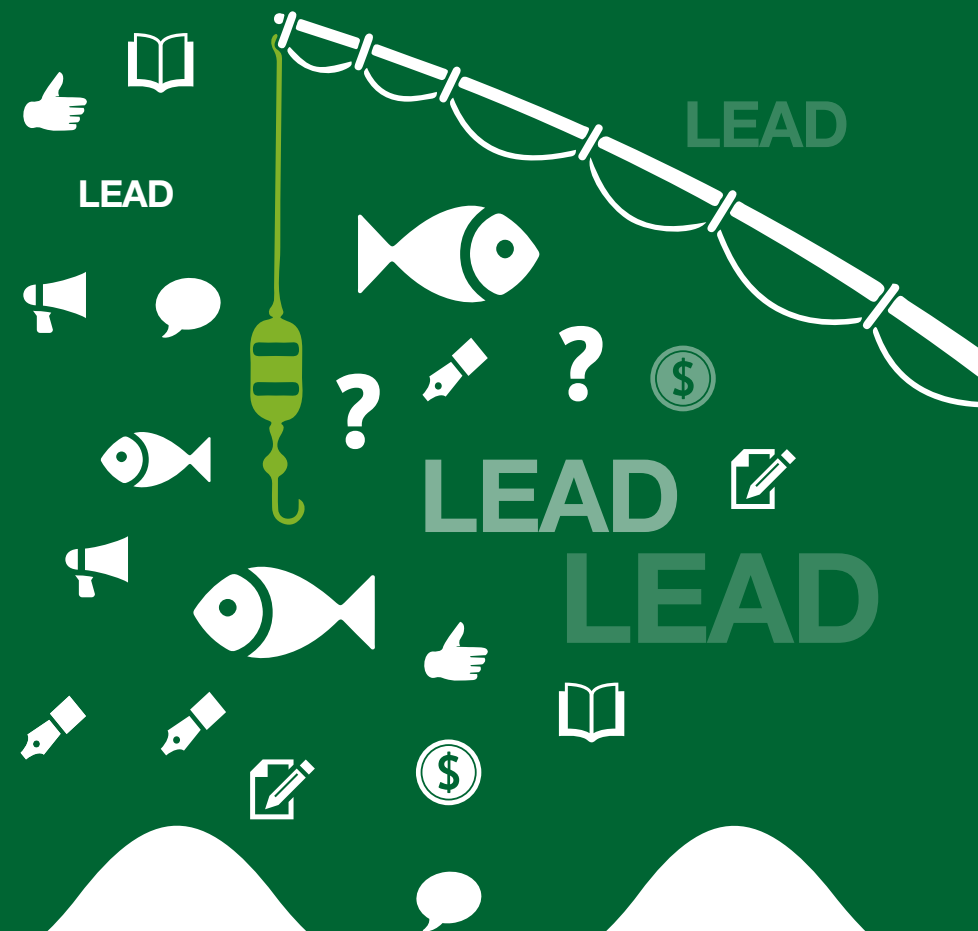


Wielka Księga

Lead Generation dla Ecommerce



SALES MANAGO
marketing automation

benhauer
marketing automation consulting

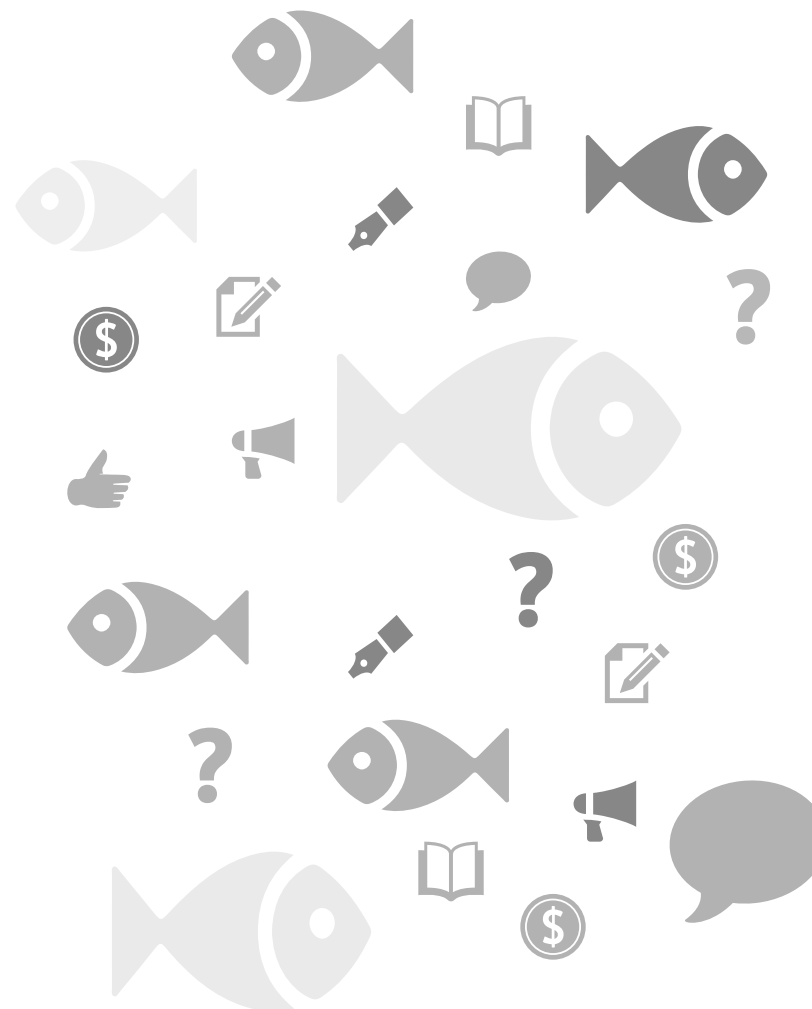
Wstęp:

Niezależnie od typu prowadzonego biznesu zawsze będziesz potrzebował jednej rzeczy, bez której nie masz szans utrzymać się na rynku: **Klientów**.

Platforma marketing automation to jedno z najskuteczniejszych narzędzi lead generation – pozyskiwania nowych kontaktów i poszerzania grona Twoich odbiorców. Dzięki niemu zarówno zwiększysz ruch na stronie, jak i zmienisz anonimowych użytkowników w **potencjalnych klientów**.

W niniejszym ebooku znajdziesz praktyczne porady, jak **zdobywać nowe leady** w różnych kanałach, oraz dowiesz się na jakie pułapki uważać po drodze.

Pogrubionym tekstem oznaczyliśmy narzędzia dostępne na platformie SALESmanago.



Strona WWW



SALES MANAGO
marketing automation





AdWords

Idea

Google jest pierwszą instancją jeśli czegoś nie wiemy. Najchętniej klikane są wyniki na górze strony. Te, które znajdują się na najwyższych pozycjach to z reguły wyniki opłacone.

Wdrożenie

Zaczynasz od słów kluczowych, a następnie tworzysz tytuł i treść wyświetlanej reklamy w określonym formacie. Pamiętaj, że musisz dobrze dobrać stronę, na którą przekierowujesz ruch - ma być responsywna i powinna zawierać miejsce do pozostawienia danych (oczywiście z odpowiednią zachętą).

Przydatne narzędzia

- ▶ Planner słów kluczowych do wyszukiwania i planowania słów kluczowych
- ▶ Narzędzie do szczegółowej analizy social media, SEO, AdWordsów i wzmianek
- ▶ Skrypty AdWords

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Wstrzymywanie mało efektywnych kampanii i słów kluczowych
- ▶ Śledzenie Wyniku Jakości konta AdWords
- ▶ Usuwanie odrzuconych reklam
- ▶ Porę wyświetlania reklam w ciągu doby

Za

- ✓ Duży zasięg
- ✓ Możliwość targetowania
- ✓ Wyświetlanie wyników na podstawie lokalizacji

Przeciw

- ✗ Koszty
- ✗ Konieczność stałej aktualizacji i optymalizacji



Blog

Idea

Internauci często szukają w sieci informacji, poradników i sposobów na rozwiązanie problemów. Prowadzenie bloga pozwala po pierwsze zebrać w jednym miejscu przydatne i angażujące treści. Ponadto, teksty te można wykorzystać do bezpośredniej promocji produktów: można w nie wpleść odnośniki do odpowiednich landing page, oraz formularze w formie bannerów zachęcające do zapisu na newsletter, czy pobrania ebooka.

Wdrożenie

Załącz konto w serwisie typu CMS, przygotuj kilka artykułów, dodaj odpowiednie formularze zintegrowane z platformą CRM i gotowe.

Przydatne narzędzia

- ▶ Planner słów kluczowych - do lepszej optymalizacji treści wpisów
- ▶ Wyszukiwarka popularnych tematów
- ▶ Czytnik RSS- żeby być na bieżąco z poczynaniami konkurencji

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Publikację postów z platformy blogowej w mediach społecznościowych
- ▶ Alerty dotyczące komentarzy
- ▶ Alerty po pojawieniu się kontaktu w systemie
- ▶ Tagowanie kontaktów

Za

- ✓ Tworzenie bazy przydatnych treści
- ✓ Poprawienie pozycji w wynikach wyszukiwania
- ✓ Tworzenie długoterminowych relacji z czytelnikami

Przeciw

- ✗ Czasochłonność
- ✗ Konieczność dystrybucji treści często wiąże się z dodatkowymi kosztami





Centrum pobierania

Idea

Elektroniczna biblioteczka, z której w zamian za dane kontaktowe można pobrać ebooki, infografiki, case study, formularze, czy szablony.

