

Case Study WhatsApp: Części AGD – powitanie nowych subskrybentów

Przykład naszego klienta pokazuje, jak **WhatsApp**, nawet przy niewielkiej bazie kontaktów, zmienia zasady gry w **komunikacji z nowymi subskrybentami newslettera**. Wysyłanie **powitalnych wiadomości onboardingowych** do świeżo zarejestrowanych kontaktów znacząco zwiększa **otwieralność i liczbę kliknięć** – skutecznie obalając mit, że WhatsApp w marketingu w Polsce jest kanałem drugorzędnym.



Dlaczego WhatsApp?



Bardzo wysoka otwieralność wiadomości

W przeciwieństwie do e-maila, wiadomości WhatsApp są otwierane przez użytkowników z niezwykłą częstotliwością, co gwarantuje, że Twoje przekazy zostaną zauważone.



Natychmiastowe dotarcie do odbiorców

Wiadomości docierają w czasie rzeczywistym, umożliwiając błyskawiczne reagowanie na potrzeby rynku i skuteczne informowanie o pilnych ofertach.



Bardziej osobisty charakter niż e-mail

Bezpośrednia komunikacja na platformie, którą klienci znają i lubią, buduje silniejsze relacje i poczucie indywidualnego traktowania.



Idealny kanał do promocji czasowych i nowości

Szybkie dotarcie i wysokie zaangażowanie sprawiają, że WhatsApp jest perfekcyjnym narzędziem do promowania krótkoterminowych ofert, premier produktów czy ekskluzywnych wydarzeń.

STRATEGIC
BUSINESS GOALS



WhatsApp: powitanie po zapisie do newslettera

COMMUNICATION



Zwiększenie konwersji po zapisie do newslettera

Wykorzystanie WhatsAppa jako dodatkowego punktu styku, który skutecznie **przekształca subskrybentów newslettera w aktywnych klientów dokonujących zakupów.**



Budowa relacji 1:1 z klientem

Tworzenie bezpośredniego, spersonalizowanego dialogu z każdym klientem, **budującego zaufanie i lojalność poprzez indywidualne podejście.**



Dodatkowy kanał sprzedażowy o wysokiej skuteczności

Stworzenie nowego, efektywnego kanału generowania przychodów, który **uzupełnia istniejące działania marketingowe i zwiększa całkowitą wartość sprzedaży.**

CUSTOMER
ENGAGEMENT



Rola WhatsAppa w Kampanii

1

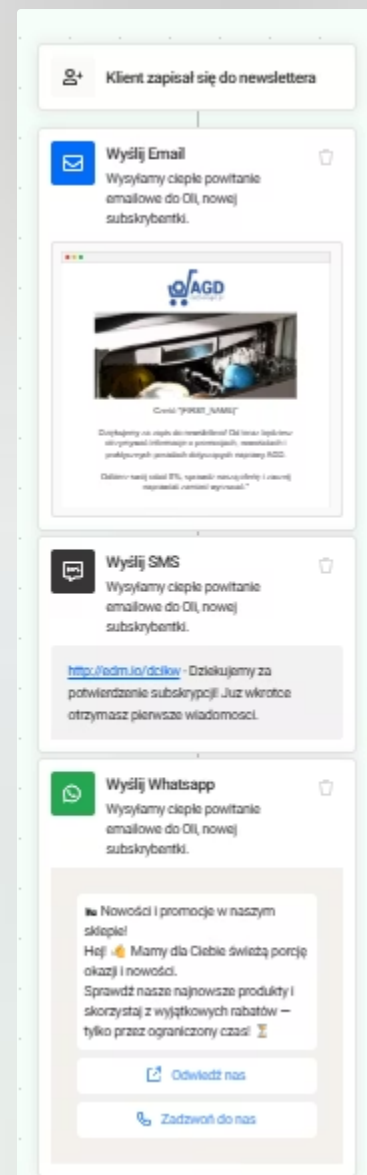
Kanał uzupełniający

Działa synergicznie obok tradycyjnych metod, takich jak **e-mail** i **SMS**, zwiększając zasięg i skuteczność komunikacji.

