

Studiu de Caz

DE LA \$0 LA \$60.000 IN DOAR 30 DE ZILE: Arhitectura unui sistem de Email Marketing de inalta conversie

eComMasters x Echipam.ro

1. Client

Clientul nostru activeaza intr-o nisa riguroasa si extrem de competitiva, fiind specializat in distributia de echipamente de protectie a muncii pe segmentul exclusiv B2B. Cu un portofoliu impresionant ce depaseste 2.000 de articole provenite de la branduri de renume, business-ul se adreseaza direct managerilor de achizitii si administratorilor de companii care pun pret pe siguranta si conformitate. Desi magazinul online beneficia de o baza de date stabila, aceasta era subutilizata, lipsind o strategie coerenta de comunicare care sa transforme simplii vizitatori in parteneri comerciali recurenti.

2. Provocarea

Inainte de interventia noastra, magazinul activa fara un canal esential: **Email Marketing-ul**. Absenta acestuia genera trei probleme majore care limitau potentialul de scalare. In primul rand, lipsa comunicarii directe ducea la pierderea constanta a vanzarilor recurente din partea clientilor existenti. In al doilea rand, nu exista un sistem de nurturing care sa mentina brandul in atentia publicului tinta intre perioadele de achizitie, fapt ce ducea la un engagement scazut. In final, retentia slaba facea ca majoritatea clientilor sa cumpere doar punctual, fara a fi ghidati catre o relatie comerciala solida pe termen lung.

3. Objective Strategice (KPIs)

Misiunea noastra a fost clara: transformarea unei liste de email-uri pasive intr-un motor de generare de venituri.

- **Implementare Tehnica:** Integrarea platformei de email marketing si configurarea segmentarii avansate.
- **Identitate Vizuala:** Crearea unui branding coerent pentru canalul de email.
- **Obiective Financiare:** Cresterea vanzarilor prin activarea unui canal complet nou.
- **Indicatori urmariti:** Open Rate (>20%), Click Rate (>15%), Conversii si ROI.

4. Strategia Aplicata: "The Email Engine"

Am abordat proiectul prin implementarea a patru piloni fundamentali, meniti sa automatizeze vanzarea si sa personalizeze experienta utilizatorului:

A. Automatizarea (Flow-uri de Recuperare)

Am configurat cele mai critice doua fluxuri pentru captarea veniturilor care altfel s-ar fi pierdut: **Welcome Flow** (pentru educarea noilor abonati) si **Cart Abandonment** (pentru recuperarea automata a cosurilor parasite).

B. Segmentare si Relevanta B2B

In loc de mesaje in masa, am segmentat baza de date pentru a livra continut specific nevoilor din industria protectiei muncii, crescand astfel relevanta fiecarui email trimis.

C. Abordarea Omnichannel

Am pregatit infrastructura pentru un ecosistem de marketing 360 de grade, integrand email-ul cu notificari **Web Push** si **SMS** pentru a inconjura clientul cu puncte de contact strategice.

D. Optimizare prin A/B Testing

Fiecare variabila, de la subiectul mesajului pana la designul vizual, a fost testata riguros pentru a identifica formula perfecta care genereaza click-uri si conversii.

5. Rezultate de Impact (Primele 30 de zile)

În doar o luna de la implementarea strategiei de eMail Marketing, rezultatele au fost remarcabile:

- Venituri de 273,555 lei, cu o investiție de aproximativ 3,000 lei;
- 180 de conversii;
- ROI de 98.9%;
- Open rate de peste 22%;
- Click rate de peste 15%.

Cu doar 5 campanii trimise și 2 automatizări implementate, magazinul online se bucură de mai multă notorietate, o conexiune mai strânsă cu audiența și conversii săptămânale.

Feature	Sent	Clicks	Conversion Rate	Transactions	Revenue (Lei)
Newsletter	96193	3782	4.20%	159	250531.26
Push notifications	0	0	0.00%	0	0.00
SMS	0	0	0.00%	0	0.00
Email Automation	291	57	36.84%	21	23024.26
SMS Automation	0	0	0.00%	0	0.00
Push Automation	0	0	0.00%	0	0.00
Total	96484	3839	4.69%	180	273555.52

6. Concluzii și Direcții de Scalare

Succesul fulminant din primele 30 de zile reprezintă doar începutul. Planul de dezvoltare pe termen lung include:

1. **Sistem de Loializare:** Implementarea unui program de recompense pentru a crește valoarea pe viață a fiecărui client (LTV).
2. **Scalare prin SMS:** Activarea canalului SMS pentru oferte limitate și comunicări critice.
3. **Automatizări Avansate:** Dezvoltarea de fluxuri de tip "Win-back" pentru reactivarea clienților care nu au mai comandat de mult timp.

CTA

Vrei să transformi baza ta de date într-o mină de aur?

Nu mai lăsa profitul să ajungă în conturile competiției.