Wdrożenie

Wgraj kilka kreacji na stronę WWW, dołącz do każdej z nich formularz odpowiednio zintegrowany z platformą do automatyzacji marketingu, ustaw automatyczną wysyłkę maila z żądanym plikiem, bądź ustaw odblokowanie opcji pobierania po zapisaniu danych w systemie.

Przydatne narzędzia

- ▶ Platforma Marketing Automation - do automatycznej wysyłki wiadomości po zostawieniu danych kontaktowych.

Co mogę zautomatyzować?

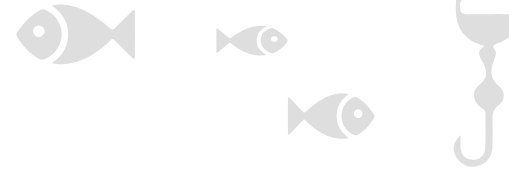
- ▶ Wysyłkę wiadomości z pobranym plikiem

Za

- ✓ Stale rozbudowywane zaplecze edukacyjne
- ✓ Możliwość ponownego użycia stworzonych treści
- ✓ Możliwość wykorzystania treści również w innych kanałach

Przeciw

- ✗ Kwestia jakości leadów - pobierający nie zawsze są zainteresowani zakupem
- ✗ Możliwość otrzymywania nieprawdziwych danych w przypadku braku wysyłki maili z potwierdzeniem
- ✗ Ryzyko wpadania wiadomości z materiałami do SPAMU



The screenshot shows the SALES MANAGO website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'O NAS', 'KLIENCI', 'CENNIK', 'PARTNERZY', 'INTEGRACJE', 'EDUKACJA', 'BLOG', 'GALERIA', 'BIBLIOTEKA', 'LANGUAGE', 'LOGIN', and 'ZAŁOŻ KONTO'. Below the navigation bar, the main heading is 'Centrum Edukacji Klienta SALESmanago'. The page is divided into several sections:

- Video Tutoriale:** 'Sprawdź jak działa nasz system >' with an image of a laptop displaying a dashboard.
- Baza wiedzy:** 'Przeglądaj bibliotekę telemarketera. Najnowsze ebooki do pobrania >' with images of several ebooks, including '10', 'Podstawy automatyzacji dla e-commerce', 'Internet of Things dla marketera', and 'Engagement Marketing'.
- Webinary:** 'Zapraszamy na bezpłatne, cotygodniowe szkolenia prowadzone przez specjalistów SALESmanago, w każdy wtorek, środę, czwartek i piątek >' with a 'Rejestracja' button and an image of a woman.
- Pomoc:** 'Szczegółowy opis wszystkich funkcjonalności w SALESmanago >' with a question mark icon.
- Infografiki:** 'Poznaj ciekawe grafiki dotyczące marketing automation >' with an image of an infographic showing a timeline of marketing automation milestones from 1876 to 2010.
- Szkolenia Certyfikowane:** 'Zdobądź certyfikat SALESmanago Marketing Automation Specialist >' with a 'Rejestracja' button and an image of two people.
- Wydarzenia:** 'Spotkaj się z nami na jednym z eventów, które organizujemy >' with an image of a world map.





Cross-promocja

Idea

Promocja krzyżowa polega na wzajemnym promowaniu produktów przez różne podmioty.

Wdrożenie

Na początek poszukaj wśród swoich kontaktów biznesowych producentów i usługodawców, których oferta w jakiś sposób nawiązuje do Twojej, lub ją uzupełnia. Ustalcie warunki współpracy i polecajcie nawzajem swoje produkty, czy to w formie banerów, czy jako wspomnienie na blogu, czy nawet jako osobną zakładkę.

Przydatne narzędzia

- ▶ Narzędzie do śledzenia wzmianek

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Postowanie w social media

Za

- ✓ Rozszerzenie grona odbiorców
- ✓ Wsparcie przekazu poprzez wspomnienie przez niezależny podmiot
- ✓ Wzmacnianie współpracy z partnerami
- ✓ Poprawienie pozycji w wynikach wyszukiwania

Przeciw

- ✗ Sporadycznie brak możliwości wyegzekwowania działań drugiej strony



Darmowy szablon

Idea

Ludzie wchodzą na Twoją stronę, żeby znaleźć rozwiązanie różnych problemów - darmowy szablon potrafi zdecydowanie ułatwić im życie.

Wdrożenie

Podobnie jak przy ebookach i infografikach - najpierw przygotuj treść, następnie wrzuć ją na stronę i dodaj odpowiedni formularz do pozostawienia danych w zamian za możliwość pobrania materiału.

Przydatne narzędzia

- ▶ **Platforma Marketing Automation - do automatycznej wysyłki wiadomości po zostawieniu danych kontaktowych**

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Wysyłkę wiadomości z pobranym plikiem

Za

- ✓ Stale rozbudowywane zaplecze edukacyjne
- ✓ Możliwość ponownego użycia stworzonych treści
- ✓ Możliwość wykorzystania treści również w innych kanałach

Przeciw

- ✗ Kwestia jakości leadów - pobierający nie zawsze są zainteresowani zakupem
- ✗ Możliwość otrzymywania nieprawdziwych danych w przypadku braku wysyłki maili z potwierdzeniem
- ✗ Ryzyko wpadania wiadomości z materiałami do SPAMU





Formularze wyświetlane na dedykowanych podstronach

Idea

Wyświetlanie formularzy kontaktowych można dostosować do charakteru strony, do konkretnego adresu URL, czy rodzaju artykułów przeglądanych przez użytkownika na stronie.

Wdrożenie

Przygotuj kilka zestawów formularzy, tak żeby każdemu użytkownikowi wyświetlały się tylko takie, które są powiązane z tematyką danej podstrony. Mówiąc bardziej obrazowo, jeżeli dana osoba przeglądała w sklepie zakładkę z produktami do golenia, to wyświetlasz jej pop-up z uśmiechniętym, gładko ogolonym mężczyzną.

Przydatne narzędzia

Platforma Marketing Automation:

- ▶ **Moduł do monitorowania zachowania kontaktów na stronie WWW w czasie rzeczywistym**
- ▶ **Moduł do tworzenia formularzy kontaktowych i dynamicznych treści**
- ▶ **Moduł do tworzenia pop-upów**
- ▶ **Narzędzie do testów A/B/X treści dynamicznych**

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Ponowne wyświetlanie już oglądanych produktów
- ▶ Przydzielanie pozyskanych kontaktów do odpowiednich lejków w zależności od zainteresowań
- ▶ Wysyłkę kuponów/ materiałów oferowanych w zamian za wypełnienie formularza

Za

- ✓ Możliwość interakcji z kontaktami anonimowymi
- ✓ Komunikacja uwzględniająca konkretne potrzeby użytkowników
- ✓ Duża możliwość personalizacji
- ✓ Wysoki wskaźnik konwersji
- ✓ Możliwość testowania różnych wariantów i wyboru najsukcesowniejszego

Przeciw

- ✗ Konieczność dopasowania formularza do etapu zaangażowania danego leada (profilowanie progresywne)
- ✗ Konieczność zaoferowania atrakcyjnych korzyści w zamian za pozostawienie danych



Dynamiczne ramki rekomendacji

Idea

Silniki rekomendacji to bardzo potężny mechanizm zdolny na długo zatrzymać użytkownika na stronie. Jeśli nie wierzysz, to pomyśl przez chwilę o ogromnym sukcesie komercyjnym Netflix'a albo YouTube. Działa praktycznie od razu w czasie rzeczywistym – oglądasz przedmioty (lub usługi) z jednej kategorii i od razu widzisz ofertę rzeczy podobnych, będących w promocji lub produktów komplementarnych.

Wdrożenie

Połącz monitoring w czasie rzeczywistym z wyświetlaniem treści dynamicznych na stronie, tak, żeby pokazywać użytkownikom ponownie już przeglądane przedmioty, produkty komplementarne czy przedmioty kupione przez osoby, które również kupiły dany produkt. Zachęć użytkowników do założenia konta na stronie przed dokonaniem zakupu i wypunktuj korzyści, które z tego płyną.

Przydatne narzędzia

Platforma Marketing Automation:

- ▶ **Moduł do monitorowania zachowania kontaktów na stronie WWW w czasie rzeczywistym**
- ▶ **Moduł do tworzenia formularzy kontaktowych i dynamicznych treści**
- ▶ **Moduł silnika rekomendacji**

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Ponowne wyświetlanie już oglądanych produktów
- ▶ Przydzielanie pozyskanych kontaktów do odpowiednich lejków w zależności od zainteresowań
- ▶ Wysyłkę kuponów/ materiałów oferowanych w zamian za wypełnienie formularza

Za

- ✓ Możliwość interakcji z kontaktami anonimowymi
- ✓ Komunikacja uwzględniająca konkretne potrzeby użytkowników
- ✓ Duża możliwość personalizacji
- ✓ Wysoki wskaźnik konwersji
- ✓ Możliwość testowania różnych wariantów i wyboru najsukcesowniejszego





Personalizowane banery i formularze kontaktowe

Idea

Baner może wyświetlać treść dostosowaną zarówno do zainteresowań użytkownika (jeżeli jest on odpowiednio otagowany), jego zaangażowania (scoring) bądź etapu lejka sprzedażowego, na którym się obecnie znajduje.

