

Strategia komunikacji 360°

jak łączyć ze sobą funkcjonalności edrone?



Michał Augustyn
Customer Success Manager



Kinga Klimczak
Senior Customer Success Manager

Czym jest komunikacja 360° w praktyce?

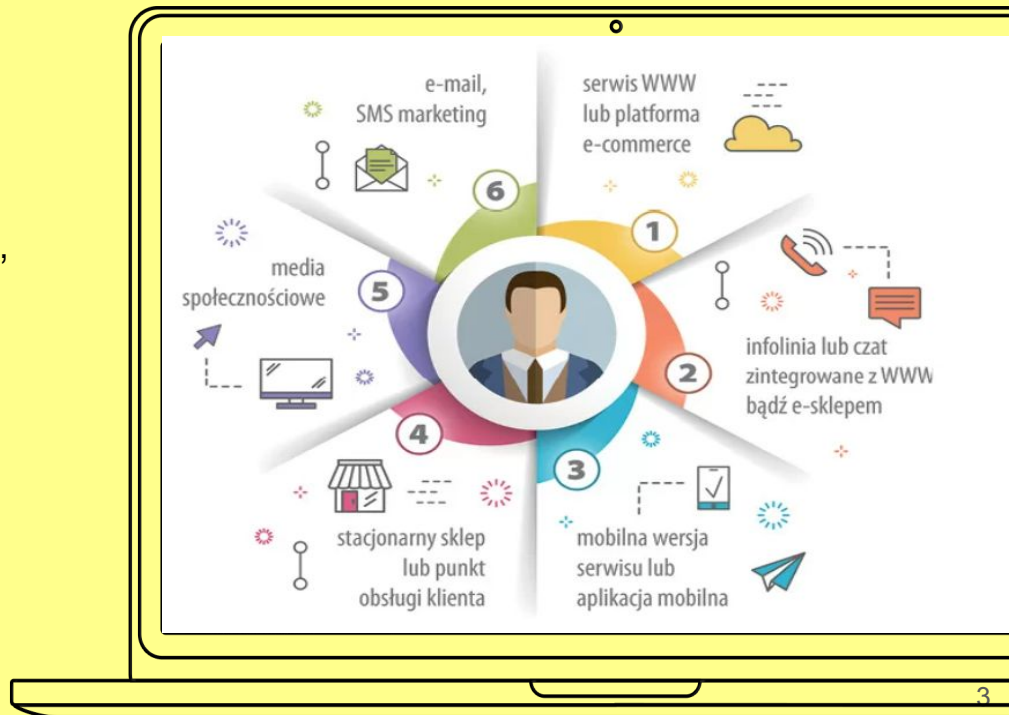
To nie sztuka „bycia wszędzie”.
To umiejętność mówienia jednym
głosem we wszystkich kanałach,
**w odpowiednim czasie i do
właściwej osoby.**



360° oznacza, że klient:

- zapisuje się przez pop-up,
- dostaje e-mail z ofertą,
- porzuca koszyk,
- otrzymuje SMS-a z przypomnieniem,
- widzi push z promocją

a Ty wszystko to widzisz i zarządzasz z jednego miejsca!



Kampania jednorazowa vs Komunikacja 360°



Wysyłasz e-mail z promocją -10%.

Kliknęło 7% odbiorców.

Reszta? Nawet nie zauważyła.

**Promocja kończy się, a w koszykach
zostają niedokończone zakupy**



Ten sam -10%, ale w 3 aktach:

1. E-mail z ofertą trafia do skrzynki rano.
2. Pop-up na stronie przypomina o promocji po wejściu klienta.
3. SMS w ostatnich godzinach zachęca do finalizacji koszyka.

**Efekt? Więcej kliknięć, więcej transakcji,
mniej zmarnowanego ruchu!**

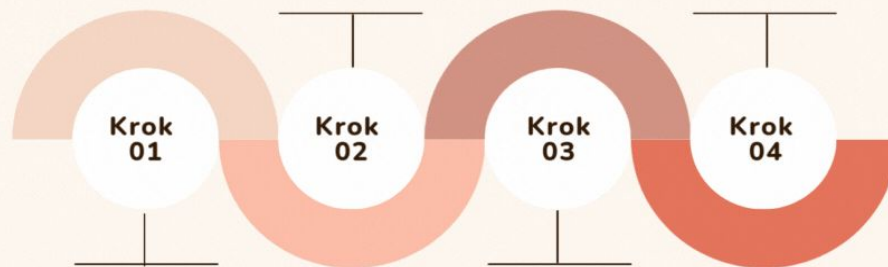
Różnice - czy się opłaca?

