

Am generat **peste 107.000 lei** din Email & SMS marketing într-o singură lună, cu doar 3 zile de Black Friday

În industria fashion, pentru brandul Foggi, Black Friday vine cu o presiune dublă: volum mare de comunicare în piață și audiențe suprasaturate de mesaje promoționale.

Client: **Foggi (foggi.ro)** Industrie: **Fashion** Perioadă: **Noiembrie** Platformă: **theMarketer**

Obiectivul pentru luna noiembrie a fost clar: generarea de vânzări profitabile prin canale proprii (email peste 57.000 și SMS peste 41.500), utilizând platforma theMarketer, fără a compromite experiența de brand și fără dependență exclusivă de paid ads.

BAZĂ EMAIL

57.000+

BAZĂ SMS

41.500+

INDUSTRIE

Fashion

Accentul a fost pus pe:

- Reducerile de tip Black Friday
- Exploatarea comportamentului utilizatorilor activi
- Conversii rapide și recuperarea interesului latent

Abordarea noastră

În locul unei comunicări uniforme, am construit o strategie bazată pe roluri clare pentru fiecare canal.

1 Newslettere

Newsletterele au avut rol de reach și awareness comercial: mesaje de masă, cu focus pe reduceri, colecții și urgență, livrate în volum mare, dar atent secvențiat pentru a evita oboseala audienței.

2 SMS

SMS-urile au fost folosite ca trigger de acțiune: remindere scurte, directe, trimise în momente-cheie, cu scopul de a accelera decizia în ferestrele limitate de Black Friday.

3 Automatizări (Email & SMS)

Automatizările (email & SMS) au devenit coloana vertebrală a conversiilor: mesaje declanșate de comportamente reale (vizualizări, interes repetat, intenție), cu personalizare, timing precis și eficiență ridicată.

Rezultatele obținute

Într-o lună dominată de competiție agresivă și discounturi, strategia de lifecycle marketing a generat:

370

Tranzacții

107.563 lei

Venit total

13.791

Click-uri

2,68%

Rată medie
conversie

1.744.353

Mesaje livrate

Rezultatele confirmă capacitatea canalelor proprii de a livra vânzări reale chiar și într-un context extrem de competitiv.

Ce a funcționat cel mai bine

Automatizările de email

135 tranzacții · peste 41.000 lei

Rată de conversie de 10,79%, semnificativ peste media generală.

Newsletterele

Peste 44.000 lei venit

Principalul contributor de volum, cu rol esențial în susținerea campaniei de Black Friday.

SMS & SMS Automation

Peste 53 de tranzacții cumulate

Impact rapid, cu conversii directe. Canal ideal pentru urgență și oferte limitate.

Perspective strategice

- În fashion, automatizările nu sunt un „nice to have”, ci un avantaj competitiv real
- Black Friday nu înseamnă doar discount, ci o strategie corectă a mesajelor
- Email & SMS marketing pot genera venituri consistente fără creșterea bugetelor de ads
- Personalizarea și timing-ul bat volumul pur

Concluzie

Acest proiect demonstrează că, într-o perioadă dominată de zgomot promoțional, strategia face diferența. Printr-o utilizare inteligentă a newsletterelor, SMS-urilor și automatizărilor, am reușit să transformăm Black Friday dintr-un simplu eveniment de reduceri într-un sistem eficient de conversie, cu rezultate clare și măsurabile.

Vrei rezultate similare?

Discută cu echipa Full Out Media despre cum transformăm Email & SMS într-un motor real de vânzări.

Solicită consultație gratuită →