

STUDIU DE CAZ

de la Instabil la Predictibil

+409% Creștere în Email Revenue în 7 Luni

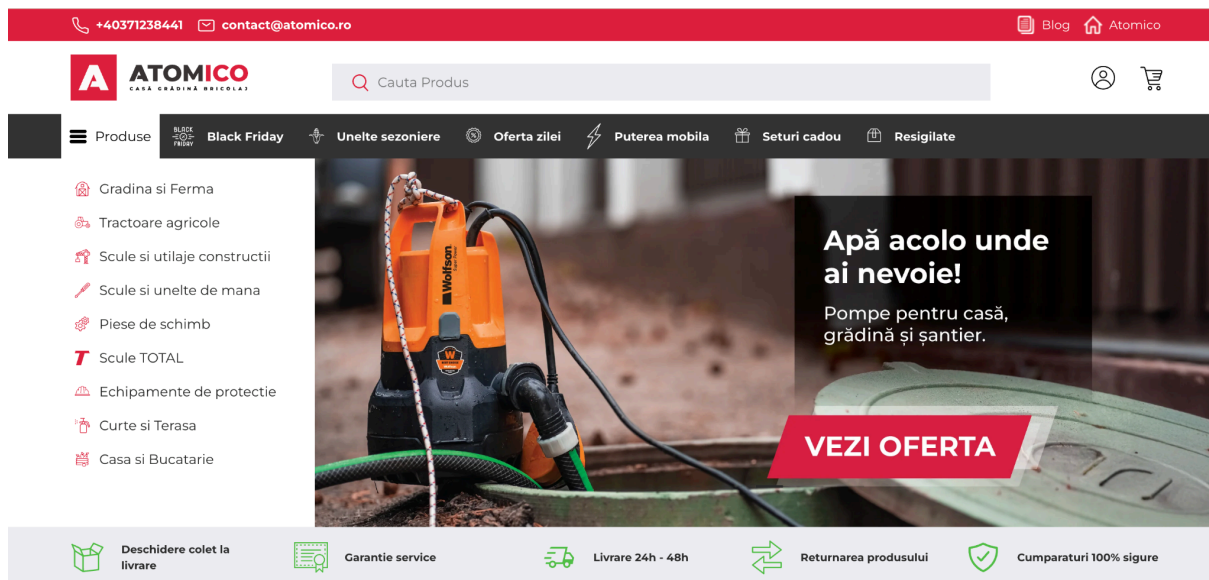
Cum am explodat veniturile: +409% creștere în Email Revenue în doar 7 luni

eComMasters x atomico.ro

1. Client - Atomico.ro

Bricolaj, echipamente casă și grădină

- **Website** ecommerce specializat în vânzarea de obiecte de bricolaj, echipamente pentru casă și grădină
- **Audienta solida** - +60.000 contacte
- **Multiple branduri**, furnizori și categorii de produse



2. Context & problemă

Pe parcursul colaborării cu Atomico.ro s-au implementat o serie de măsuri pentru **stabilizarea performanței**:

- curățări de listă
- segmentări mai precise
- optimizarea template-urilor
- testarea mai multor variante de subiecte
- audit al automatizărilor și ajustări operaționale
- structurarea unui calendar de campanii adaptat industriei (DIY, scule electrice, grădinarit, utilaje etc.)