Wdrożenie

Wybierz wygląd formularza, CTA, i pola do wypełnienia. Zaimplementuj go na wybranej stronie i zaznacz, kto z odwiedzających ma go widzieć – w tym przypadku zaznacz opcję niepokazywania danego formularza kontaktom zidentyfikowanym.

Przydatne narzędzia

Platforma Marketing Automation:

- ▶ Moduł do tworzenia formularzy kontaktowych
- ▶ Moduł do tworzenia pop-upów

Co mogę zautomatyzować?

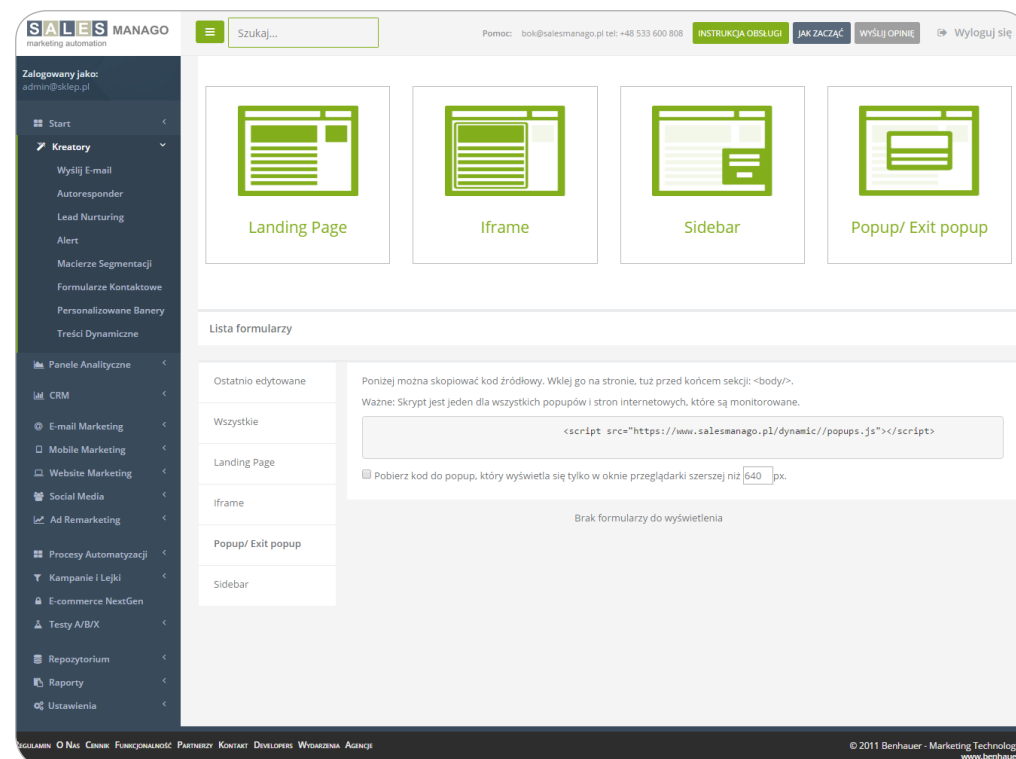
- ▶ Przydzielanie pozyskanych kontaktów do odpowiednich lejków w zależności od zainteresowań
- ▶ Przydzielanie pozyskanych kontaktów do odpowiednich lejków w zależności od zainteresowań

Za

- ✓ Możliwość interakcji z kontaktami anonimowymi
- ✓ Komunikacja uwzględniająca konkretne potrzeby użytkowników
- ✓ Wysoki wskaźnik konwersji

Przeciw

- ✗ Ewentualna konieczność uzupełnienia danych kontaktowych w późniejszym czasie
- ✗ Konieczność zaoferowania atrakcyjnych korzyści w zamian za pozostawienie danych





Newsletter

Idea

Newsletter wysyłany cyklicznie do całości lub części bazy kontaktów pozwala utrzymać poziom zainteresowania marką wśród odbiorców, przywiązywać ich do niej, oraz informować o ważnych zmianach i wydarzeniach.

Wdrożenie

W widocznych miejscach na stronie umieść formularze umożliwiające zapis na newsletter. Możesz też wykorzystać pop-upy zachęcające do zapisu. Jeżeli uznasz, że warto, możesz zaproponować np. rabat na zakupy w zamian za adres email.

Przydatne narzędzia

- ▶ **Kreator szablonów wykorzystujący kanał RSS**
- ▶ **Generator kodów rabatowych**
- ▶ **Moduł Email Marketing na platformie Marketing Automation**
- ▶ **Narzędzie do analizy nagłówków**

Co mogę zautomatyzować?

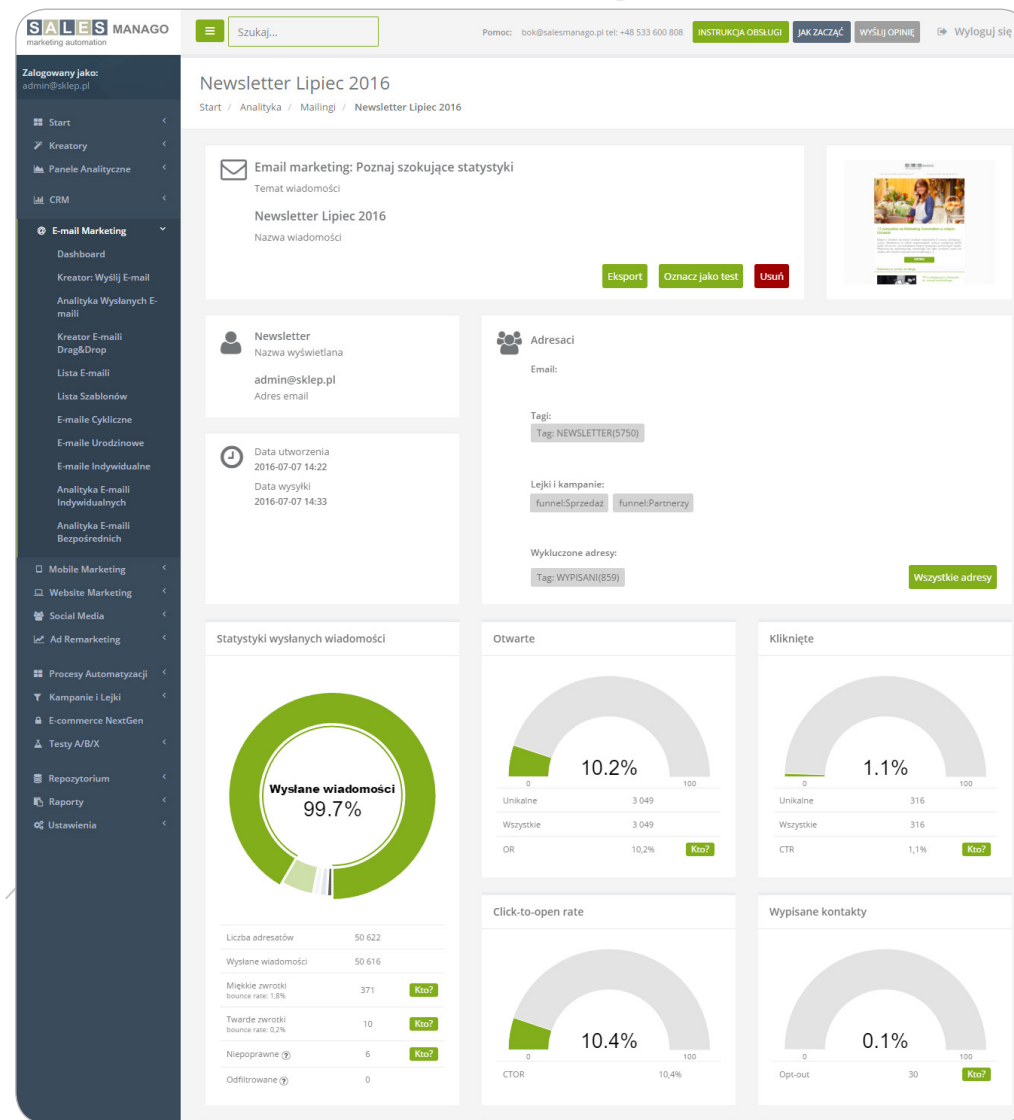
- ▶ Cykliczną wysyłkę wiadomości
- ▶ Zaciąganie treści przez kanał RSS
- ▶ Generację i wysyłkę kodów rabatowych

Za

- ✓ Brak zobowiązań - idealny dla świeżych leadów
- ✓ Oswajanie nowych osób z wizerunkiem marki
- ✓ Prawdziwość podawanych danych
- ✓ Nie zajmuje dużo czasu

Przeciw

- ✗ Konieczność uaktualniania bazy danych i kasowania nieaktualnych adresów
- ✗ Konieczność dokładnego i szczegółowego segmentowania bazy





Pop-up

Idea

Okienko wyskakujące podczas przeglądania strony. Może zachęcać zarówno do zostawienia danych, jak i przypominać o kończącej się promocji.

