji było wspieranych przed SALESmanago, co dało 72x zwrot z inwestycji w platformę (ROI)

