

Studiu de Caz – Peste 35.000 de euro prin e-mail marketing într-o singură lună

Client

Acest business este unul dintre cele mai importante magazine online din România specializate în corpuri de iluminat pentru interior și exterior. Cu un portofoliu extins de produse și o bază de clienți în continuă creștere, magazinul avea nevoie de un canal de comunicare care să genereze vânzări recurente și să maximizeze valoarea bazei de date existente.

Provocarea

Deși magazinul beneficia de trafic constant și o bază de date generoasă de abonați, potențialul canalului de e-mail marketing nu era valorificat la capacitate maximă.

Obiectivele urmărite:

- Creșterea veniturilor generate prin e-mail marketing;
- Reactivarea bazei de date existente;
- Recuperarea comenzilor abandonate;
- Creșterea ratei de conversie;
- Dezvoltarea unui ecosistem de automatizări care să genereze vânzări în mod constant.

Strategia implementată

Pentru atingerea obiectivelor, am construit o strategie bazată pe două direcții principale:

1. Campanii de newsletter

Au fost trimise campanii tematice și promoționale către întreaga bază de date:

- Campanie promoțională COD REDUCERE15 (-15% extra reducere)
- Campanie dedicată iluminatului exterior
- Campanie pentru iluminatul dormitorului
- Campanie pentru colecția de globuri decorative pentru terasă

2. Automatizări de e-mail

Pentru a valorifica fiecare etapă din parcursul clientului, au fost implementate și optimizate fluxuri automate:

- Cart Abandonment
- Welcome Series
- Product Follow-Up
- Category Follow-Up
- Cross-Sell
- Price Alert

Aceste automatizări rulează permanent și generează vânzări fără intervenție manuală.

Rezultate

Venit generat prin campanii newsletter

- COD REDUCERE15: 71.093 lei
- Globuri pentru terasă: 32.620 lei
- Iluminat exterior: 23.182 lei
- Reduceri iluminat dormitor: 21.612 lei

Total venit generat prin campanii: 148.508 lei

Email	141953	11.8% 16742	3.0% 500	51	32620.60 LEI
Email	142521	11.2% 15925	4.0% 644	38	21612.47 LEI
Email	143193	11.6% 16605	4.2% 699	48	23182.56 LEI
Email	146962	12.9% 18649	6.3% 1170	109	71093.67 LEI

Venit generat prin automatizări

- Cart Abandonment: 9.909 lei
- Product Follow-Up: 9.750 lei
- Category Follow-Up: 6.335 lei
- Welcome Series: 6.000 lei
- Cross-Sell: 1.111 lei
- Price Alert: 229 lei

Total venit generat prin automatizări: 33.335 lei

All	Running	Paused	Draft	All objectives		Custom	01.04.2026	→	30.04.2026
Journey	Status	Objective	Created on	In progress	Completed	Transactions	Revenue(LEI)	Growth	
Cross sell Last edited 02.04.2026 15:33	Running	Assist retention and recurrence	2 Apr 2026	346	1031	3	1,111.93		▼
Inactivity behavior Last edited 02.04.2026 15:32	Running	Assist conversions	2 Apr 2026	17	0	0	0.00		▼
Price alert Last edited 02.04.2026 15:32	Running	Assist conversions	2 Apr 2026	0	39	2	229.28		▼
Product follow-up Last edited 02.04.2026 15:31	Running	Assist conversions	2 Apr 2026	32	892	14	9,750.58		▼
Cart abandonment Last edited 02.04.2026 15:30	Running	Recover abandoned carts	2 Apr 2026	11	307	15	9,909.92		▼
Category follow-up Last edited 02.04.2026 15:31	Running	Assist conversions	2 Apr 2026	36	1196	16	6,335.81		▼
Welcome series Last edited 21.05.2026 10:49	Running	Nurture relationships	2 Apr 2026	39	508	9	6,000.63		▼

Rezultate finale

181.843 lei venit total generat prin e-mail marketing

Compus din:

- 148.508 lei din campanii newsletter;
- 33.335 lei din automatizări.

Alte rezultate relevante

- ☐ peste 576.000 e-mailuri trimise
- ☐ peste 246 comenzi atribuite direct canalului de e-mail marketing
- ✂ 18,3% din venituri generate automat prin fluxuri comportamentale
- ☐ unul dintre cele mai bune luni din punct de vedere al performanței e-mail marketingului

Ce a făcut diferența

Rezultatele nu au venit dintr-o singură campanie, ci din combinarea mai multor elemente:

- segmentarea bazei de date;
- mesaje adaptate intereselor utilizatorilor;
- campanii sezoniere relevante;

- design optimizat pentru conversii;
 - automatizări construite pe comportamentul utilizatorilor;
 - testarea constantă a ofertelor și a mesajelor.
-

Concluzie

Acest proiect demonstrează că e-mail marketingul nu este doar un canal de comunicare, ci un motor real de creștere pentru magazinele online. Prin combinarea campaniilor promoționale cu automatizări inteligente, business-ul a generat peste 181.000 lei într-o singură lună, transformând baza de date într-un activ valoros care produce venituri constant. Pentru magazinele online care investesc deja în trafic prin Google Ads, Meta Ads sau SEO, e-mail marketingul reprezintă una dintre cele mai profitabile metode de a crește valoarea fiecărui vizitator și a fiecărui client existent.