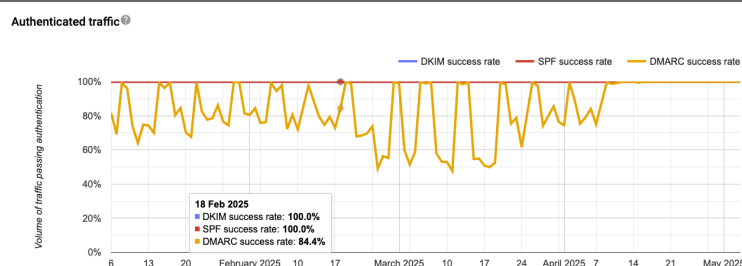
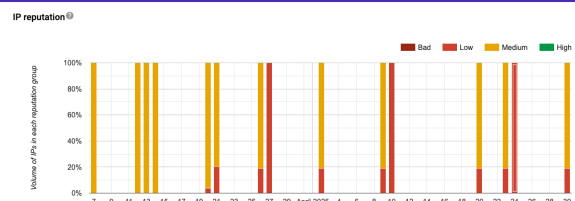
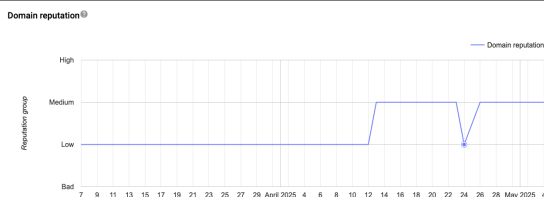
Aceste optimizări au generat îmbunătățiri punctuale, dar contul arăta în mod consistent:

- scăderi în deliverability
- fluctuații mari în OR și OR general scăzut
- semnale de filtering în Promotions și uneori Spam, în special la Gmail
- o lipsă de consistență în performanță, independentă de sezonality care afectează inclusiv partea de venituri

3. Context & problemă

Monitorizare 60 zile

- S-au identificat 2 IP-uri care constant generează probleme de reputație
- Reputația domeniului oscilează între low și mediu
- Există probleme pe parte de autentificare (DKIM success rate ar trebui sa undeva la 95% insa observam scaderi si pana sub 60%)



4. Objective & KPIs

Pentru a menține o relație solidă cu clientul, s-au agreat o serie de obiective concrete de creștere pentru următoarele 6 luni:

Obiective:

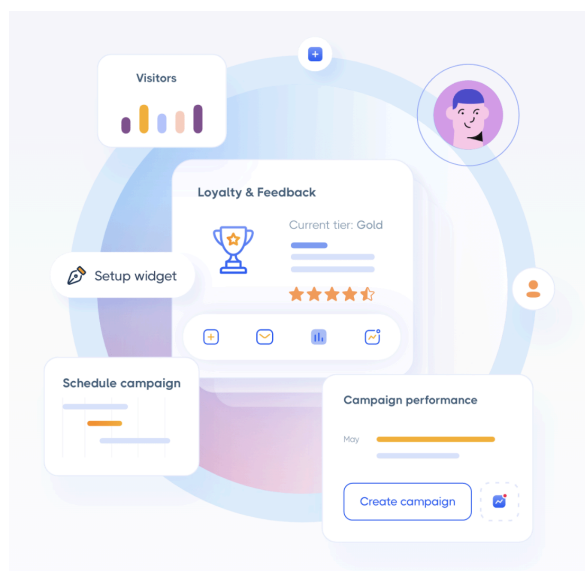
- Îmbunătățirea livrabilității email-urilor
- Îmbunătățirea plasamentului în inbox
- Îmbunătățirea OR
- Creștere rata conversii și venituri

Creștere KPIs:

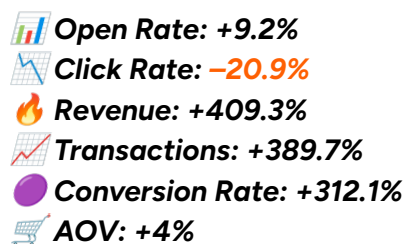
- +10% open rate
- +10% rata conversii
- +30% venituri

5. Strategie

- **Schimbarea domeniului** de trimitere cu un subdomeniu (email.atomico.ro sau newsletter.atomico.ro) și corectarea setărilor DKIM
- **Migrare controlată** cu un plan de warm-up, segmentare și stabilizare
- Creșterea și stabilizarea livrabilității
- Creșterea vizibilității emailurilor în inbox
- Stabilizarea Open Rate-ului și reducerea fluctuațiilor
- Implementare flux de dezabonare automată și curățarea listei de abonați
- Monitorizare constantă KPIs & indici livrabilitate



6. Rezultate (15 Mai – 14 Noiembrie)



Creștere sustenabilă a Open Rate-ului (+9.2%)