Element	Kampania jednorazowa	Komunikacja 360
Cel	Jednorazowy strzał sprzedażowy	Budowanie relacji i powtarzalnej sprzedaży
Kanały	Zazwyczaj tylko e-mail	E-mail, onsite, push, sms, automatyzacje, AI
Grupa docelowa	Cała baza	Segmenty klientów dopasowane do zachowań i potrzeb
Czas trwania	Kilka godzin lub dni	Działa stale - automatyzacje
Personalizacja	Brak lub minimalna	Wysoka (dynamiczne treści, historia zakupowa)
Reakcja na zachowanie	Brak	System reaguje w czasie rzeczywistym
Efektywność	Niska, szybko gaśnie	Wysoka, rośnie z czasem
Zarządzanie w edrone	Mailing jednorazowy	Automaty+segmentacja+kampanie+AI+onsite

Flow komunikacji

- **wzrost zaangażowania** klientów
- lepsze **zrozumienie potrzeb** konsumentów
- **wzrost sprzedaży** i ugruntowania pozycji marki na rynku
- **gromadzenie danych**, które można później wykorzystać

FLOW KOMUNIKACJI



EDRONOWY QUIZ

czyli 4 ważne pytania

? „Co by się stało, gdybyś w grudniu wysłał tylko e-maila z promocją?”



? „Co by się stało, gdybyś w grudniu wysłał tylko e-maila z promocją?”

▼ Straciłbyś aż 40% szans na dotarcie do klientów, którzy:

- ignorują skrzynkę,
- kupują impulsywnie przez SMS,
- reagują na web push, gdy przeglądają inne sklepy.

? „Co by się stało, gdybyś nie miał pop-upa na stronie?”



? „Co by się stało, gdybyś nie miał pop-upu na stronie?”

▼ Nie zebralbyś setek leadów,
które potem możesz aktywować
w e-mailach i SMS-ach.

(Pop-upy w edrone konwertują
nawet 5–10% użytkowników!)

? „Co by się stało, gdybyś wysłał wszystkim ten sam mailing?”



? „Co by się stało, gdybyś wysłał wszystkim ten sam mailing?”

▼ Trafisz do połowy odbiorców z niepasującym komunikatem = niskie OR i CTR, a Twój system się „wypala”.

? „Co by się stało, gdybyś nie przypomniał o porzuconym koszyku?”



? „Co by się stało, gdybyś nie przypomniał o porzuconym koszyku?”

▼ Utraciłbyś średnio 60–80%
niedokończonych zakupów!

A wystarczyła seria: e-mail +
push + SMS → klient wraca.

PYTANIE BONUSOWE

“O co chodzi w komunikacji 360°?”

„W komunikacji 360° nie chodzi o więcej wiadomości.

Chodzi o więcej okazji do trafienia w punkt.”