Wdrożenie

Zdecyduj, jakiego typu pop-up chcesz zastosować, zdefiniuj jego cel i przygotuj kreację graficzną. Pamiętaj też o przygotowaniu tzw. thank you page, na których zamieścisz podziękowanie, podsumowanie, lub przekierowanie do landing page

Przydatne narzędzia

- ▶ Platforma Marketing Automation - do monitorowania zachowań na stronie.
- ▶ Kreator pop-upów i formularzy kontaktowych

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Częstotliwość wyświetlania pop-upów per użytkownika
- ▶ Dobór wyświetlanych treści do zainteresowań i wiedzy
- ▶ Moment wyświetlenia okienka

Za

- ✓ Wysoka skuteczność
- ✓ Bardzo wysoki współczynnik konwersji
- ✓ Wysoka jakość pozyskanych leadów
- ✓ Wydłużenie okresu skupienia uwagi odbiorców

Przeciw

- ✗ Irytacja użytkowników
- ✗ Możliwość zablokowania przez AdBlocka



Quiz

Idea

Wszyscy lubimy wyzwania i zabawę. Quiz jest jedną z przyjemniejszych form wciągnięcia użytkowników w interakcję.

Wdrożenie

Przygotuj pytania, odpowiedzi, punktację wyników i opisy rezultatów. Wgraj odpowiednią wtyczkę, bądź skorzystaj z gotowego narzędzia do tworzenia quizów pozwalającego na osadzenie treści z zewnętrznej strony w Twoim serwisie.

Przydatne narzędzia

- ▶ Wtyczki to tworzenia quizów
- ▶ Google Docs
- ▶ Wtyczki/ aplikacje do tworzenia ankiet

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Wysyłkę wyników
- ▶ Tagowanie i segmentację kontaktów w zależności od wyników

Za

- ✓ Prostota
- ✓ Większość użytkowników chętnie bierze udział
- ✓ Zdobycie dodatkowych informacji o świeżych leadach

Przeciw

- ✗ Konieczność układania pytań i odpowiedniego przygotowania odpowiedzi





Remarketing do anonimowych odwiedzających

Idea

Istnieją na świecie firmy, które gromadzą dane teleadresowe i zgody na przesyłanie informacji handlowych. Korzystając z platform zintegrowanych z tymi bazami możesz za ich pośrednictwem wysłać wiadomości do anonimowych kontaktów, które odwiedziły monitorowaną stronę WWW.

Wdrożenie

Zaimplementuj kod monitorujący platformy Marketing Automation na stronie WWW i skorzystaj z integracji z bazą danych sieci partnerów.

Przydatne narzędzia

- ▶ Platforma Marketing Automation zintegrowana z bazą danych sieci partnerów
- ▶ Kreator email

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Alerty dla Call Center
- ▶ Przekazywanie danych do Call Center i do handlowców

Za

- ✓ Znaczne zwiększenie zasięgu działań
- ✓ Dynamiczne wiadomości wysyłane do anonimowych odwiedzających

Przeciw

- ✗ Zmienna jakość leadów



Rozdawajka (Giveaway)

Idea

Jest to jedna z prostszych metod generowania nowych leadów. Polega na oferowaniu darmowego przedmiotu lub usługi (w ograniczonej ilości sztuk) w zamian za komplet danych albo akcję w mediach społecznościowych.

Wdrożenie

Przygotuj: wpis na bloga lub stronę WWW, odpowiednie formularze i bannery, oraz poinformuj o tym fakcie swoich odbiorców (newsletter, media społecznościowe, użytkownicy aplikacji, klienci sklepu).

Przydatne narzędzia

- ▶ Kreator formularzy i pop-upów
- ▶ Planner postów w mediach społecznościowych

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Wysyłkę podziękowań do osób biorących udział w akcji
- ▶ Śledzenie wzmianek w mediach społecznościowych
- ▶ Losowanie zwycięzców

Za

- ✓ Duży odzew
- ✓ Prostota
- ✓ Stosunkowo niski koszt pozyskania leada

Przeciw

- ✗ Niska jakość leadów





Live Chat

Idea

Okienko wyskakujące podczas przeglądania strony. Może zachęcać zarówno do zostawienia danych, jak i przypominać o kończącej się promocji.

Wdrożenie

Zaimplementuj odpowiedni kod na stronie.

Przydatne narzędzia

- ▶ **Platforma Marketing Automation zintegrowana z Live Chatem**

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Moment wyświetlenia chatu użytkownikowi
- ▶ Dodanie adresu email użytkownika do CRM
- ▶ Dodanie scoringu w systemie CRM

Za

- ✓ Ocieplenie wizerunku firmy
- ✓ Okno do kontaktu w czasie rzeczywistym na poziomie strony WWW

Przeciw

- ✗ Konieczność stałych dyżurów



Sidebar

Idea

Opisane powyżej formularze kontaktowe można też podpiąć pod dowolny sidebar i za ich pomocą zbierać dane kontaktowe użytkowników. Sidebar czyli okienko wysuwające się z boku strony, które potrafi skutecznie przykuć uwagę użytkownika i może przekierować go na dowolną podstronę, lub na miejscu zebrać jego dane kontaktowe.

Wdrożenie

Przygotuj kreację, wybierz sposób wyświetlania się sidebara, przygotuj formularz kontaktowy i zaimplementuj gotowy kod okienka na stronie. Zdefiniuj grupę docelową jako kontakty anonimowe, czyli niemonitorowane i niefigurujące w CRMie.

Przydatne narzędzia

Platforma Marketing Automation:

- ▶ **Moduł do tworzenia formularzy kontaktowych**
- ▶ **Moduł do tworzenia sidebarów**

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Przydzielanie pozyskanych kontaktów do odpowiednich lejków w zależności od zainteresowań
- ▶ Wysyłkę kuponów/ materiałów oferowanych w zamian za wypełnienie formularza

Za

- ✓ Możliwość interakcji z kontaktami anonimowymi
- ✓ Wysoki wskaźnik konwersji

Przeciw

- ✗ Ewentualna konieczność uzupełnienia danych kontaktowych w późniejszym czasie
- ✗ Konieczność zaoferowania atrakcyjnych korzyści w zamian za pozostawienie danych



Web push

Idea

Powiadomienia web push to stosunkowo nowy kanał komunikacyjny. Ideą przewodnią jest przesyłanie krótkich powiadomień do użytkowników, którzy wyrazili na to zgodę z poziomu przeglądarki.

Wdrożenie

Za pomocą wtyczki, kodu na stronie lub odpowiedniej platformy ustaw wyświetlanie web pushy, przygotuj treść różnych powiadomień i opracuj warunki i częstotliwość wyświetlania. Pamiętaj o przygotowaniu formularza zgody.

Przydatne narzędzia

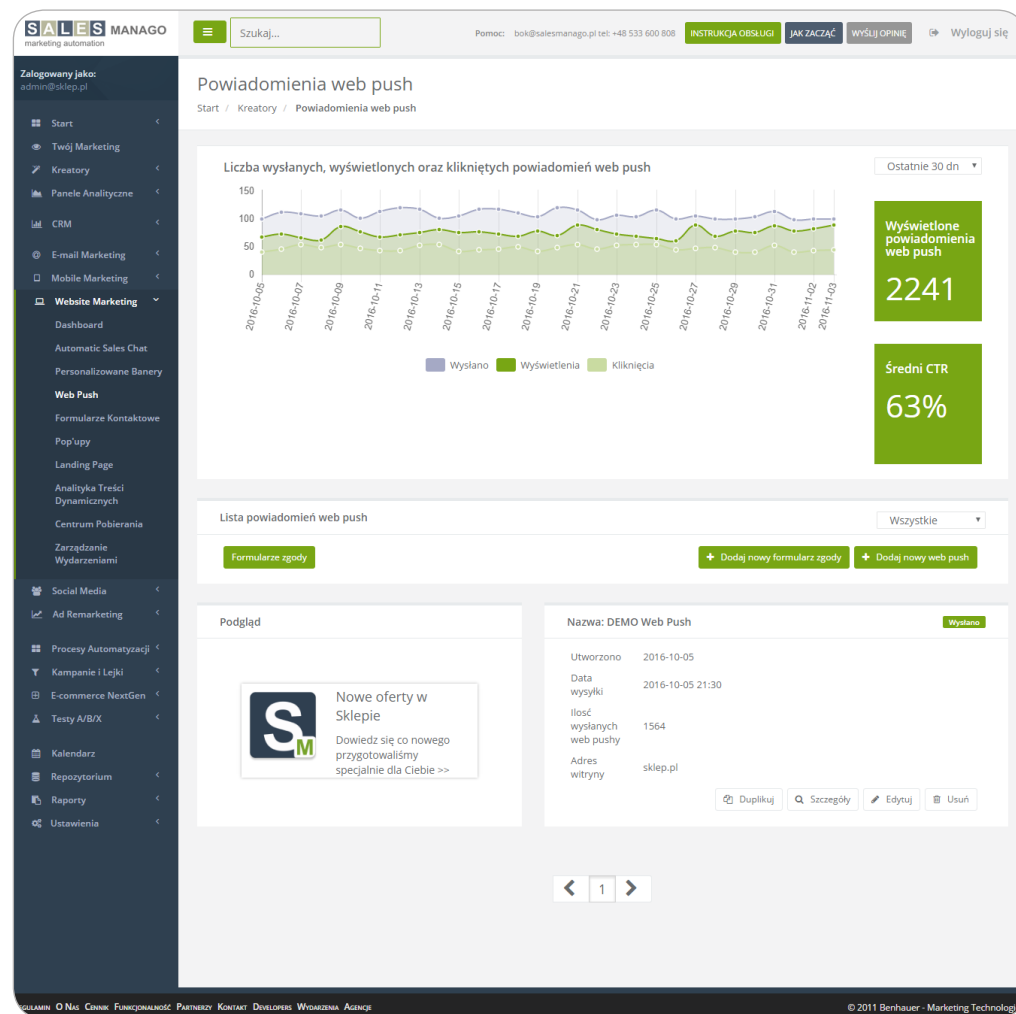
▶ **Platforma Marketing Automation umożliwiająca przygotowanie, wysyłkę i analizę powiadomień web push**

Co mogę zautomatyzować?