Această creștere este vizibilă pe întreaga perioadă, nu doar într-o lună anume. Este cel mai clar indicator că:

- domeniul nou livrează mai bine
- Gmail și Yahoo tratează emailurile mai favorabil
- utilizatorii care înainte nu vedeau emailurile (filtrate) încep să le vadă din nou

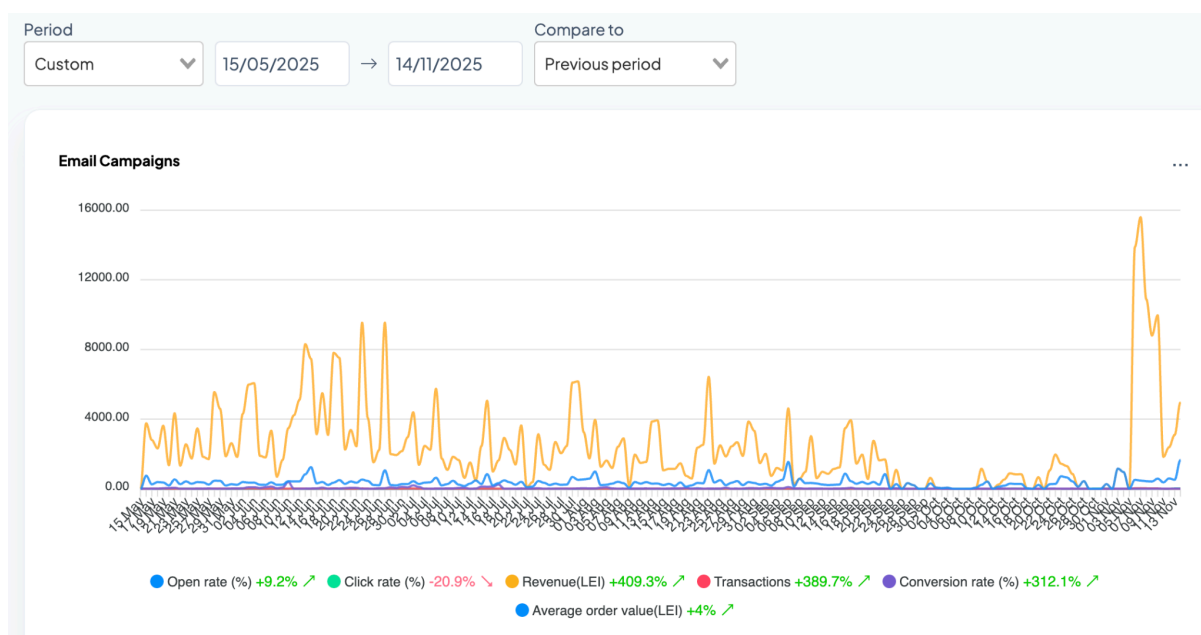
Revenue +409% și Transactions +389%

Cele 7 luni arată o creștere constantă, cu un pattern de accelerare după migrare.

- mai multe emailuri ajunse în Inbox → mai multe sesiuni cu intenție reală
- relevanță mai mare în conținut și recomandări
- o mai bună sincronizare între comportamentul utilizatorilor și calendarul de campanii

Scăderea CTR-ului este explicabilă tehnic:

- Open Rate crescut → CTR scade matematic, chiar și când click-urile absolute nu scad.
- Apple MPP și Gmail Prefetch generează "opens" artificiale.
- O parte din audiență reactivată deschide emailul, dar nu dă click.



7. Concluzii

După o perioadă de **7 luni**, eComMasters a reușit:

- să stabilizeze deliverability-ul pe întreg contul
- să crească semnificativ Open Rate campanii
- să genereze o creștere de peste +400% în revenue din campanii
- ⚙️ să creeze un sistem predictibil și scalabil
- 📈 să îmbunătățească performanța într-un mod sustenabil, nu dependent de sezonality

Vrei aceleasi rezultate pentru magazinul tau? [Contacteaza-ne.](#)