

SALESmanago Marketing Automation



SALESmanago: rozwiązania nowej generacji, które zmienią Twój marketing

Zmieniamy sposób pracy marketera

Stworzyliśmy najbardziej innowacyjną platformę Marketing Automation dla firm eCommerce, B2C i B2B wszelkich rozmiarów. Nasz system umożliwia osiągnięcie znakomitych efektów sprzedażowych poprzez użycie pełnego zakresu zautomatyzowanego i spersonalizowanego marketingu we wszystkich dostępnych kanałach komunikacji z klientem.



SALESmanago wspiera marketerów, którzy szukają namacalnych efektów swojej pracy.

Pomagamy obecnie ponad 5000 firm z 40 krajów.



new balance



orange™



YVES ROCHER
FRANCE



T-Mobile



DUKA



PEUGEOT



Timberland



Praktiker



OJEGA



TOYS R US



WWF

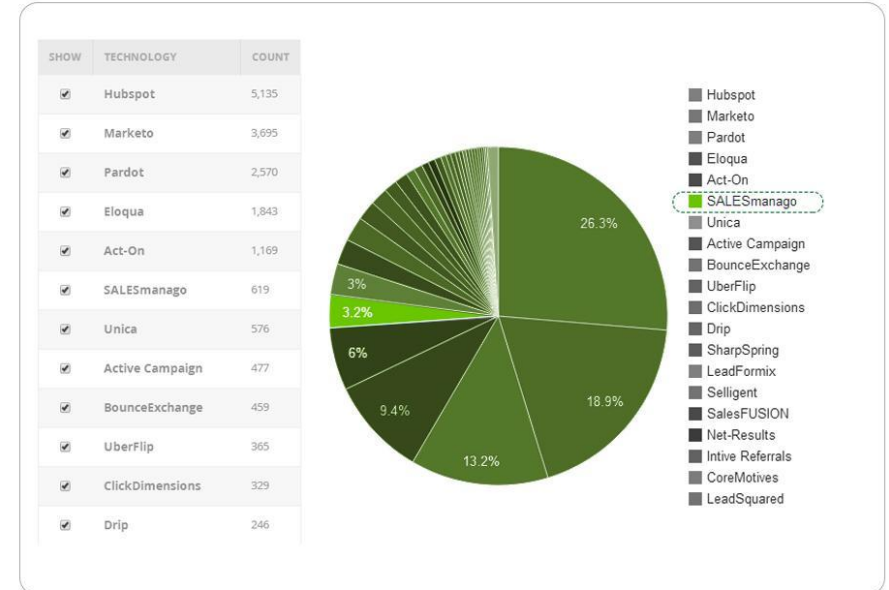
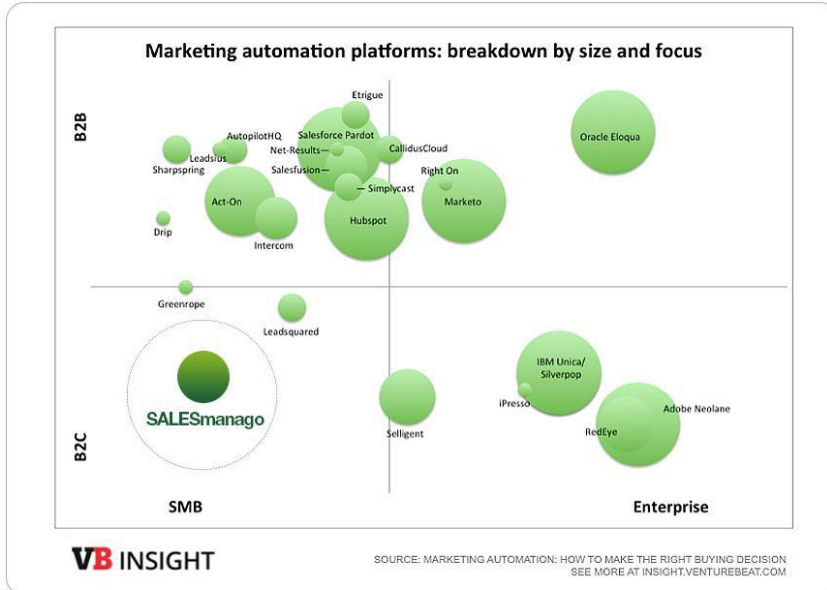


AVON

Jesteśmy liderem rynku

➤ Venture Beat określa SALESmanago liderem w kategorii B2C i SMB.

