

Studiu de caz Email Marketing – Gave.ro

Cum să-ți dublezi vânzările din Email Marketing prin segmentare și personalizare?

Istoric

Gave Concept este un magazin online ce oferă o gamă variată de produse pentru casă și birou, toate într-un singur loc, pentru a facilita căutările în online. Fiecare produs are o poveste proprie, gata să inspire și să facă deciziile potențialilor clienți mai ușoare.

Gave aduce plus valoare prin prețurile și calitatea produselor comercializate pe site, dar și datorită atenției sporite acordate consumatorilor săi, consultanță și suport.

Obiective

Nevoia Gave.ro era de a ajunge la potențiali clienți cărora să le poată recomanda produse și transmite informații relevante pentru fiecare utilizator în parte.

Un alt obiectiv a fost de a aduce un minim de 200 de comenzi/lună din acest canal.

Perioadă analizată

19 Februarie – 20 Martie 2024

Analiză

Disponând de o bază de date foarte mare, de peste 100.000 de abonați, Gave putea să ofere soluții personalizate, astfel încât consumatorii să poată lua decizii informate de achiziție. În același timp, prin segmentare, baza de date este o sursă importantă de creștere a ratei de conversie, precum și numărul de comenzi.

Strategie

Strategia propusă de Sinaps a fost cea de personalizare pe segmente. Am luat în considerare personalizarea și adaptarea conținutului, a design-ului, precum și includerea de oferte și produse în funcție de istoricul și preferințele fiecărui segment/abonat în parte.

- Am început prin segmentarea bazei de date în funcție de gen.

- Am ajustat tonul și limbajul utilizat în funcție de fiecare segment și am personalizat aspectul vizual al newsletterelor.
- În funcție de preferințe, oferta de produse a fost personalizată astfel încât produsele recomandate să fie cât mai relevante pentru fiecare utilizator.
- Pentru segmentul „femei” am avut în vedere apelul la emoție prin comunicare asertivă, care să întâmpine o nevoie pe care o femeie o poate avea.
- Pentru segmentul „bărbați” am avut în vedere o abordare mai directă, cu un ton orientat către fapte, dar care să întâmpine o nevoie pe care un bărbat o poate avea.

Rezultate

Între 19 Februarie – 20 Martie 2024 s-a înregistrat o creștere a numărului de comenzi de 324% și un revenue cu 520% mai mare, în comparație cu aceeași perioadă a anului 2023. Față de luna anterioară segmentării, numărul de comenzi a fost cu 120% mai mare, iar revenue-ul cu 130% mai mare.

Indicator	Comparație	Creștere
Număr comenzi	prima lună cu segmentare vs aceeași perioadă cu un an în urmă, fără segmentare	+324%
Revenue	prima lună cu segmentare vs aceeași perioadă cu un an în urmă, fără segmentare	+520%
Număr comenzi	prima lună cu segmentare vs luna precedentă, fără segmentare	+120%
Revenue	prima lună cu segmentare vs luna precedentă, fără segmentare	+130%

Concluzii finale

Colaborarea dintre Sinaps și Gave a evidențiat puterea strategiilor personalizate de email marketing. Prin segmentarea atentă a bazei de date și adaptarea conținutului la preferințele utilizatorilor, am contribuit la o creștere semnificativă a vânzărilor pentru Gave, reflectată într-o creștere de 324% a numărului de comenzi și o creștere de 520% a veniturilor.

Feedback client

“Colaborarea cu echipa Sinaps în dezvoltarea strategiei noastre de email marketing a adus rezultate remarcabile. Personalizarea comunicării pe segmente a generat o creștere semnificativă a vânzărilor, iar clienții și abonații interacționează mai mult cu brandul și produsele Gave.ro prin intermediul newsletterelor.”

Ciobotaru Flavius – Fondator & Manager Proiect

Sursa: <https://www.sinaps.ro/studiu-de-caz-email-marketing-gave-ro/>