▶ Wyświetlanie wiadomości

Za

- ✓ Nowy sposób komunikacji z kontaktami
- ✓ Komunikacja z kontaktami



Kanał mobilny





Aplikacja mobilna - profilowanie progresywne

Idea

Użytkownicy nie lubią podawać od razu pełnego kompletu informacji na swój temat. Profilowanie progresywne pozwala zdobywać te informacje stopniowo wraz ze wzrostem zaufania użytkowników.

Wdrożenie

Tworząc aplikację mobilną rozplanuj poszczególne etapy pozyskiwania informacji, przygotuj odpowiednie formularze i zaproponuj nagrody w zamian za podanie danych.

Przydatne narzędzia

- ▶ **Kreator formularzy**
- ▶ **Platforma mobile marketing automation**

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Wyświetlanie formularzy
- ▶ Przesyłanie nagród
- ▶ Kompletowanie profili behawioralnych

Za

- ✓ Zdobywanie zaufania użytkowników
- ✓ Budowanie lojalności

Przeciw

- ✗ Powolne tempo



Kody QR

Idea

Za pomocą kodów QR można przekierować użytkowników na dowolny landing page z odpowiednim formularzem. Dzięki kreatywnemu zastosowaniu tych kodów można zainteresować produktem potencjalnych nabywców.

Wdrożenie

Należy przygotować landing page, wygenerować kody QR i umieścić je na odpowiednich obiektach (plakaty, opakowania, etc.). Należy przy tym pamiętać, że do ich odczytania i wykorzystania potrzebny jest fizyczny dostęp do obiektu (możliwość zbliżenia telefonu) oraz dostęp do internetu.

Przydatne narzędzia

- ▶ Generator kodów QR
- ▶ **Kreator formularzy**

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Generację kodów rabatowych
- ▶ Wysyłkę wiadomości po zeskanowaniu kodu

Za

- ✓ Dodatkowy sposób wykorzystania kanału mobilnego

Przeciw

- ✗ Konieczność posiadania czytnika kodów QR w smartfonie
- ✗ Konieczność dostępu do Internetu





Kampania typu burst

Idea

Intensywna promocja z dużym budżetem, najczęściej uwzględniająca dodatkowe korzyści w zamian za instalację aplikacji, bądź założenie konta.

Wdrożenie

Wybierz grupę docelową kampanii, kanały dotarcia do odbiorców, określ budżet, czas trwania kampanii i KPI. Rozpocznij intensywne działania i stale monitoruj ich efekty.

Przydatne narzędzia

- ▶ Kreator UTM do śledzenia źródeł
- ▶ Narzędzie do śledzenia konwersji i CPI
- ▶ **Platforma Mobile Marketing Automation do zbierania leadów**

Co mogę zautomatyzować?

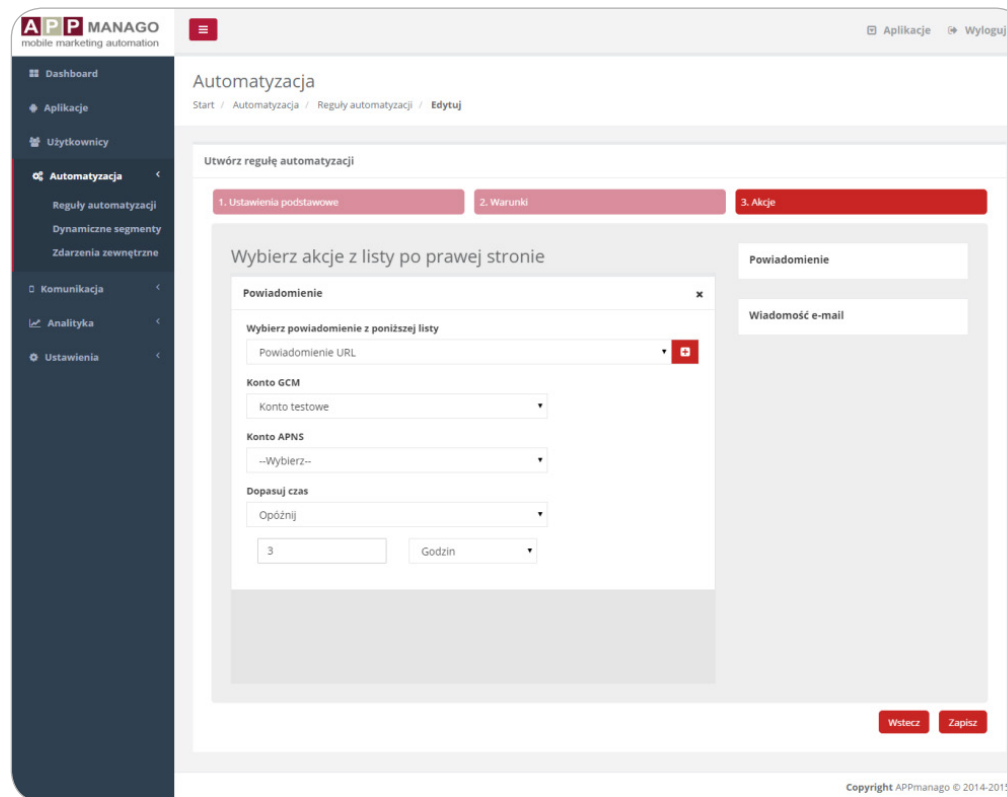
- ▶ Postowanie w social media
- ▶ Tagowanie leadów w systemie w zależności od źródeł pozyskania
- ▶ Wysyłkę „nagrody” po rejestracji

Za

- ✓ Szeroki zasięg
- ✓ Duża ilość świeżych leadów

Przeciw

- ✗ Możliwa niska jakość leadów



% Wykorzystanie beaconów

Idea

Beacony to niewielkie urządzenia działające na BLE (Bluetooth Low Energy), które mogą przysyłać powiadomienia na smartfony. Powiadomienia te mogą zachęcać do rejestracji w zamian za rabat, bądź gratisy podczas zakupów. Takie powiadomienia wysłane na przykład podczas zakupów z pewnością zainteresują wielu kupujących.

Wdrożenie

Rozmieść beacony w danej lokalizacji, przygotuj powiadomienia i zautomatyzuj ich wysyłkę.

Przydatne narzędzia

▶ **Platforma Mobile Marketing Automation zintegrowana z CRM dla maksymalnego wykorzystania potencjału omnichannel**

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Wysyłkę powiadomień
- ▶ Import kontaktów do CRM

Za

- ✓ Osadzenie działań marketingowych w konkretnym kontekście
- Wysoka efektywność

The screenshot displays the Sales Manago CRM interface. The top navigation bar includes a search field, user information (Piotr Bujesz, bok@salesmanago.pl), and utility links. The left sidebar contains a menu with categories like 'Start', 'Kreatory', 'CRM', 'Kontakt', 'Firma', 'Kampanie Sprzedawcze', 'Komunikacja', 'Automatyzacja', 'Analtyka', and 'Ustawienia'. The main content area is titled 'Szczegóły' and shows contact information for 'Jan Kowalski' (kowsalski.j@gmail.com, Sales app, Android 5.1.1). A 'Szybkie akcje' section offers buttons for 'Mail 1-1', 'Kontakt', 'Web Fixed', and 'Web Done'. Below this are sections for 'Profil mobilny' (mobile profile), 'Segmenty dynamiczne' (dynamic segments), 'Timeline' (activity log), 'Statystyki' (statistics), and 'Travel line' (location history). A prominent green donut chart indicates 'Główny ekran 2m 51s' (Main screen 2m 51s).





Soft launch

Idea

Przed wypuszczeniem płatnej wersji aplikacji na rynek docelowy można udostępnić ją za darmo dla mniejszej grupy podobnej do ostatecznego targetu.

Wdrożenie

Znajdź publiczność podobną do tej, dla której tworzysz aplikację (na przykład mieszkańcy sąsiedniego regionu geograficznego) i udostępni ją dla nich za darmo.

Przydatne narzędzia

▶ **Platforma Mobile Marketing Automation**

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Zbieranie danych behawioralnych
- ▶ Segmentację kontaktów

Za

- ✓ Możliwość zbierania danych behawioralnych przed oficjalną premierą
- ✓ Pozyskiwanie informacji zwrotnej od testerów

The screenshot shows the APP MANAGO dashboard with the following sections:

- Użytkownicy** (Users): Profile for john@appmanago.com, including email, language (Polski), system (Android), version (5.0.2), and location (Kraków, Krowoderska).
- Segmety dynamiczne** (Dynamic Segments): Filters for usage time, social media, and app categories.
- Timeline**: A list of events such as "Modul odwiedzony" and "Wysłano powiadomienie" with timestamps.
- Statystyki** (Statistics): First and last app launches, and time spent in the app (6m 13s).
- Time spent in modules**: A donut chart showing "Email Sync" with 4m 09s.
- Travel line**: A map showing the user's movement path through various locations in Kraków.



Media

społecznościowe





Artykuł na LinkedIn

Idea

LinkedIn to portal społecznościowy dla profesjonalistów, pozwalający budować sieć znajomości zawodowych. Publikując artykuły eksperckie można zainteresować danym rozwiązaniem grupę osób poszukujących konkretnych narzędzi lub produktów.