➤ Datanyze.com plasuje SALESmanago w światowym TOP 6 rozwiązań Marketing Automation.



➤ GetAPP przyznaje SALESmanago tytuł TOP 3 Marketing Automation Category Leader.

SALES MANAGO
marketing automation

Założona
w 2011 w
Krakowie,
zatrudnia 200
pracowników

Ponad 5000
klientów B2C,
B2B
i eCommerce
w 40 krajach

200%
wzrostu rok
do roku

Inwestorzy 3TS
Capital Partners
(Cisco, EIF), Integer
(Paczkomaty).
Aktualna wycena
spółki to 200 mln zł

Opisywana przez:

VentureBeat

TechCrunch

Główne korzyści

Korzyści biznesowe:

Wzrost
przychodu
i ilości
pozyskiwanych
leadów

Wzrost wartości
życiowej
każdego
klienta

Mierzalne
efekty

Współpraca
Marketingu
i Sprzedaży

Wzrost
produktywności

Korzyści marketingowe:

Tworzenie cennej
dla całej firmy
wiedzy na temat
zachowań
klientów

Pozyskiwanie
leadów na
wczesnym etapie
procesu
podejmowania
decyzji

Zwiększone
możliwości
personalizacji
i adresowania
kampanii
dzięki analizie
zainteresowań
klienta

Olbrzymie
możliwości
optymalizacji
kampanii

Marketing
zaczyna
tworzyć procesy,
a nie tylko
jednorazowe
kampanie

Jak działa SALESmanago

Dane:



SALESmanago identyfikuje użytkowników na stronie i zbiera informacje o ich zachowaniach i transakcjach.

Automatyzacja:



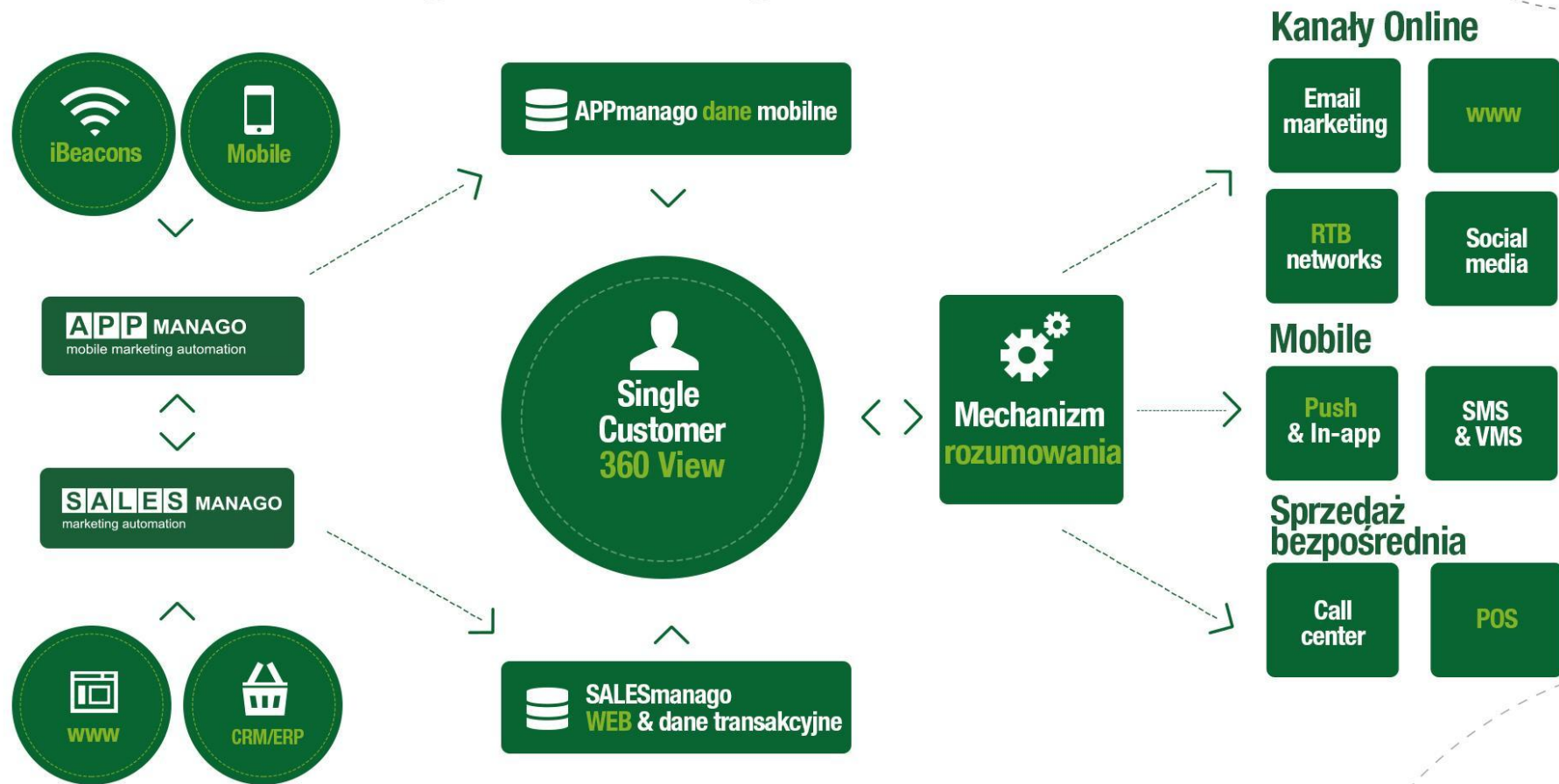
kompleksowe, zautomatyzowane procesy marketingowe prowadzą potencjalnego klienta od momentu pozyskania do zakupu.