Komunikacja 360°

przykładowe kampanie i działania

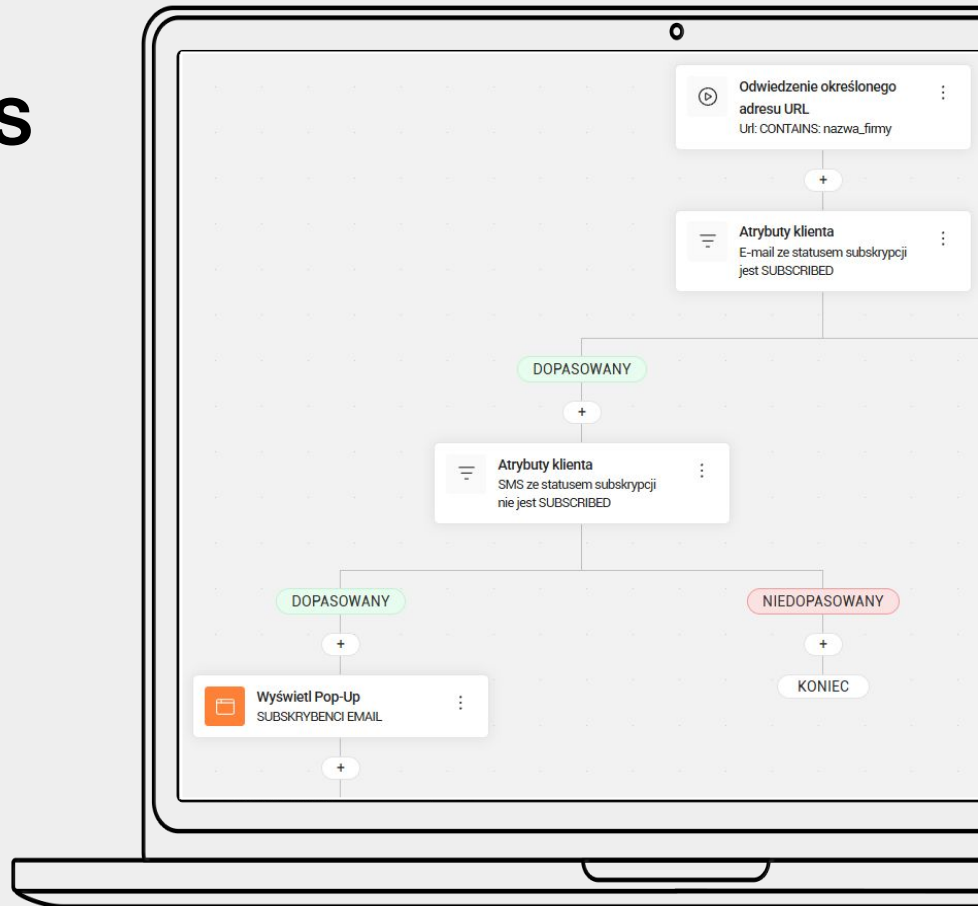
ZGODY SMS

POP-UP z zachętą do zapisu do
Newslettera SMS dla istniejących
subskrybentów EMAIL

Kampania 360 → ZGODY SMS

POP-UP DLA SUBSKRYBENTÓW EMAIL

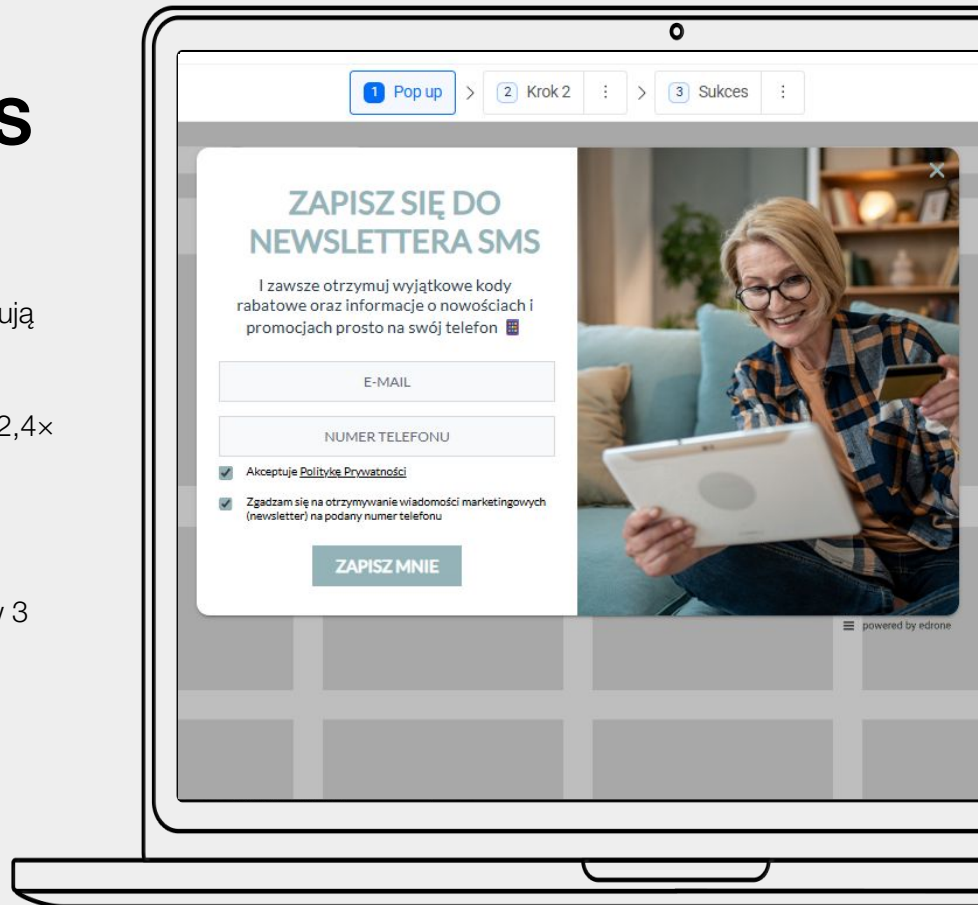
- ✓ Dodatkowy kanał = większa szansa na sprzedaż
- ✓ Wyższe zaangażowanie lojalnych klientów
- ✓ Precyzyjne targetowanie i personalizacja



Kampania 360 → ZGODY SMS

POP-UP DLA SUBSKRYBENTÓW EMAIL

- ✓ Wykorzystywanie SMS w ramach strategii omnichannel, odnotowują średni wzrost zaangażowania o 47,7 %
- ✓ Subskrybenci otrzymujący zarówno e-maile, jak i SMS-y mają aż 2,4× większą skłonność do zakupu niż ci, którzy otrzymują tylko emaila
- ✓ SMS-y osiągają nawet 98 % wskaźnika otwarć
- ✓ Większość SMS-ów jest czytana w ciągu kilku minut — średnio w 3 minuty