Wdrożenie

Przygotuj tekst i wgraj go za pomocą przycisku „Napisz artykuł”. Artykuł powinien być konkretny i pomocny. Nie powinien się skupiać nadmiernie na promocji danej marki ani produktu. Można również udostępniać posty z innych źródeł jako aktualizacje. Pisząc artykuł zachęć czytelników do interakcji - zadaj prowokujące pytanie, albo poproś o podzielenie się doświadczeniami.

Przydatne narzędzia

- ▶ Edytor tekstu
- ▶ Aplikacja do tworzenia mikro-treści

Za

- ✓ Wysoka jakość pozyskanych leadów

Przeciw

- ✗ Opcja „napisz artykuł” nie jest jeszcze dostępna we wszystkich regionach geograficznych



Facebook Live Stream

Idea

Facebook daje swoim użytkownikom możliwość transmitowania relacji na żywo. Wykorzystaj to przygotowując ciekawy tutorial lub webinar.

Wdrożenie

Opracuj scenariusz i pamiętaj o zaangażowaniu oglądających w trakcie wystąpienia. Zaprosz ludzi do dalszego kontaktu i pokaż im w jaki sposób mogą się z tobą skontaktować.

Przydatne narzędzia

- ▶ **Narzędzie do tworzenia custom audience, aby skutecznie wypromować wydarzenie**
- ▶ **Platforma Marketing Automation zintegrowana z botami Facebooka - do automatyzacji czatu**
- ▶ **Narzędzie do planowania postów w social media**

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Chat - za pomocą bota
- ▶ Postowanie o wydarzeniu

Za

- ✓ Prostota
- ✓ Szeroki zasięg
- ✓ Stosunkowo niski koszt

Przeciw

- ✗ Zmienna jakość pozyskanych leadów





Facebook Lead Ads

Idea

Na Facebooku możesz wymieniać treści za dane kontaktowe. Może to być zaproszenie na webinar, darmowe nagranie, czy rabat na zakupy.

Wdrożenie

Będziesz potrzebował zestawu grafik i treści, którymi chcesz zachęcić potencjalnych klientów do pozostawienia danych. W zależności od tego co oferujesz (webinar, nagranie, kupon, treści edukacyjne) przygotuj również landing page lub autoresponder wysyłający natychmiast odpowiednie materiały i linki do osób, które pozostawiły swoje dane.

Przydatne narzędzia

- ▶ **Narzędzie do automatycznego importu kontaktów z Facebooka do Twojego CRM**
- ▶ **Platforma Marketing Automation zintegrowana z takim narzędziem**

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Import leadów do CRM
- ▶ Tagowanie leadów
- ▶ Autoresponder

Za

- ✓ Prostota
- ✓ Szeroki zasięg
- ✓ Stosunkowo niski koszt

Przeciw

- ✗ Jakość leadów



Influencerzy

Idea

Na większości portali społecznościowych znajdziesz grono bardzo wpływowych użytkowników, mających duży wpływ na swoją grupę docelową. Możesz nawiązać z nimi współpracę, tak, aby wspomnieli o Twojej firmie, produkcie lub usłudze i pokazali ją w pozytywnym świetle.

Wdrożenie

Przygotuj treści i wytyczne oraz ustal warunki współpracy z wybraną osobą. Pamiętaj o odpowiednim linkowaniu w tekście.

Przydatne narzędzia

- ▶ Generator UTM
- ▶ Platforma zraszająca influencerów

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Dystrybucję treści na platformach zraszających influencerów

Za

- ✓ Duży odzew
- ✓ Dobra jakościowo baza kontaktów
- ✓ Poparcie autorytetu

Przeciw

- ✗ Brak bezpośredniej kontroli nad procesem





LinkedIn i eksperci

Idea

Użytkownicy LinkedIn mają bardzo wyraźnie określone profile zawodowe. Jeżeli wiesz, kogo chcesz pozyskać jako leada to możesz go wyszukać właśnie tutaj i oczywiście zainteresować go tym, co masz do zaoferowania.

Wdrożenie

Ustal kogo chcesz zainteresować swoją ofertą, następnie wyszukaj osoby o pasującym profilu i nawiąż z nimi kontakt.

Przydatne narzędzia

- ▶ **Platforma marketing automation - do stworzenia profilu potencjalnego klienta na podstawie zachowań kontaktów, które już są w Twojej bazie.**

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Zbieranie danych o zachowaniach potencjalnych i istniejących klientów na stronie

Za

- ✓ Duża możliwość personalizacji wiadomości
- ✓ Możliwość segmentacji potencjalnych leadów w zależności od zainteresowań i profilu zawodowego

Przeciw

- ✗ Pracochętność
- ✗ Niewielka możliwość automatyzacji



Twitter i

Idea

Hasztagi pomagają wyszukiwać na Twitterze wiadomości o podobnej tematyce. Ułatwiają również lokalizację osób o podobnych zainteresowaniach.

Wdrożenie

Nawiąż kontakt z osobami piszącymi o sprawach związanych z Twoją dziedziną.

Przydatne narzędzia

- ▶ Narzędzie do śledzenia wzmianek

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Powiadomienia o wzmiankach

Za

- ✓ Prostota
- ✓ Szybkość wykonania

Przeciw

- ✗ Mała możliwość automatyzacji





Messenger i boty

Idea

Firmy, podobnie jak osoby prywatne, mogą kontaktować się z innymi użytkownikami przez aplikację Messenger. Jest to doskonały i szybki sposób na prowadzenie dialogu z potencjalnymi i posiadanymi klientami. Dodatkowo daje on również możliwość zaangażowania w proste czynności bota, który odpowie na proste pytania użytkowników, zaprezentuje im ofertę i skieruje ich na odpowiedni landing page.

Wdrożenie

Przygotuj scenariusz rozmowy z botem i zaimplementuj go do Messengera swojego fanpage za pomocą jednej z wielu dostępnych opcji.

Przydatne narzędzia

- ▶ **Kreator botów**
- ▶ **Narzędzie umożliwiające integrację bota z CRM**

Co mogę zautomatyzować?

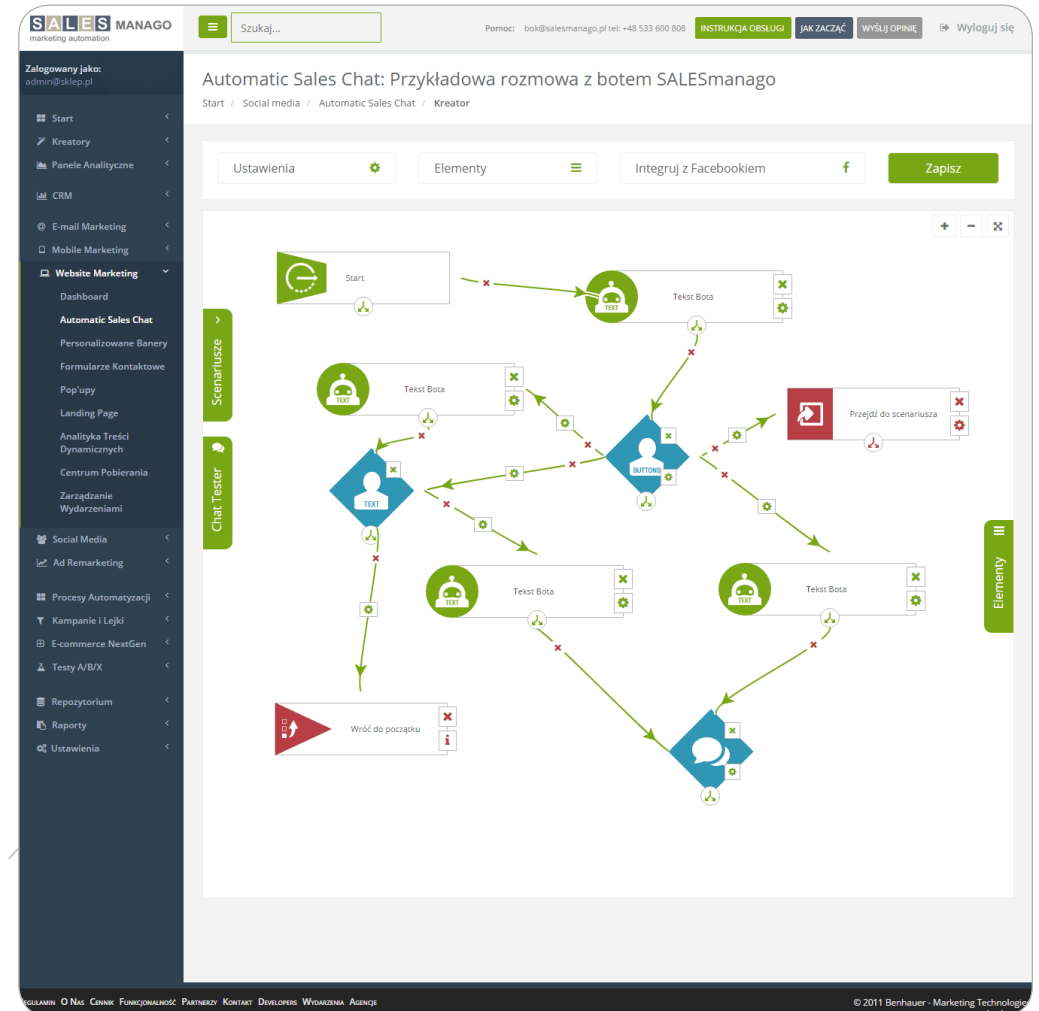
- ▶ Rozmowę z klientem
- ▶ Rekomendację produktów bądź oferty
- ▶ Przesyłanie alertów do BOK i sprzedaży

Za

- ✓ Odciążenie pracowników
- ✓ Poprawa statystyk czasu odpowiedzi na FB
- ✓ Szybka reakcja na potrzeby klienta

Przeciw

- ✗ Konieczność przewidzenia możliwych scenariuszy
- ✗ Konieczność przygotowania scenariuszy rozmów





Odpowiedzi na Quorze

Idea

Quora to platforma, na której można zadawać pytania i dzielić się swoją wiedzą w wybranych dziedzinach

Wdrożenie

Założ darmowe konto, zaznacz dziedziny, w których możesz znać odpowiedzi na pytania i zacznij się udzielać. Odpowiadając na pytanie możesz linkować do odpowiednich produktów lub landing page.