Personalizacja:



silnik personalizacji w czasie rzeczywistym umożliwia marketerom dostarczanie ofert dopasowanych 1-do-1 do użytkownika we wszystkich kanałach marketingowych

Dostarczamy dynamiczne, spersonalizowane treści i oferty we wszystkich kanałach



Funkcjonalności i rozwiązania

SALESmanago
główne
funkcjonalności

Personalizacja
strony
internetowej

Analityka
i Raporty

Reguły
automatyzacji

E-mail
marketing
i Newslettery

Mobile
Marketing
i SMS

360°
Widok
Klienta

Kreator
E-maili
Drag&Drop

Facebook
Lead
Generation

Ad
Remarketing

CRM

Monitorowanie
wizyt na
stronie
www

Kampanie
i Lejki

Testy ABX
treści
na stronie
internetowej

Kreator
Workflow

Automatyzacja
Facebook
Ads

Lead
generation
i konwersja
anonimowych
użytkowników

Testy A/B
Wiadomości
E-mail

SALESmanago Customers Success Stories

Wyniki i case studies



YVES ROCHER

- 1200%** wzrost efektywności email marketing
- 200%** wzrost efektywności dla wiadomości urodzinowych
- 50%** wzrost średniego OR



Aromas de té

- 200%** wzrost konwersji ruchu anonimowego
- 118%** wzrost średniej wartości zamówienia
- 23%** wzrost sprzedaży online



- 300%** wzrost OR i CTR Mailingów
- 400%** wzrost współczynników konwersji
- 45%** wzrost ilości klientów pozyskiwanych ze strony



- 433%** wyższe współczynniki konwersji
- 20%** więcej generowanych leadów
- 10%** wzrost sprzedaży