ZGODY SMS

SEGMENT z zapisanymi bez numeru telefonu

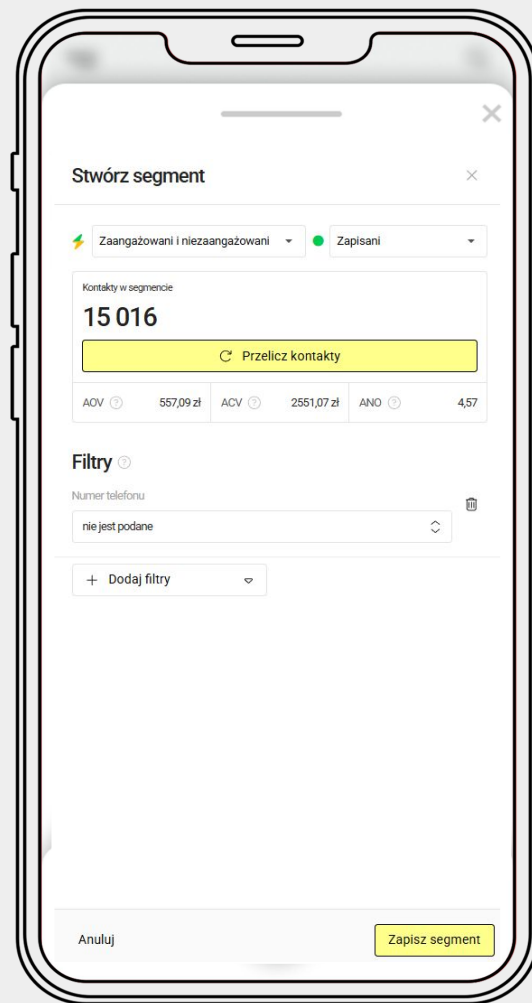
CYKLICZNY NEWSLETTER

LANDING z zapisem telefonu

Kampania 360 → ZGODY SMS

SEGMENT Z SUBSKRYBENTAMI BEZ NUMERU TELEFONU

- **segmentacja** - Zapisani + Filtr “Numer telefonu nie jest podane”
- cykliczny newsletter - z call to action
- landing page



Kampania 360 → ZGODY SMS

SEGMENT Z SUBSKRYBENTAMI BEZ NUMERU TELEFONU

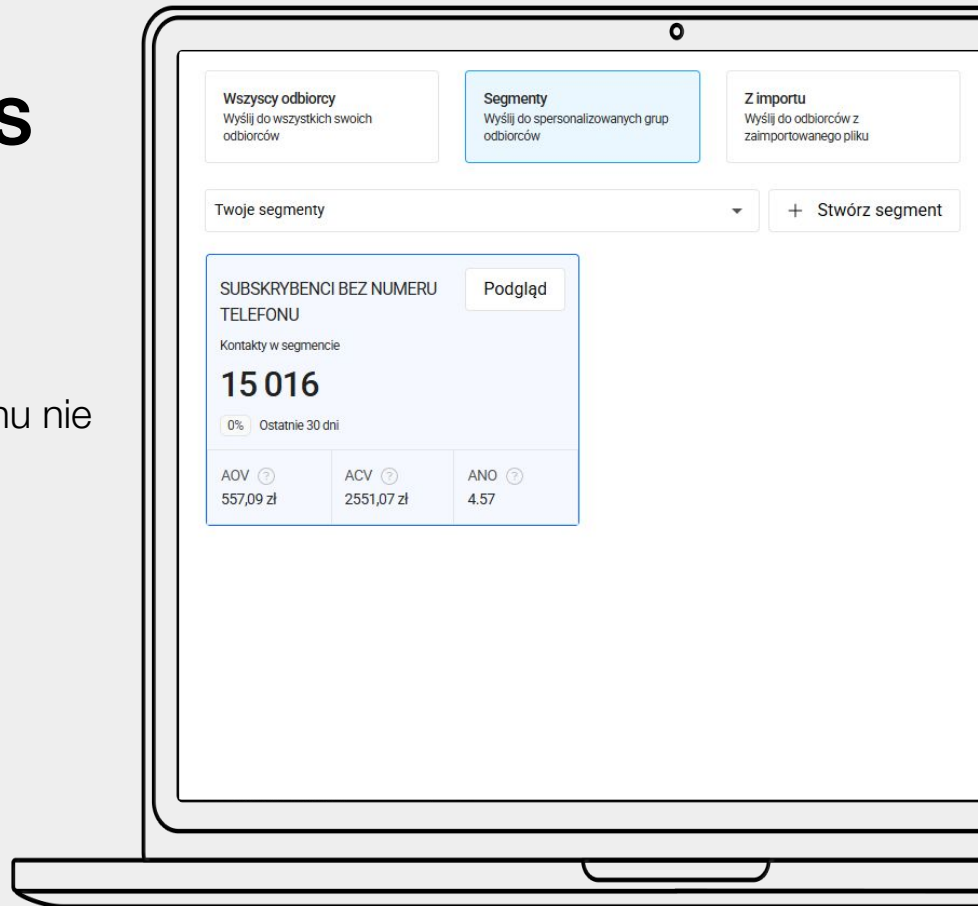
- segmentacja - Zapisani + Filtr “Numer telefonu nie jest podane”
- **cykliczny newsletter** - z call to action
- landing page



