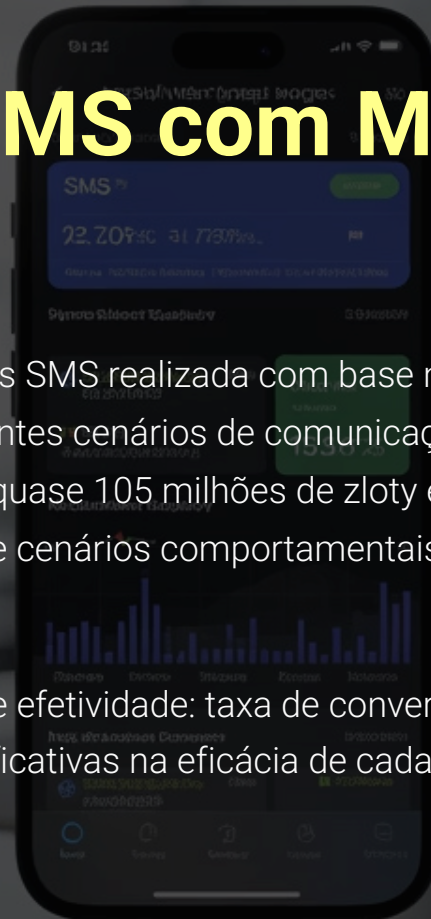


TOP Cenários de SMS com Melhor Conversão na edrone

Análise abrangente da efetividade de campanhas SMS realizada com base nos dados de clientes da edrone. O relatório apresenta um levantamento detalhado de diferentes cenários de comunicação, abrangendo mais de 114 milhões de mensagens enviadas, que geraram um total de quase 105 milhões de zloty em receita. O foco concentrou-se em cenários como Newsletter Subscription, Newsletter Hub e cenários comportamentais (ex: Abandoned Carts, Back in Stock, After Sale, Recommendations).

A análise se concentra nos indicadores-chave de efetividade: taxa de conversão, receita por mensagem enviada e receita total gerada. Os dados revelam diferenças significativas na eficácia de cada cenário, por exemplo, para campanhas Newsletter Hub.



Líder em conversão

7,63%

Newsletter Subscription

Melhor resultado de conversão com 655.883 SMS enviados

43,78 zł

ROI de Assinatura

Newsletter Subscription alcança 43,78 zł de receita por SMS

Newsletter Subscription é o líder em conversão com resultado de 7,63% e receita de 43,78 zł por SMS. Este cenário caracteriza-se por uma escala significativamente maior - 655.883 mensagens enviadas geraram 50.019 pedidos e quase 29 milhões de zloty em receita.

Chat Subscription apresenta um caso interessante com conversão de 5,22% e receita de 56,25 zł por SMS, embora em uma pequena amostra de 345 mensagens. Refer a Friend alcançou 5,62% de conversão, mostrando o potencial dos programas de recomendação na comunicação SMS.

Automação que funciona



Abandoned Carts

780.932 SMS | Conversão 2,67%

Receita por SMS: 14,45 zł

Receita total: 11.288.134 zł

Terceira maior receita total no ranking. O cenário de carrinhos abandonados confirma seu valor como elemento-chave da estratégia de retenção.



After Sale

621.675 SMS | Conversão 1,46%

Receita por SMS: 6,41 zł

Receita total: 3.985.184 zł

A comunicação pós-venda gera pedidos adicionais e constrói fidelidade. A alta conversão de 1,46% mostra a disposição dos clientes para novas compras.



Recommendations

1.028.310 SMS | Conversão 0,71%

Receita por SMS: 3,23 zł

Receita total: 3.320.564 zł

Recomendações de produtos personalizadas com grande escala de envios. Potencial de crescimento através de melhor personalização dos algoritmos.

Recomendações Estratégicas e Conclusões



Escalar Newsletter Subscription

Com **7,63% de conversão**, Newsletter Subscription é o líder incontestável em efetividade. É necessário aumentar o orçamento e alcance deste cenário, escalando-o de forma que mantenha a alta qualidade do direcionamento e personalização. Estudar possibilidades de replicar seu sucesso em outros canais.



Otimização do Newsletter Hub

Com **103M de SMS enviados** e **conversão de 0,08%**, Newsletter Hub é o maior cenário em massa que requer otimização imediata. Mesmo uma pequena melhoria no direcionamento, segmentação e personalização pode trazer milhões de zloty em receita adicional. A implementação de testes A/B avançados é fundamental.



Desenvolvimento de Cenários Comportamentais

Cenários como **Abandoned Carts (2,67%)**, **Back in Stock (1,92%)**, **After Sale (1,46%)**, **Recommendations (0,71%)**, **Wish List (2,54%)**, **Refer a Friend (5,62%)** e **Chat Subscription (5,22%)** mostram consistentemente alta efetividade. A expansão dessas automações com triggers adicionais, segmentação avançada e personalização aprofundada tem enorme potencial de crescimento em conversão e receita.



Fortalecimento da Fidelidade e Retenção

Concentração em cenários de fidelização que constroem relacionamentos de longo prazo com clientes. A alta conversão em cenários comportamentais evidencia a eficácia da comunicação contextual. Investimentos em programas de fidelidade e campanhas personalizadas de reativação, baseadas em dados de comportamento do cliente, são prioridade.

Conversão Média

0,19%

Benchmark para todo o portfólio

Receita Média/SMS

0,91 zł

Meta a ser superada em cada cenário

Receita Total

104.690.555 zł

Potencial de crescimento: 30-50%

A conclusão-chave da análise é a enorme diferença na efetividade entre cenários – de **0,08% (Newsletter Hub) a 7,63% (Newsletter Subscription)** de conversão. Isso mostra que o sucesso no marketing SMS depende não do canal em si, mas do contexto, timing e relevância da comunicação. Cenários baseados em comportamentos específicos dos usuários (carrinhos abandonados, retorno de produto ao estoque, referências, lista de desejos, chat subscription) consistentemente alcançam melhores resultados que envios em massa.

Recomendamos uma estratégia de três frentes: (1) Escalar líderes como Newsletter Subscription, mantendo alta qualidade de direcionamento e personalização. (2) Otimização agressiva de campanhas em massa, ex: Newsletter Hub, através de segmentação avançada e teste A/B. (3) Desenvolvimento e maximização do potencial de automações comportamentais (como Abandoned Carts, After Sale, Recommendations, Back in Stock, Wish List, Refer a Friend, Chat Subscription), que mostram a melhor relação custo-benefício. O potencial de crescimento da receita total em 30-50% é real com implementação consistente dessas recomendações.