NH
NOBLE | HEALTH
Premium Wellness

82% wzrost średniego CTR
50% wzrost średniego OR
40% wzrost wartości koszyka

emred.com

1500% wzrost średniego CTR
400% wzrost średniego OR
200% wzrost sprzedaży

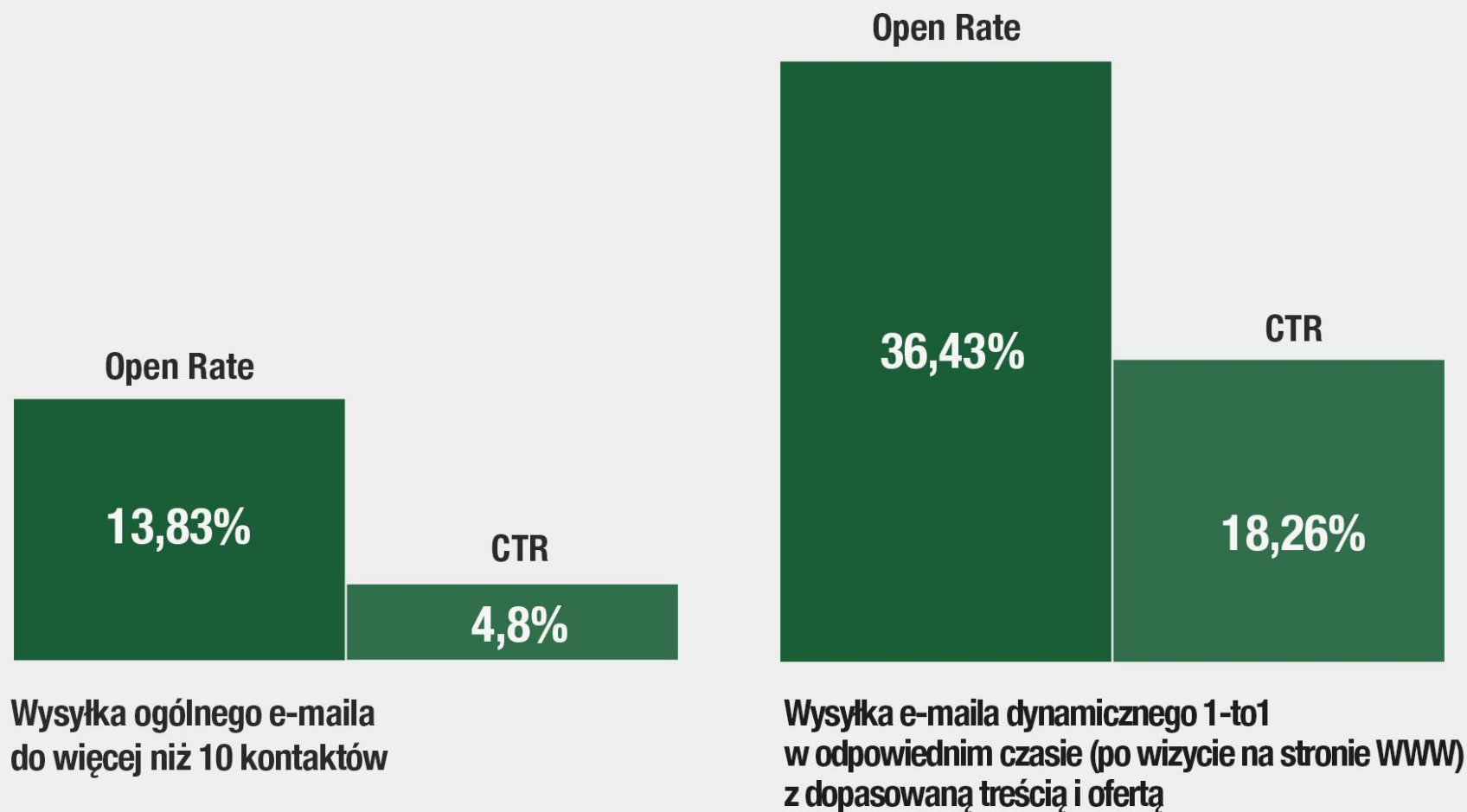


463% wzrost CTR
248% wzrost OR
152% wzrost współczynnika konwersji

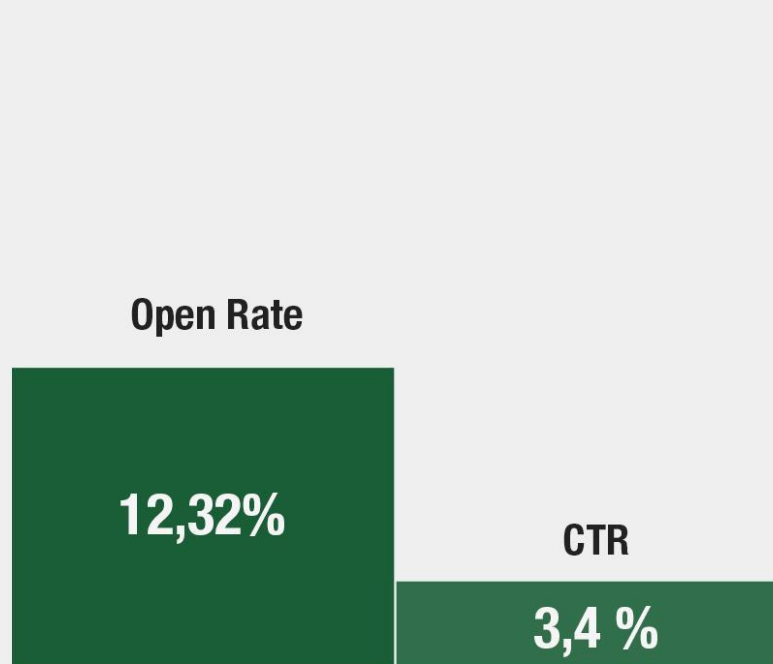
Meble **VOX**

1200% wzrost CTR w mailach dynamicznych
400% wyższy średni OR
100% wzrost współczynnika konwersji