Kampania 360 → ZGODY SMS

USTAWIENIA DLA CYKLICZNEGO NEWSLETTERA

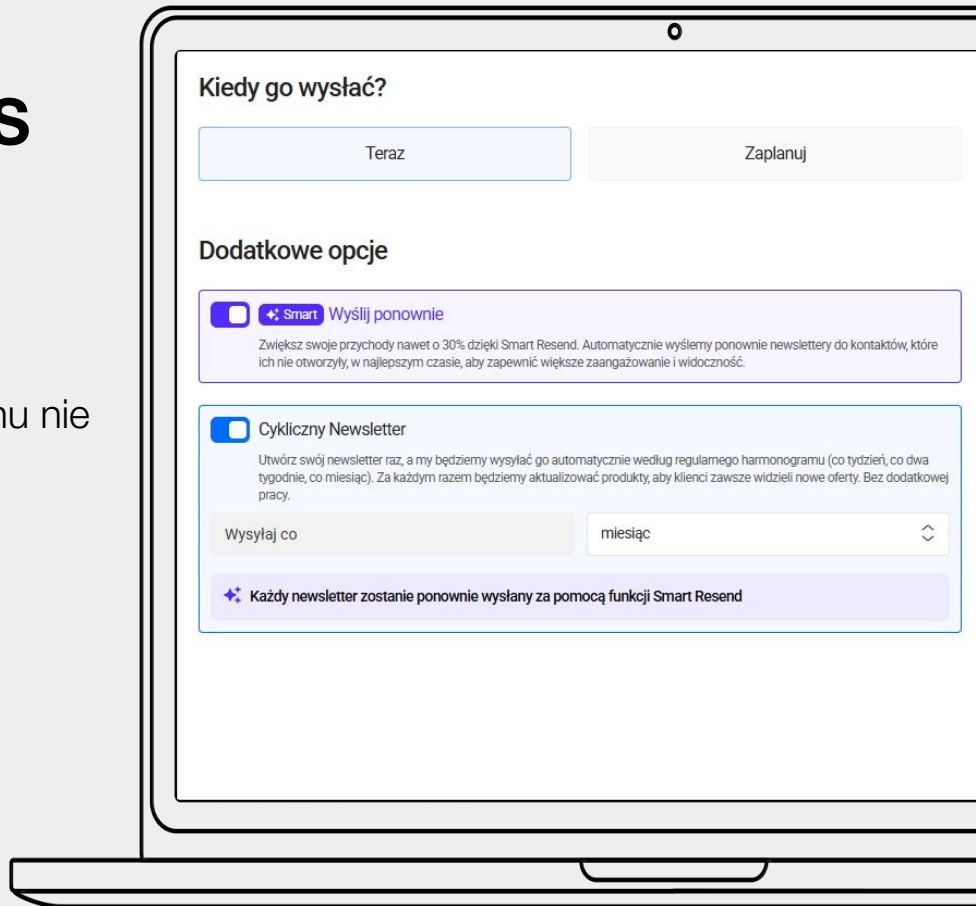
- segmentacja - Zapisani + Filtr “Numer telefonu nie jest podane”
- **cykliczny newsletter** - z call to action
- landing page



Kampania 360 → ZGODY SMS

USTAWIENIA DLA CYKLICZNEGO NEWSLETTERA

- segmentacja - Zapisani + Filtr “Numer telefonu nie jest podane”
- **cykliczny newsletter** - z call to action
- landing page



Kampania 360 → ZGODY SMS

LANDING PAGE Z MOŻLIWOŚCIĄ ZAPISU DO NEWSLETTERA SMS

WAŻNE!