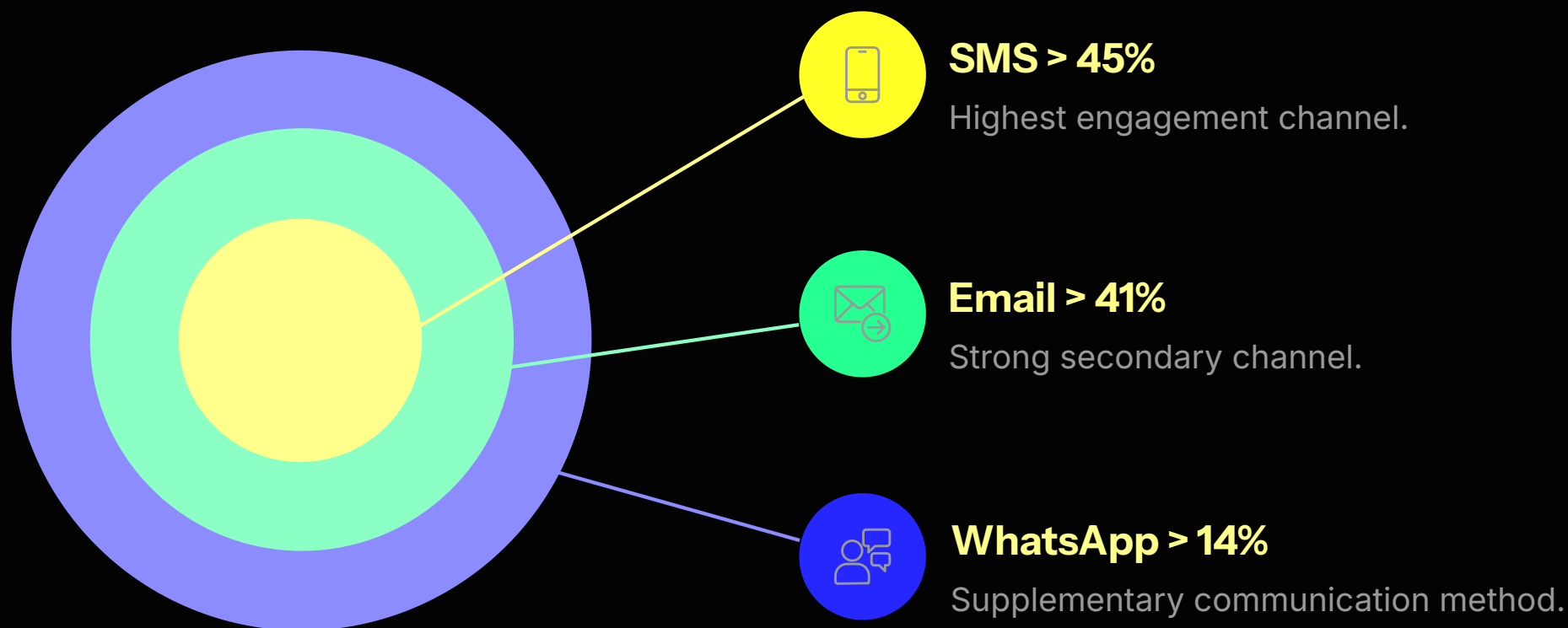
2

Komunikacja osobista i kontekstowa

Umożliwia budowanie bardziej intymnych relacji z klientami, dostarczając treści dopasowane do ich indywidualnych potrzeb i etapu podróży zakupowej.



Udział kanałów w przychodzie scenariusza



Nasza analiza przychodów pokazuje, że choć kanały takie jak SMS (45%) i Email (41%) wciąż generują większość sprzedaży, **WhatsApp**, pomimo bycia najnowszym kanałem, już wnosi **znaczące 14% do całkowitego przychodu**.

To podkreśla jego szybko rosnący potencjał w budowaniu zaangażowania i zwiększaniu sprzedaży.

Wyniki Kampanii

Okres analizy: 19.12.2025 – 19.01.2026



2942

Wysłanych wiadomości

Łącznie w okresie kampanii

427

Zrealizowane zamówienia

Skuteczna konwersja subskrybentów

67K

Wygenerowany przychód

Dokładnie 67 248,25 zł z kanału WhatsApp

Wyniki WhatsAppa

9 682zł

Przychód

78 zł

Koszt

59

Zamówienia

38%

Współczynnik konwersji



Kluczowe obserwacje



Najwyższa uwaga użytkownika

WhatsApp zapewnia poziom uwagi, którego nie oferują inne kanały, co gwarantuje, że Twoje komunikaty zostaną zauważone i przyswojone.



Komunikacja bliższa rozmowie niż reklamie

Wiadomości są postrzegane jako bardziej osobiste i mniej inwazyjne, co sprzyja budowaniu autentycznych relacji z klientami.



Realne zapytania zakupowe i bezpośrednie interakcje

Klienci chętniej angażują się w dyskusje dotyczące produktów, prowadzące do konkretnych zapytań i finalizacji transakcji.

Replies & Reactions ▾

Czy prowadzą Państwo montaż płyt ceramicznych?

[View in Inbox](#)



Zaangażowanie odbiorców

154

wysłane wiadomości



70,13%

wskaźnik otwarć



3,9%

kliknięcia (CTR)

wskaźnik interakcji z treścią

Dlaczego WhatsApp działa w Częściach AGD?

Odpowiedzi klientów świadczą o realnych zapytaniach zakupowych i bezpośrednich interakcjach, co **buduje zaufanie i przekłada się na wysokie konwersje**.

Złożoność Produktu

Części AGD często wymagają **doprecyzowania i profesjonalnego doradztwa**, które WhatsApp może efektywnie zapewnić w czasie rzeczywistym.

Pilna Potrzeba Zakupu

Klienci mają **pilne potrzeby zakupowe**, a szybkość odpowiedzi na WhatsAppie jest kluczowa dla finalizacji transakcji.

Szybka Odpowiedź = Wyższa Konwersja

Natychmiastowa komunikacja znacząco zwiększa szanse na konwersję, skracając czas od zapytania do zakupu.

Naturalny Kanał Rozmowy

WhatsApp to **naturalne środowisko do rozmowy** dla wielu klientów, co sprawia, że czują się swobodniej, zadając pytania i szukając wsparcia.

Wsparcie Decyzji Zakupowej

Idealnie nadaje się do **wsparcia klientów w podjęciu świadomej decyzji** zakupowej, oferując personalizowane porady i informacje.