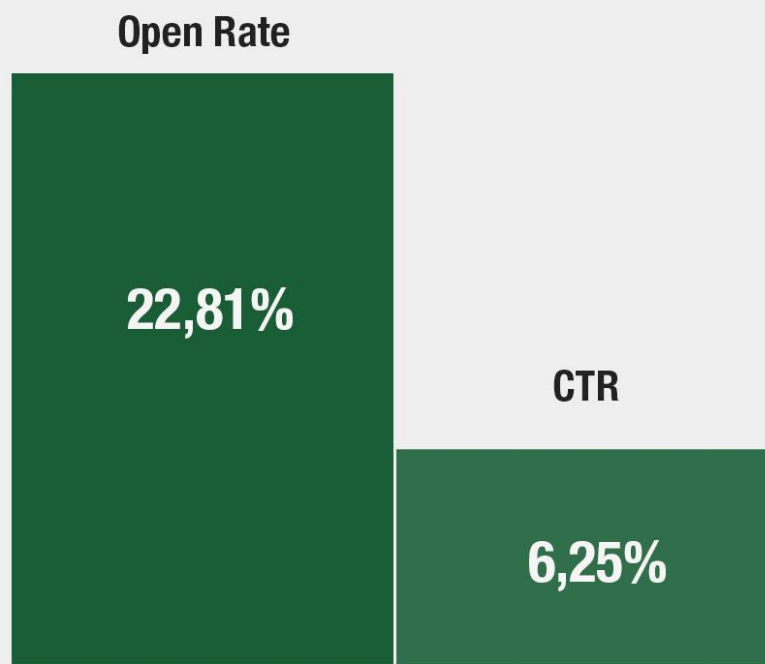
Porównanie skuteczności wysyłek e-maili w zależności od ilości odbiorców wysyłki



Super czwartek is dead - można dostarczać newslettery indywidualnie do każdego subskrybenta w najlepszym czasie wyliczonym na podstawie aktywności na WWW, Mobile i Social Media