*Jeżeli chcesz korzystać z landing page ze swoimi własnymi inputami to **zgłoś nam to na nasz Serwis**, abyśmy mogli wykonać dla Ciebie odpowiednie podpięcia dla formularza!*

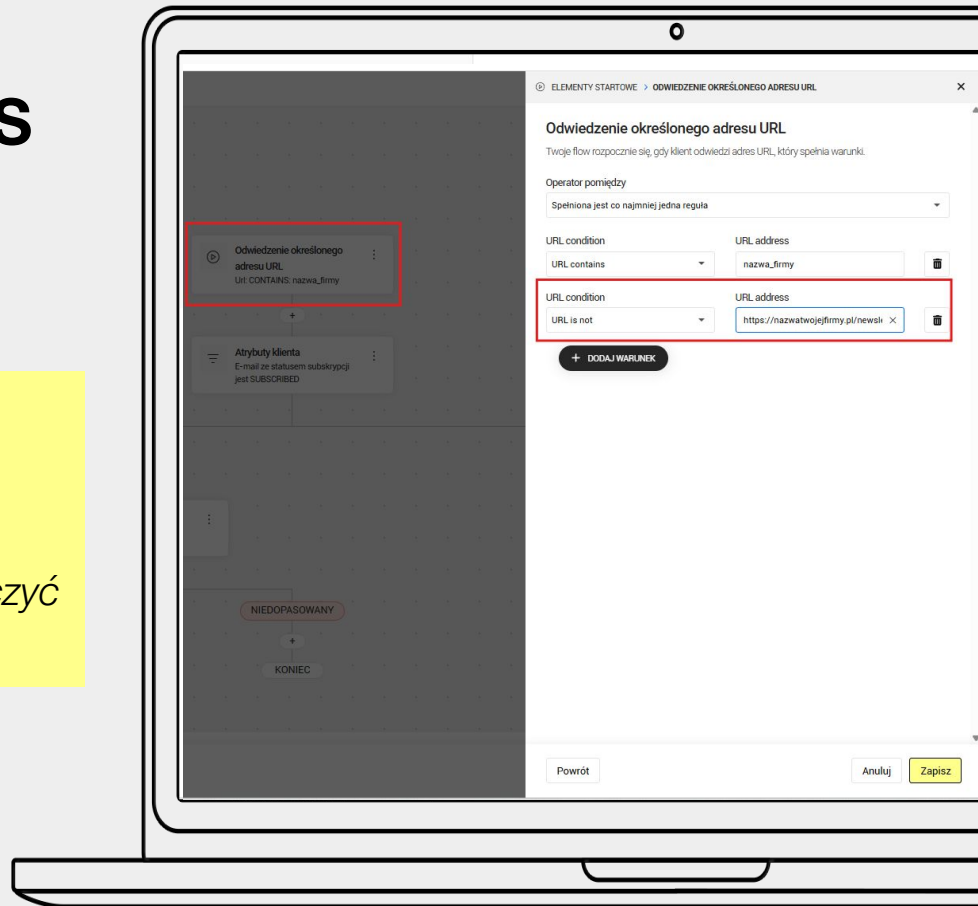


Kampania 360 → ZGODY SMS

LANDING PAGE Z MOŻLIWOŚCIĄ ZAPISU DO NEWSLETTERA SMS

WAŻNE!

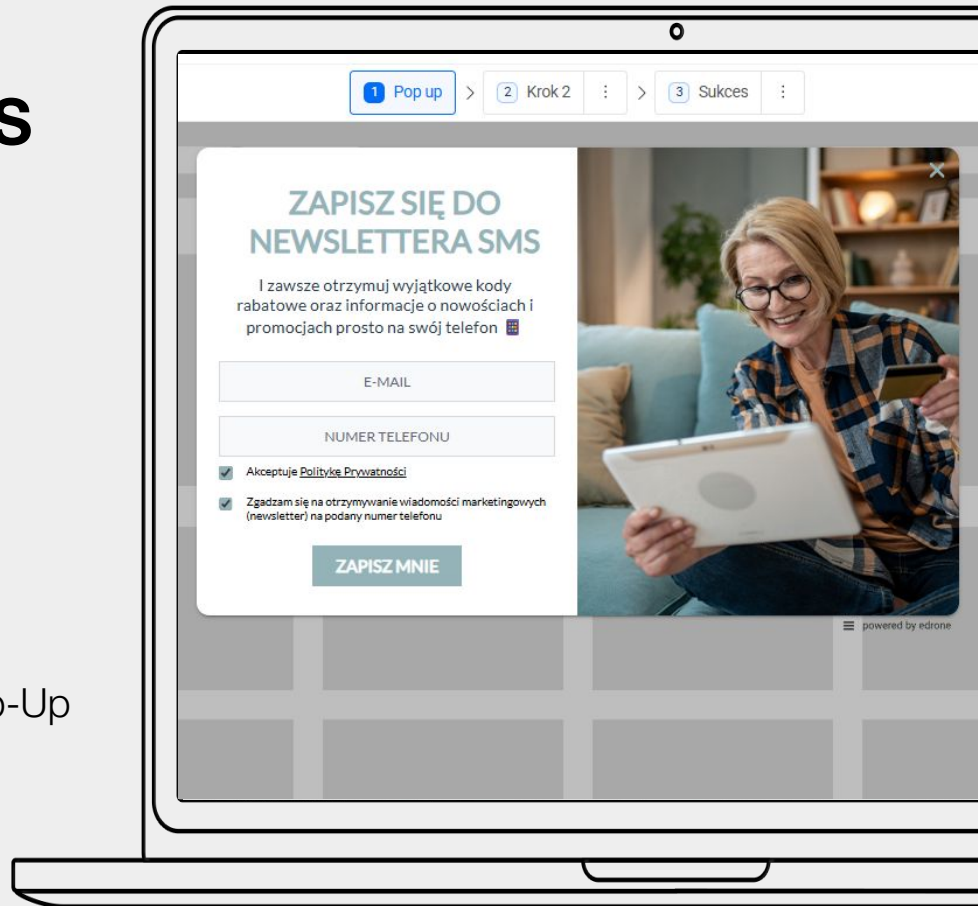
*Jeżeli masz również uruchomione Custom Flow
POP-UP DLA SUBSKRYBENTÓW EMAIL to
pamiętaj o ustawieniu dodatkowego parametru w
Elemencie startowym Custom Flow, aby wykluczyć
wyświetlanie Pop-Up'u na Twoim landing page.*