Przydatne narzędzia

- ▶ Generator UTM

Za

- ✓ Brak kosztów
- ✓ Możliwość udzielania się w więcej niż jednej kategorii
- ✓ Prostota

Przeciw

- ✗ Konieczność regularnej aktywności w serwisie



Slide Share

Idea

Slideshare to platforma służąca do udostępniania treści wizualnych, głównie prezentacji. Często korzystają z niej eksperci, zatem warto udostępniać tam pomocne, estetyczne i atrakcyjne treści.

Wdrożenie

Przygotuj prezentację, załóż konto (możesz je powiązać z kontem na LinkedIn), wgraj prezentację, dodaj opis i tagi i zostaw w widocznym miejscu link do odpowiedniego formularza kontaktowego i namiar na siebie. Dodatkowo możesz ustawić opcję gated content, tak aby tylko osoby, które zostawią dane mogły zobaczyć całą prezentację.

Przydatne narzędzia

- ▶ Kreator prezentacji
- ▶ Aplikacja do tworzenia mikro-treści

Za

- ✓ Budowanie pozytywnego wizerunku
- ✓ Duża popularność treści wizualnych
- ✓ Możliwość łatwego uzupełnienia profilu LinkedIn o estetyczne treści

Przeciw

- ✗ Duży nakład pracy podczas tworzenia treści



Offline





Ankiety

Idea

Ludzie lubią się dzielić swoimi opiniami, zatem warto prosić ich o wypełnienie ankiet związanych z zakupami. Jeżeli dodatkowo obiecasz im coś w zamian za pozostawienie danych (konkurs, zniżka) to prawdopodobnie powiększysz swoją bazę o osoby, które odwiedziły Twój sklep stacjonarny.

Wdrożenie

Przygotuj ankiety i zaangażuj animatorów, którzy będą ankietować klientów.

Przydatne narzędzia

- ▶ Aplikacja do tworzenia ankiet

Za

- ✓ Nowa grupa odbiorców
- ✓ Trafienie do klientów w innym kanale

Przeciw

- ✗ Pracochłonność



Zbieranie wizytówek

Idea

Pojawiając się na wydarzeniach branżowych i okołobranżowych wymieniasz się wizytówkami. To również mogą być Twoje leady!

Wdrożenie

Kontakty z zebranych wizytówek wprowadź do CRMu i odpowiednio otaguj.

Przydatne narzędzia

- ▶ Platforma Marketing Automation zintegrowana z CRM do zbierania odpowiednio oznaczonych kontaktów

Za

- ✓ Duża precyzja w opisie danego kontaktu
- ✓ Ocieplenie leada przed wprowadzeniem do systemu

Przeciw

- ✗ Przypadkowość niektórych kontaktów





Programy lojalnościowe

Idea

Wiele sieci sklepowych prowadzi programy lojalnościowe dla klientów. W zamian za częste robienie zakupów w danej sieci mogą oni korzystać ze zniżek i specjalnych ofert.

Wdrożenie

Przygotuj tokeny dla uczestników programu, krótkie ankiety osobowe i system wynagradzania.

Przydatne narzędzia

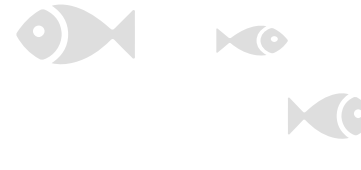
- ▶ Platforma Marketing Automation zintegrowana z CRM do zbierania odpowiednio oznaczonych kontaktów
- ▶ Moduł Mobile marketingu zawierający wysyłkę SMS

Za

- ✓ Pozytywny odzew społeczny
- ✓ Pozyskanie klientów z innego kanału

Przeciw

- ✗ Brak oryginalności scenariuszy



The screenshot shows the 'Szczegóły' (Details) page for a contact named Jan Kowalski. The interface includes a search bar at the top, a navigation menu on the left, and a main content area with the following elements:

- Contact Information:** Name: Jan Kowalski, E-mail: kowalski.j@gmail.com, Telefon: 655915763, Stan: Potencjalny, szczegóły kontaktu.
- Scoring Chart:** A radar chart with four axes: SPRZEDAŻ (Sales), SCORING (46023), RETENCJA (Retention), and WYJŚCIE (Exit). A green needle points towards the SCORING axis.
- Actions:** Buttons for 'generuj URL', 'Skasuj', 'Opt-out', 'Opt-out telefon', and 'Edycja'.
- Quick Actions:** Buttons for 'Mail 1-1', 'Kontakt', 'Web Fixed', and 'Web Done'.
- Navigation Tabs:** Profil, Szczegóły, Wizyty, Wiadomości, Analityka, Sprzedaż, Firma, Inne, Zdarzenia, Mobile.
- Profil mobilny:** Details for mobile profile including email (kowalski.j@gmail.com), application (Sales app), language (pl), system (ANDROID), version (5.1.1), and location (Sant Cugat del Vallès, Avinguda d'Europa).
- Timeline:** A list of recent events such as 'Wysłano wiadomość email Test', 'Funkcja użyta Klientij', and 'Moduł odwiedzony Główny ekran'.
- Statystyki:** Summary statistics including 'Pierwsze uruchomienie', 'Ostatnie uruchomienie', and 'Spędził w aplikacji'.
- Time Spent:** A donut chart showing 'Główny ekran' (Main screen) with a time spent of 2m 51s.



Inne



Idea

Aby ludzie do Ciebie trafili, muszą najpierw wiedzieć, że istniejesz. Pojawianie się w branżowych przeglądach i periodykach zwiększa wśród odbiorców świadomość istnienia Twojej marki.

Wdrożenie

Jeżeli masz się czym pochwalić, napisz krótką notkę prasową i roześlij do tych redakcji, na których Ci zależy.

Przydatne narzędzia

- ▶ Generator UTM
- ▶ Narzędzie do śledzenia wzmianek

Za

- ✓ Szeroki zasięg
- ✓ Trafienie do nowych, potencjalnie zainteresowanych osób

Przeciw

- ✗ Brak bezpośredniej kontroli nad procesem



Idea

Często podczas zakupu kierujemy się znanymi w sieci opiniami. Zadbaj, by Twój produkt był oceniany przez klientów.

Wdrożenie

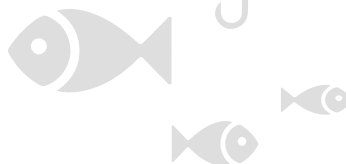
Proś użytkowników o wystawienie opinii i przypominaj im się mailowo jeśli tego nie zrobią. Ułatw proces, wysyłając im link do serwisu lub strony, gdzie mogą wystawić Ci ocenę.

Przydatne narzędzia

- ▶ **Autoresponder**
- ▶ **Moduł Email Marketingu na platformie Marketing Automation**

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Wysyłkę wiadomości po upływie określonego czasu od zakupu





Marketing szeptany

Idea

Internet pełen jest branżowych forów i grup dyskusyjnych. Bądź na nich obecny. Dziel się ekspercką wiedzą i odpowiadaj na pytania.

Wdrożenie

Monitoruj wątki na wybranych grupach dyskusyjnych, udzielaj odpowiedzi, sugeruj rozwiązania problemów i przy okazji pokazuj zastosowanie swoich produktów.

Przydatne narzędzia

- ▶ Generator UTM
- ▶ Narzędzie do śledzenia wzmianek

Co mogę zautomatyzować?