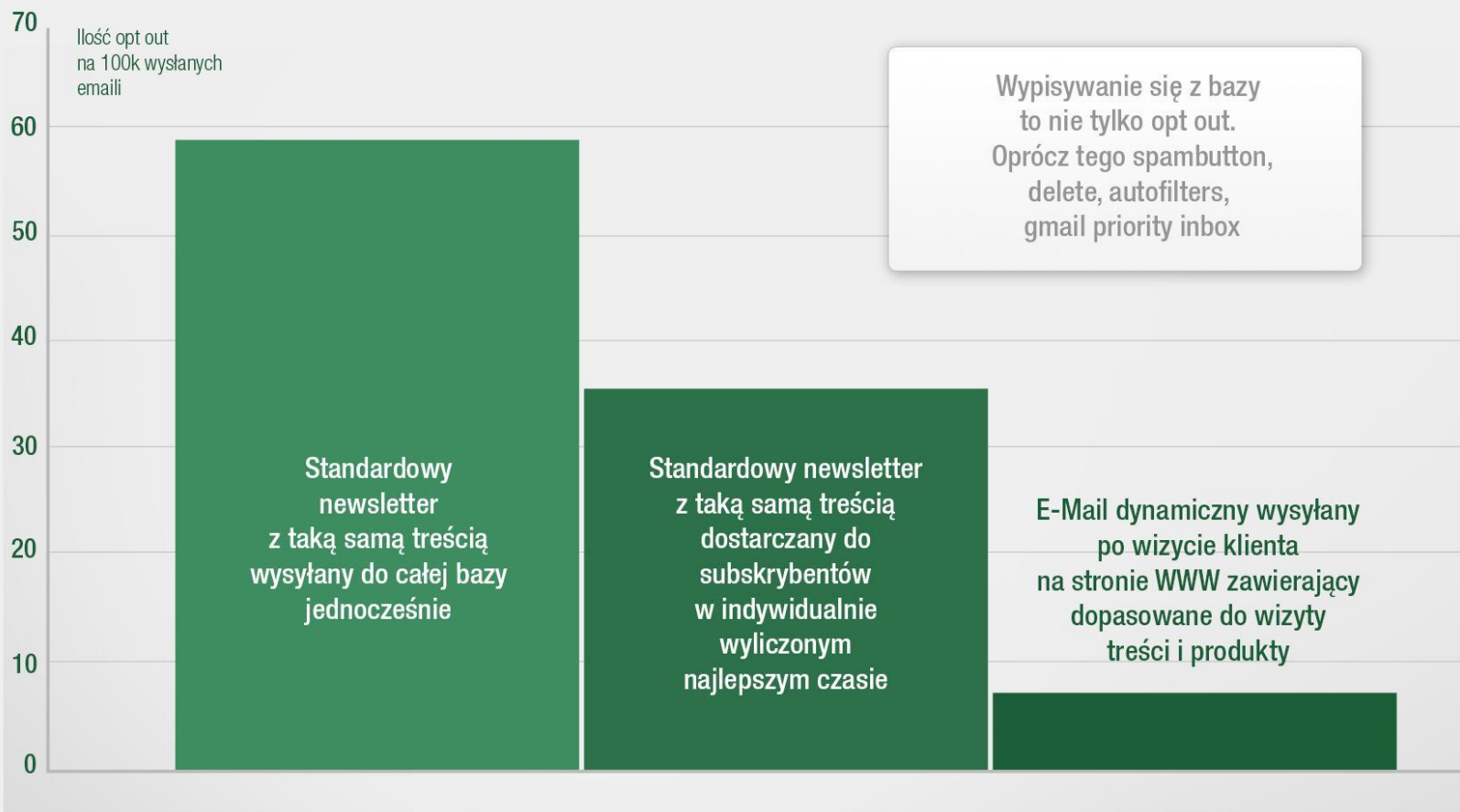


Wysyłka standardowego newslettera z taką samą treścią w "super czwartek"



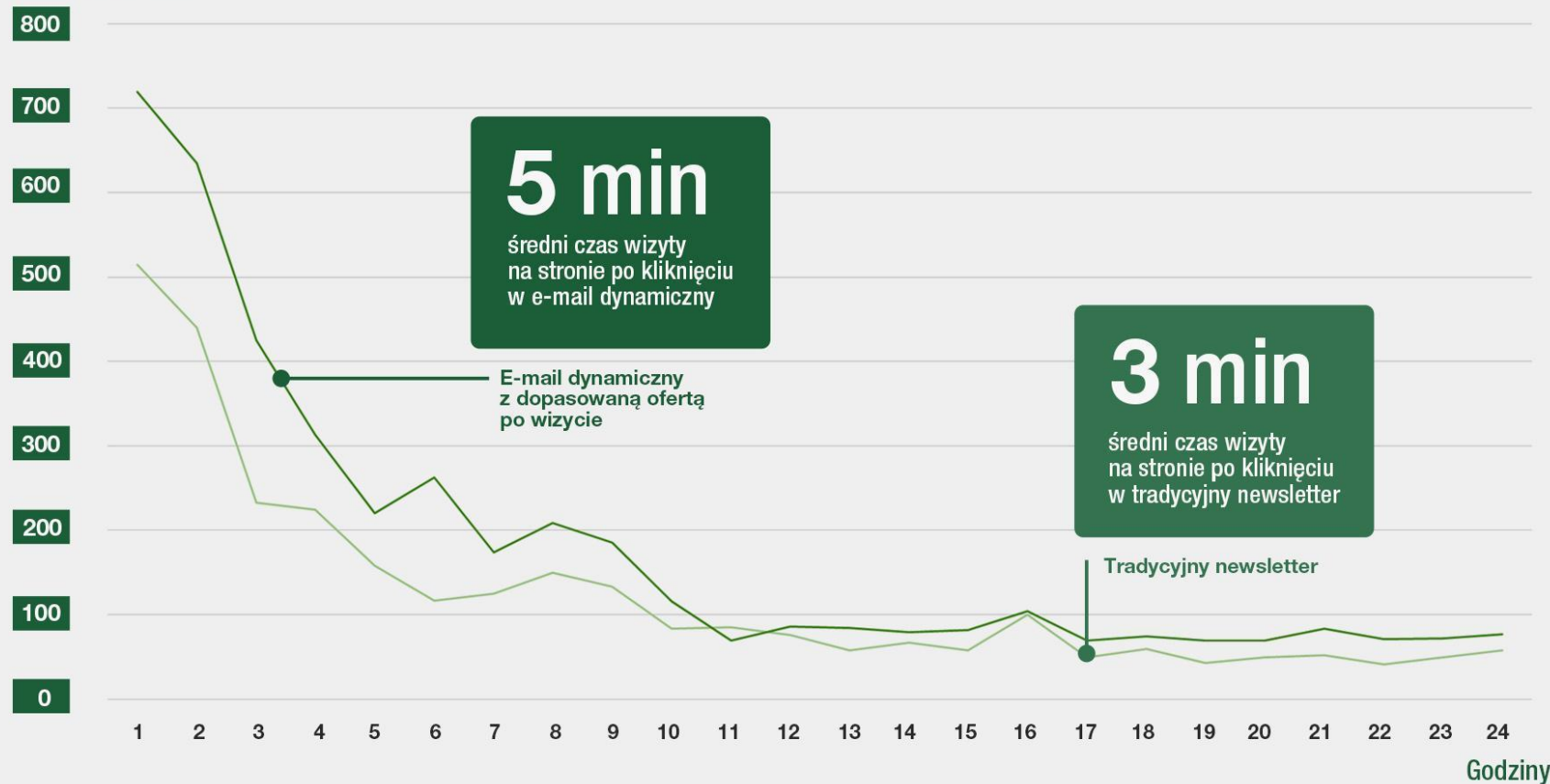
Wysyłka standardowego newslettera z taką samą treścią z dostarczeniem w **indywidualnie dopasowanym dniu i godzinie**