Kampania 360 → ZGODY SMS

A JEŻELI NIE LANDING PAGE?
NIC STRACONEGO!

1. Wykorzystaj w **Call To Action** cyklicznego newslettera link do swojej strony głównej!
2. Wykorzystaj Custom Flow **POP-UP DLA SUBSKRYBENTÓW EMAIL**
3. Subskrybentom EMAIL po wejściu w link i przekierowaniu na stronę główną wyświetli się Pop-Up z możliwością zapisu do Newslettera SMS

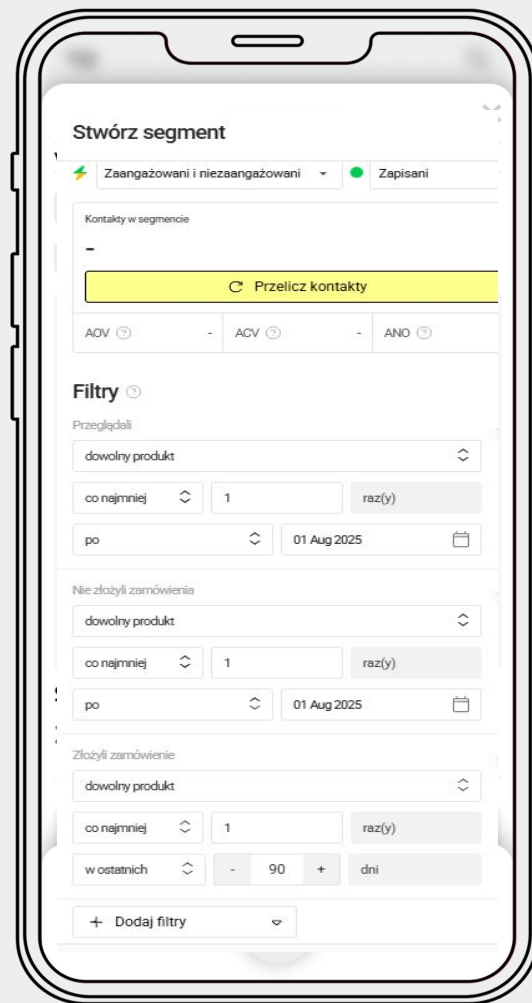




BACK TO SCHOOL

Kampania 360 → BACK TO SCHOOL

- **Segmentacja:** klienci przeglądający produkty > bez zakupu po konkretnej dacie > robili zakupy w ostatnich 90 dniach



Stwórz segment

Zaangażowani i niezaangażowani Zapisani

Kontakty w segmencie

-

Przelicz kontakty

AOV - ACV - ANO

Filtry

Przeglądali

dowolny produkt

co najmniej 1 raz(y)

po 01 Aug 2025

Nie złożyli zamówienia

dowolny produkt

co najmniej 1 raz(y)

po 01 Aug 2025

Złożyli zamówienie

dowolny produkt

co najmniej 1 raz(y)

w ostatnich - 90 + dni

+ Dodaj filtry

Kampania 360 → BACK TO SCHOOL

- Segmentacja
- Wysyłka newslettera z checklistą + Resend

Campaign name	Subject	Audience
Resend from: Wyprawka XXL Bambino ID: 710406	Kompletna wyprawka szkolna XXL od Bambino!	RESEND NOCA: #701582



Mamy to! Kompletna Wyprawka Szkolna XXL od Bambino!

Nie trać czasu na kompletowanie wyprawki — zrób to **raz, a dobrze**.
Jeden zestaw, 20 niezbędnych elementów i MASA spokoju na startcie roku!

 Dlaczego warto?