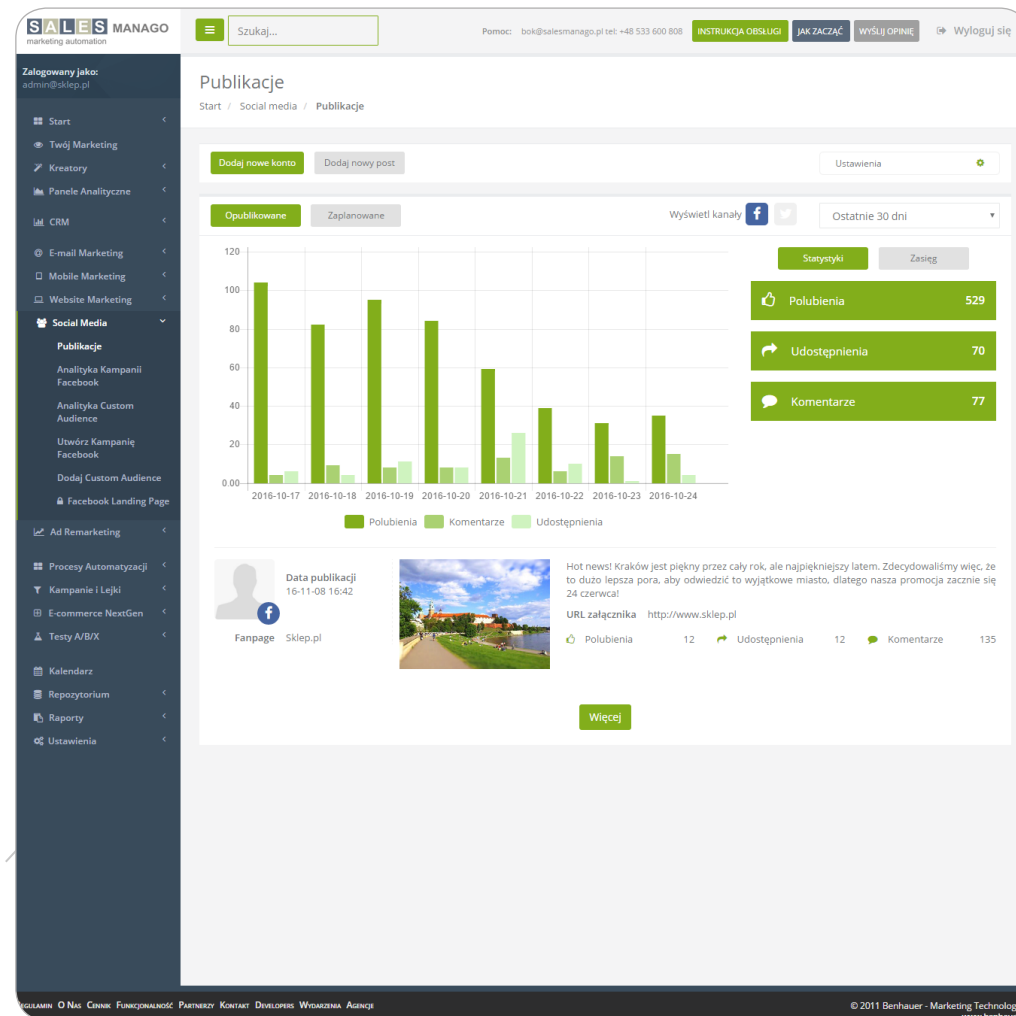
- ▶ Monitorowanie wspomnień na forach
- ▶ Postowanie w social media

Za

- ✓ Szeroki zasięg
- ✓ Trafienie do nowych, potencjalnie zainteresowanych osób

Przeciw

- ✗ Nieumiejętnie prowadzony marketing szeptany skutkuje łatką spamera





Polecenia

Idea

Jeżeli jakiś produkt jest polecany przez osobę, której ufamy, istnieje duże prawdopodobieństwo, że będziemy chcieli go wypróbować.

Wdrożenie

Nie bój się prosić klientów o rekomendacje. Jeżeli są zadowoleni z Twojego produktu, to jest szansa, że będą chcieli go polecić znajomym.

Przydatne narzędzia

- ▶ **Autoresponder**
- ▶ **Moduł Email Marketingu na platformie Marketing Automation**

Co mogę zautomatyzować?

- ▶ Wysyłkę wiadomości do osób, które już u Ciebie kupiły

Za

- ✓ Wysoka skuteczność
- ✓ Dobra jakość leadów
- ✓ Ocieplanie kontaktów (tzw. Ciepła baza kontaktów)

Przeciw

- ✗ Czasochłonność



The screenshot displays the 'Szczegóły' (Details) page for a contact named Jan Kowalski. The interface includes a sidebar with navigation options like 'Start', 'Kreatory', 'CRM', 'Kontakt', and 'Kampanie Sprzedażowe'. The main content area shows contact information (Name: Jan Kowalski, Email: kowalski.j@gmail.com, Phone: 655915763, Status: Potencjalny), a 'Widok karty kontaktu dla: marketing@salesmanago.pl' dropdown, and a 'SCORING' section with a score of 46023. Below this, there are 'Szybkie akcje' (Quick actions) like 'Mail 1-1', 'Kontakt', 'Web Fixed', and 'Web Done'. The 'Kampanie Sprzedażowe' (Sales Campaigns) section shows a dropdown for 'Nowe kontakty 2015' and various campaign tags like 'Cenniki', 'E-marketing', and 'Wersja próbna'. There are also sections for 'Lead routing', 'Kontakty do weryfikacji', 'Edukacja', and 'Partnerzy Zagranica'. At the bottom, there are tabs for 'Profil', 'Szczegóły', 'Wizyty', 'Wiadomości', 'Analityka', 'Sprzedaż', 'Firma', 'Inne', 'Zdarzenia', and 'Mobile'. The 'Profil mobilny' (Mobile profile) section shows details like email, application, language, system, and version. The 'Segmenty dynamiczne' (Dynamic segments) section shows a table with columns for 'Zainstalowano', 'Czas użytkowania', 'Wszyscy', and 'Ilość aplikacji'.





Stopka Email

Idea

Codziennie wysyłamy dziesiątki maili. Warto to wykorzystać i do każdej wiadomości dołączać informację na przykład o organizowanym wydarzeniu, czy biblioteczce z edukacyjnymi ebookami.

Wdrożenie

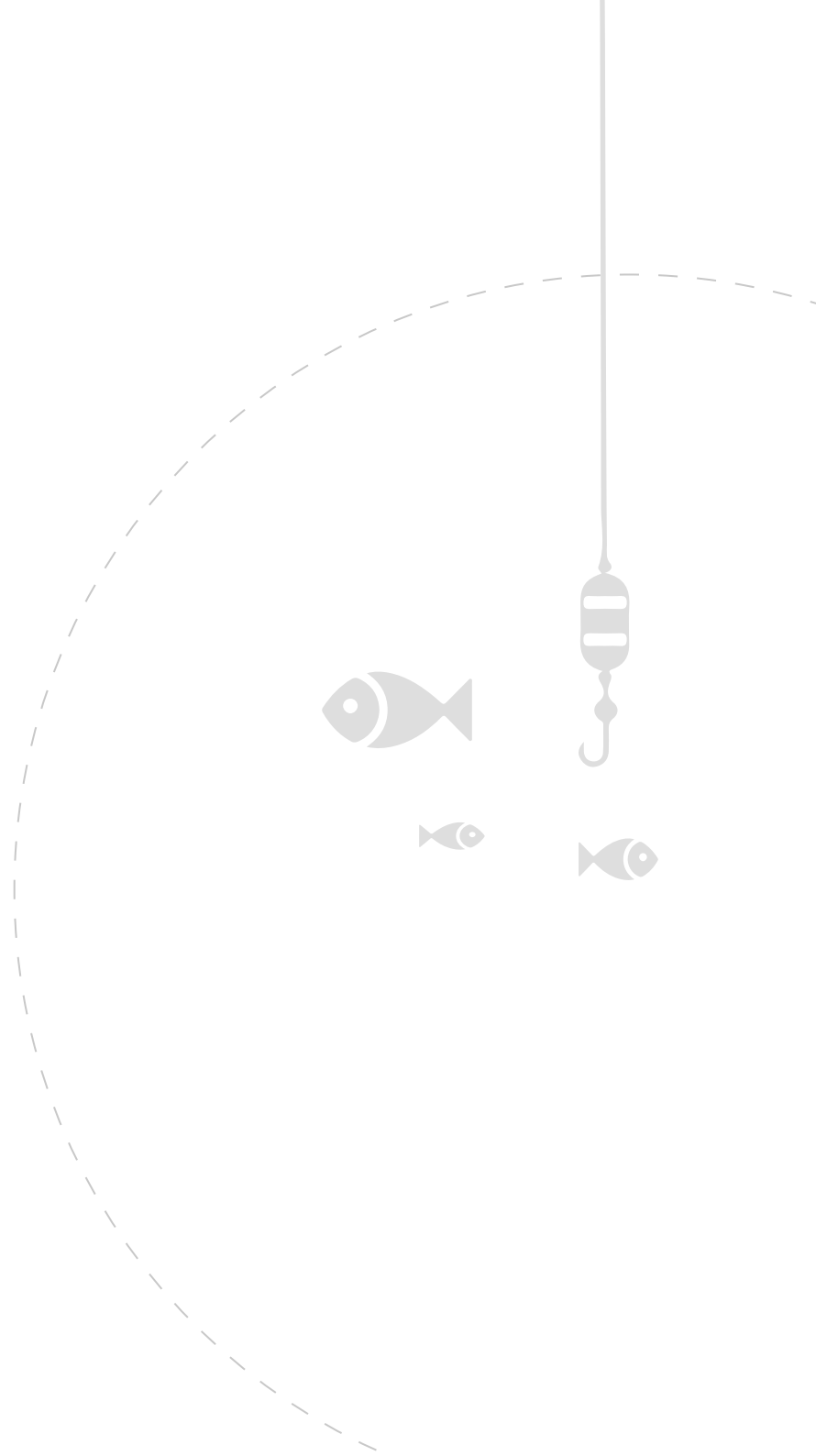
Przygotuj odpowiedni tekst, dodaj do niego grafikę i podlinkuj do landing page. Dołącz go na stałe do swojej stopki wiadomości email.

Przydatne narzędzia

- ▶ Aplikacja do tworzenia mikro-treści
-

Za

- ✓ Optymalizacja działań
 - ✓ Brak dodatkowych kosztów
 - ✓ Prostota
-



Wielka Księga Lead Generation dla Ecommerce



Odwiedź

www.salesmanago.pl