Wymieranie bazy klienckiej w zależności od rodzaju komunikacji (Customer Liberation Rate:)



Czas wysłania e-maila oraz jego zawartość wyraźnie wpływają na Customer Engagement na stronie WWW

Ilość wyświetleń



Dynamiczna treść na stronie WWW

Konwersja anonimowych odwiedzających stronę WWW poprzez dynamiczne, personalizowane formularze kontaktowe na bazie scoringu mierzonego w czasie rzeczywistym.

Tradycyjny formularz kontaktowy na stronie WWW

Wyświetlany wszystkim anonimowym odwiedzającym niezależnie od zainteresowania i scoringu. (pop-up, sidebar)

Wyświetleń: 11984138
Kontakty z zakupem: 2047

Konwersja: **0,02%**



Dynamiczny, personalizowany Pop-up z formularzem kontaktowym

Wyświetlany anonimowym odwiedzającym z wysokim scoringiem.

Wyświetleń: 1278949
Pozyskanych kontaktów: 11824

Konwersja: **0,93%**

Dynamiczny, personalizowany pop-up z formularzem kontaktowym i punktem konwersji sprzedażowej

Wyświetleń: 5559762
Kontakty z zakupem: 220826

Konwersja: **3,97%**



Co mówią klienci



Yves Rocher

Karol Bzymek, Head of Digital & IT CEE

“Dzięki modułowi CRM, będącym częścią systemu SALESmanago, Yves Rocher mogło lepiej poznać zachowanie klientów na stronie i zrozumieć ich potrzeby. SALESmanago przyczynia się do wzrostu obrotu w kanale online.”



RAINBOW

Michał Jaworski, E-Commerce Director

“System SALESmanago to oszczędność czasu i etatów w firmie, dzięki automatyzacji wysyłek. Personalizacja i kontekstowe dopasowanie ofert daje klientowi wrażenie, że oferta jest wybrana specjalnie dla niego.”



Heppin.com

Tomasz Jaromin, CEO

“SALESmanago w porównaniu do standardowych platform email marketingowych jest jak snajperka w porównaniu do shotguna.”



Farmacia GT

José Ignacio Velasco, CEO

“SALESmanago realnie zwiększa sprzedaż. Choć zebranie informacji o użytkownikach zajęło nieco czasu, po 4 miesiącach zobaczyliśmy ROI i odtąd zyski z wdrożenia systemu sukcesywnie wzrastają. Marketing Automation stało się ważną częścią naszej strategii.”



Noble Health

Agnieszka Owczarek, Development And Promotion Director

“Wprowadzone automatyzacje pozwoliły skutecznie reagować na potrzeby klienta w odpowiednim momencie, a tym samym możliwie jak najlepiej dostarczać wartościowych informacji, które w efekcie prowadzą do zakupu.”



