

Checklista

**Do odhaczenia: wskazówki, które ożywią
Twoje wyniki!**

1. Zbierz zapisy do newslettera: E-mail, SMS, WhatsApp

KORZYŚCI

większa grupa docelowa do zaangażowania na Black Friday
i po kampanii

JAK?

- ☐ ustaw social proof z kodem rabatowym i timerem
- ☐ użyj bannerów, pop-upów, sliderów do informowania o warunkach i czasie obowiązywania promocji
- ☐ ustaw exit-pop z przypomnieniem o porzuconym koszyku i możliwości skorzystania z rabatu
- ☐ podpowiadaj produkty z wykorzystaniem Smart Rekomendacji

Dowiedz się więcej:

[BUDOWANIE BAZY E-MAIL](#) | [BUDOWANIE BAZY SMS](#)



2. Skonfiguruj automatyzacje: Ratuj porzucone koszyki, Przeglądane produkty, Powitaj nowych subskrybentów, Rekomendacje

KORZYŚCI

te kilka scenariuszy to must have na Black Friday, ich prawidłowe, szybkie działanie pozwala na uratowanie wielu zamówień oraz skuteczne budowanie bazy

JAK?

- ☐ przyspiesz harmonogram wysyłek, aby efektywniej ratować koszyki i przyspieszać decyzje zakupowe klientów i zwiększać wartość koszyka, (zmień harmonogram w okresie kampanii Black Friday: np. po 3, 12 i 24 godzinach)
- ☐ dodaj wiadomość SMS - czas reakcji ma znaczenie!
- ☐ przetestuj kanał WhatsApp - to świetna okazja do tego
- ☐ włącz model Single opt in w scenariuszu Zapisu do newslettera, aby ułatwić ten proces
- ☐ wykorzystaj efekt FOMO: uruchom scenariusze Alarmuj o obniżkach, Przypomnij o ponownej dostępności

Dowiedz się więcej:

[AUTOMATYZACJE](#) | [SMS](#) | [SINGLE OPT IN](#) | [WHATSAPP](#)



3. Informuj klientów o wszystkim w trakcie ich procesu zakupowego

KORZYŚCI

przejrzyste zasady promocji, klient szybciej podejmuje decyzje

JAK?

- ☐ ustaw social proof z kodem rabatowym i timerem
- ☐ użyj bannerów, pop-upów, sliderów do informowania o warunkach i czasie obowiązywania promocji
- ☐ ustaw exit-pop z przypomnieniem o porzuconym koszyku i możliwości skorzystania z rabatu
- ☐ podpowiadaj produkty z wykorzystaniem Smart Rekomendacji

Dowiedz się więcej:

[SOCIAL PROOF](#) | [EXIT POP-UP](#) | [SMART REKOMENDACJE](#)

4. Zadbaj, aby klienci do Ciebie wrócili

KORZYŚCI

klient nie jest jednorazowy, system automatycznie będzie go angażować także w późniejszym okresie

JAK?

- ☐ skonfiguruj i uruchom automatyzacje: Rekomendacje (7 dni po przeglądaniu, 28 dni po zakupie), Przywracaj klientów (30 i 60 dni), Po zakupie, Program lojalnościowy

Dowiedz się więcej:

[AUTOMATYZACJE](#)

5. Upewnij się, że proces zakupowy jest prosty i szybki, umożliwiając zakup bez konieczności rejestracji

KORZYŚCI

szybsze i sfinalizowane zakupy

JAK?

- ☐ sprawdź UX Twojej strony - czy nic nie przeszkadza klientowi w finalizacji zakupu w wersji desktop i mobile?

Dowiedz się więcej:

[JAK POPRAWIĆ WYNIKI](#)

6. Regularnie analizuj dane dotyczące otwarć, kliknięć i konwersji i optymalizuj scenariusze i komunikację na podstawie wyników

KORZYŚCI

szybciej dostosowujesz swoją strategię pod aktualne trendy i zachowania zakupowe klientów

JAK?

- ☐ sprawdzaj sekcję raportów
- ☐ weryfikuj czy żaden ze scenariuszy nie zatrzymał się
- ☐ sprawdzaj stan kodów rabatowych jeśli korzystasz z kodów dynamicznych

Dowiedz się więcej:

[RAPORTY AUTOMATYZACJI](#) | [KODY RABATOWE](#)

1. Podsumuj kampanie

KORZYŚCI

szybsze i sfinalizowane zakupy

JAK?

- ☐ przeanalizuj wyniki
- ☐ porównaj działania do ubiegłego roku
- ☐ co poszło dobrze, co słabo? Czy jest coś co można na kolejny rok usprawnić?
- ☐ potrzebujesz wsparcia w interpretacji danych - umów się na spotkanie z opiekunem Customer Success

Dowiedz się więcej:

[RAPORTY AUTOMATYZACJI](#) | [RAPORTY ONSITE](#)

2. Regularnie wysyłaj wartościowe treści, aby budować zaufanie i zaangażowanie klientów

KORZYŚCI

regularna aktywizacja grupy kontaktów, podtrzymanie kontaktu, informowanie klientów o nowościach, promocjach

JAK?

- ☐ stwórz segment Championów, którzy dokonali największych zakupów w czasie trwania akcji Black Friday - wróć do nich, podziękuj za zakup, podtrzymuj relację.
- ☐ utrzymuj harmonogram min. 2 wiadomości w miesiącu
- ☐ korzystaj z opcji RESEND w Newsletterze

- ☐ wykorzystaj newslettery cykliczne, aby utrzymać regularność wysyłek - newslettery cykliczne wysyłają się automatycznie, a Ty możesz skupić się wyłącznie na tych unikalnych akcjach, dzięki czemu oszczędzasz czas!

Dowiedz się więcej:

[NEWSLETTER](#) | [SMS MARKETING](#) | [SEGMENTACJA](#) | [RESEND I NEWSLETTER CYKLICZNY](#)

**UMÓW SIĘ NA SPOTKANIE Z TWOIM OPIEKUNEM
CUSTOMER SUCCESS,**
aby sprawdzić lub wspólnie zaplanować działania!