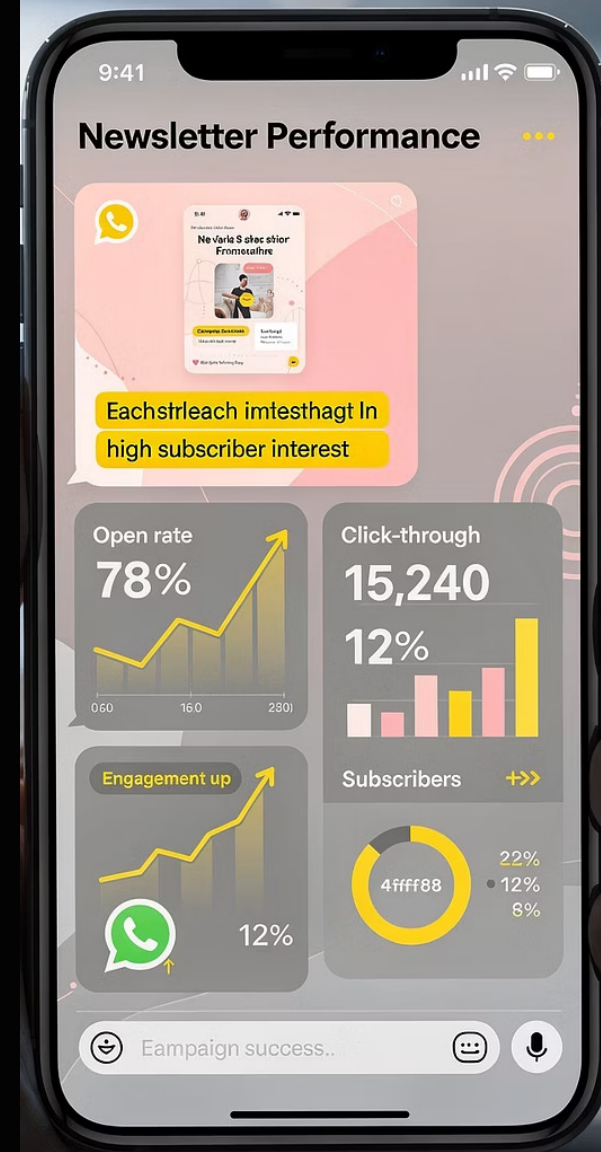


Case Study WhatsApp Newsletter: Superbutelki.pl

Przykład naszego klienta pokazuje, jak **WhatsApp Newsletter**, nawet przy niewielkiej bazie kontaktów, zmienia zasady gry w **komunikacji marketingowej**. Wykorzystanie tego kanału do wysyłki kampanii promocyjnych zwiększa **otwieralność i liczbę kliknięć** - skutecznie obalając mit, że WhatsApp w marketingu w Polsce jest kanałem drugorzędym.



Kontekst kampanii Whatsapp Newsletter



Generowanie Sprzedaży

Zwiększenie przychodów w okresie promocyjnym **Black Week** poprzez bezpośrednie oferty.



Aktywacja Bazy

Pobudzenie zaangażowania wśród istniejącej bazy subskrybentów WhatsApp.



Test Kanału

Ocena efektywności WhatsAppa jako strategicznego kanału sprzedażowego i jego potencjału.

Podstawowe metryki kampanii

Kampania Black Week została skierowana do całej bazy zapisanych subskrybentów WhatsApp, która obejmowała zarówno **użytkowników aktywnie zaangażowanych**, jak i **tych mniej aktywnych**, dając nam pełny obraz potencjału kanału.



Wysłane Wiadomości

Łączna liczba wiadomości wysłanych w ramach kampanii, docierających do każdego subskrybenta.



Kreacja i komunikat



Wizualny Przekaz

Wiadomość WhatsApp zawierała **atrakcyjną grafikę promocyjną**, która natychmiast przyciągała uwagę, oraz krótki, konkretny komunikat o rabatach **do -70%** na Black Week.