AdTaily.pl

Huber Jakubiak, Growth Hacker

“SALESmanago pozwala na użycie mocy marketing automation przez co stale zwiększamy efektywność naszych działań marketingowych.”

Integracje

Uwolnij pełny potencjał swojego biznesu poprzez używanie wszystkich informacji zebranych w Twoim **CRM, ERP i narzędziach zewnętrznych.**

Darmowe i gotowe do wdrożenia integracje

Przygotowaliśmy setki gotowych do użycia integracji dla najpopularniejszych platform eCommerce, systemów CRM i ERP oraz narzędzi marketingowych i sprzedażowych.



300 aplikacji i platform zintegrowanych z platformą Zapier:

- Twitter
- LinkedIn
- Gmail
- Zendesk
- Basecamp
- GoToMeeting

i wiele więcej...



Przykłady procesów automatyzacyjnych

e-Commerce i B2C

Dynamiczne e-maile one-to-one z dopasowaną ofertą po wizycie na stronie, która nie zakończyła się zakupem

Wysyłanie porzuconych koszyków – koszyki mogą dodatkowo zawierać dodatkowe dopasowane produkty i kody rabatowe

Dynamiczne wiadomości z produktami oglądanymi ale nie kupionym przez Klienta. Wysyłane w momencie przecenienia produktu

Automatyczne promocje rabatowe SMS - po wizycie, zakupie lub spadku aktywności zakupowej

Dynamiczne rekomendacje produktowe na stronie WWW dopasowane do indywidualnych preferencji użytkowników anonimowych i zidentyfikowanych

Dynamiczne banery dopasowane do profilu użytkownika wyświetlane na WWW i w wiadomościach e-mail

Programy win back, cross-sell, upsell – zachęcanie do powrotu na stronę użytkowników, którzy wcześniej dokonywali transakcji lub przestali dokonywać transakcje

Revenue Performance Management – automatyczne akcje wysyłające komunikację w zależności od częstotliwości transakcji Klienta i ich wartości

Powiadomienia do Call Center o klientach, z którymi należy się skontaktować w celu finalizacji transakcji lub dokonania sprzedaży bezpośredniej

B2B

Lead Nurturing – automatyczne programy edukacyjne dla nowych potencjalnych klientów w celu przygotowania do dokonania zakupu

Lead Generation – pozyskiwanie potencjalnych klientów z landing pages i formularzy pobrań materiałów

Scoring Klientów – przyznawanie punktacji w zależności od aktywności klienta w czasie umożliwiający kontakt z klientem w momencie osiągnięcia gotowości do dokonania

Alerty dla handlowców o istotnych zachowaniach potencjalnych Klientów na stronie WWW

Churn management – alerty od niepożądanych zachowaniach mogących skutkować utratą Klienta

Integracja skrzynek handlowców – automatyczne dodawanie nowych kontaktów, informacja o otwarciu i kliknięciu w wysyłane wiadomości z ofertami bezpośrednimi

Automatyczne generowanie akcji marketingowych (e-mail, WWW, sieci reklamowe) w zależności od tego na jaki etap w lejku sprzedażowym trafia kontakt

Lead Routing – automatyczne przekazanie kontaktu do właściwego handlowca kiedy jest gotowy do zakupu

Automatyczne dodawanie notatek i zadań przy kontaktach w CRM

Automatyzacje Uniwersalne

Dynamiczne personalizowane formularze do anonimowych użytkowników na stronie

E-Maile z dopasowaną ofertą do anonimowych użytkowników na stronie do których klient nie posiada adresu e-mail

Segmentacja klientów w bazie na podstawie zachowania na stronie WWW

Automatyczne wiadomości Welcome Message po zapisie na newsletter lub wypełnieniu formularza kontaktowego

Dynamiczne budowanie Facebook Custom Audiences na bazie zachowania kontaktów

Dynamiczne budowanie Facebook Custom Audiences na bazie transakcji dokonywanych przez Klientów

Formularze progresywne pozwalające na zdobycie szczegółowych danych o preferencjach użytkownika

Segmentacja geograficzna na bazie lokalizacji Klienta

Dynamiczne banery wyświetlające różne grafiki w zależności od profilu Klienta

S **A** **L** **E** **S** **MANAGO**

marketing automation

info@salesmanago.pl
www.salesmanago.pl
www.benhauer.pl