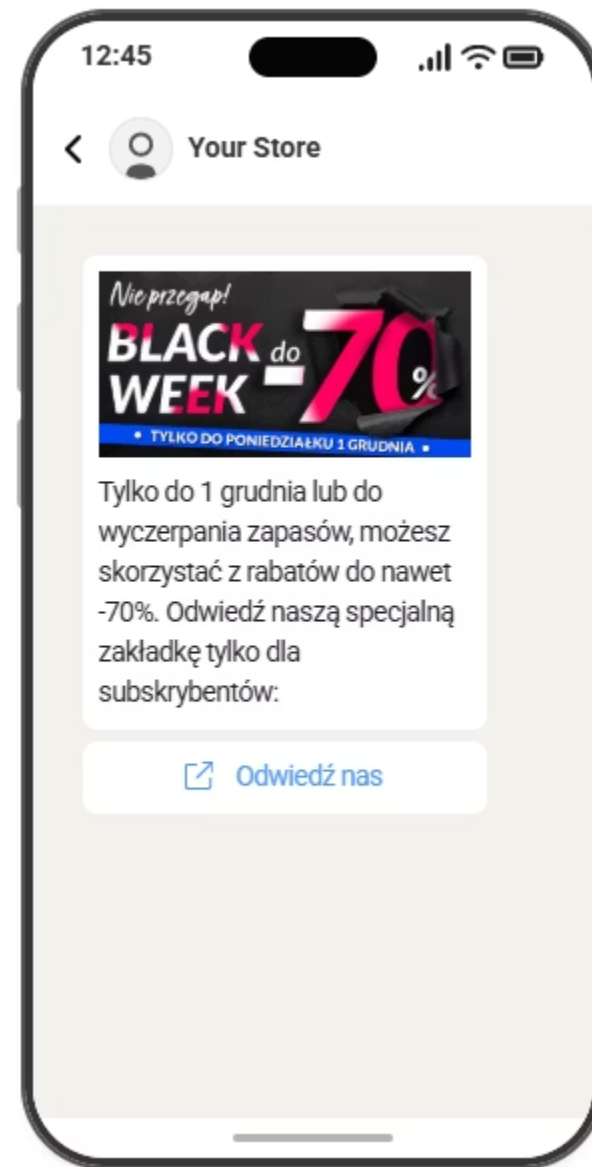
Wyraźne CTA

Każda wiadomość zawierała **jedno, wyraźne wezwanie do działania (CTA)**, które kierowało użytkowników bezpośrednio do dedykowanej zakładki z ofertami Black Week na stronie Superbutelki.pl.



Ekskluzywna Oferta

Kluczowy przekaz podkreślał **limitowany czas trwania oferty** oraz jej **ekskluzywność dla subskrybentów** newslettera WhatsApp, budując poczucie pilności i wartości.





Wyniki sprzedażowe kampanii Black Week

2746 zł

Przychód (PLN)

Łączna kwota wygenerowana
bezpośrednio z kampanii.

3

Liczba Zamówień

Transakcje dokonane przez
subskrybentów WhatsApp.

0.53%

Współczynnik Konwersji

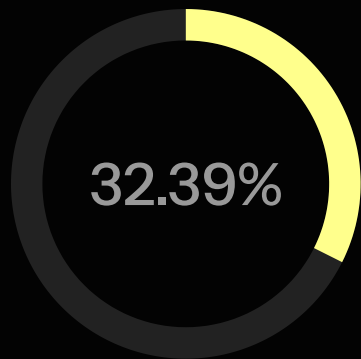
Procent subskrybentów, którzy
dokonali zakupu.

4.81 zł

Przychód / Wiadomość

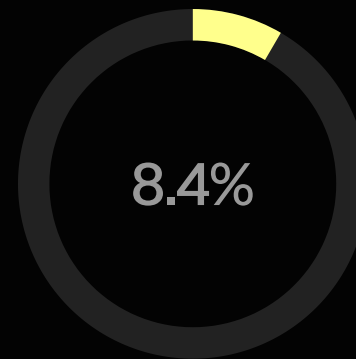
Średni przychód na jedną
wysłaną wiadomość.

Dostarczalność i zaangażowanie



Wskaźnik Otworzeń

Wysoki procent subskrybentów, którzy otworzyli wiadomość.



Wskaźnik Kliknięć

Procent subskrybentów, którzy kliknęli w link w wiadomości.

Bardzo wysoki CTR jak na kanał promocyjny oraz brak negatywnych reakcji użytkowników potwierdzają, że WhatsApp to niezwykle efektywne narzędzie do angażowania odbiorców i dostarczania wartościowych treści bez ryzyka irytacji.

Kluczowe wnioski z kampanii



Baza Opt-in

Wysyłka do świadomie zapisanej bazy gwarantuje wysoką akceptację i skuteczność komunikacji.



Kontekst Czasowy

Oferty z pilnym kontekstem (np. Black Week) z jasnym wezwaniem do działania generują natychmiastowe zainteresowanie.



Prosty Komunikat

Jednoznaczny komunikat z jednym, wyraźnym CTA eliminuje rozpraszanie uwagi i kieruje użytkownika prosto do celu.



Wysoki CTR

8,4% CTR potwierdza, że WhatsApp efektywnie generuje ruch sprzedażowy i jest kanałem o wysokim potencjale konwersji.



Brak Negatywnych Reakcji

Zerowa liczba wypisów i negatywnych reakcji świadczy o trafności i wysokiej jakości dostarczanych treści.



Kanał Uzupełniający

WhatsApp stanowi doskonałe uzupełnienie dla e-maila i SMS-a, wzmacniając całościową strategię komunikacji marketingowej.