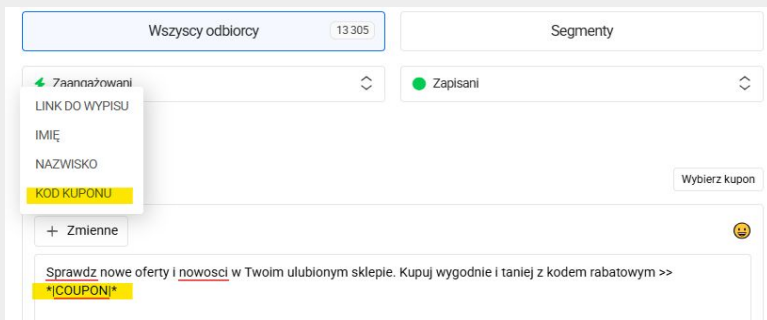
- ✓ **A2 20 starannie dobranych produktów** - wszystko gotowe do wrzucenia do plecaka
- ✓ **Bezpieczeństwo potwierdzone certyfikatem** (norma 2009/48/WE)
- ✓ **Poleca produkcja** - jakość, której możesz zaufać
- ✓ **Marka Bambino** - ulubieniec dzieci, polecana przez nauczycieli

Co znajdziesz w środku?

- Kredki świecowe (12 kolorów) + trójkątne kredki dwustronne (24 kolory)
- Flamastry, plastelina (również brokatowa: złoto i srebro)
- Farby plakatowe, zestaw pędzli
- Nożyczki, kleje (sztyft i tuba), gumka, temperówka, ołówki
- Blok techniczny i rysunkowy, kolorowe zeszyty
- Teczka A4 z gumką, kubeczek z blokadą, naklejki na zeszyty
- + I wiele więcej!

Kampania 360 → BACK TO SCHOOL

- Segmentacja
- Wysyłka newslettera z checklistą + Resend
- **Wysyłka sms** - smart boost lub osobny sms newsletter
- **Dodaj kupon, imię** - spersonalizuj treść

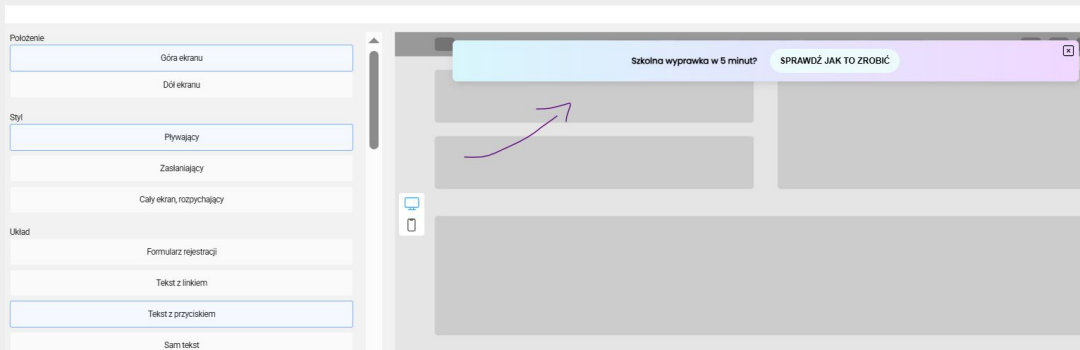


The screenshot shows the edrone campaign editor interface. At the top, there are two tabs: 'Wszyscy odbiorcy' (All recipients) with 13,305 contacts and 'Segmenty' (Segments). Below the tabs, there are two columns of fields. The left column has a dropdown menu with options: '7aannażowani' (selected), 'LINK DO WYPISU', 'IMIĘ', 'NAZWISKO', and 'KOD KUPONU' (highlighted in yellow). The right column has a dropdown menu with 'Zapisani' (selected) and a 'Wybierz kupon' button. At the bottom, there is a text input field with the placeholder 'Sprawdź nowe oferty i nowosci w Twoim ulubionym sklepie. Kupuj wygodnie i taniej z kodem rabatowym >>' and a yellow button labeled '*[COUPON]*'.



Kampania 360 → BACK TO SCHOOL

- Segmentacja
- Wysyłka newslettera z checklistą + Resend
- Wysyłka sms
- **Belka z przypomnieniem o kodzie -**
ustaw ją w całym sklepie lub na konkretnych url, zaplanuj publikację wcześniej i ustaw kiedy ma się automatycznie wyłączyć



Ustaw, gdzie Twój baner ma zostać wyświetlony

☒ Na każdej stronie
☐ Na stronie głównej
☐ Na stronach produktowych
☐ Bazując na adresach URL
☐ Na podstawie HTML

Planowanie
Tutaj możesz zaplanować, w jakim czasie będzie wyświetlać się Twój baner (teraz, czyli bez limitu czasowego lub w określonym okresie).

☐ Wyświetlanie teraz
☒ Wyświetlanie w wybranym okresie

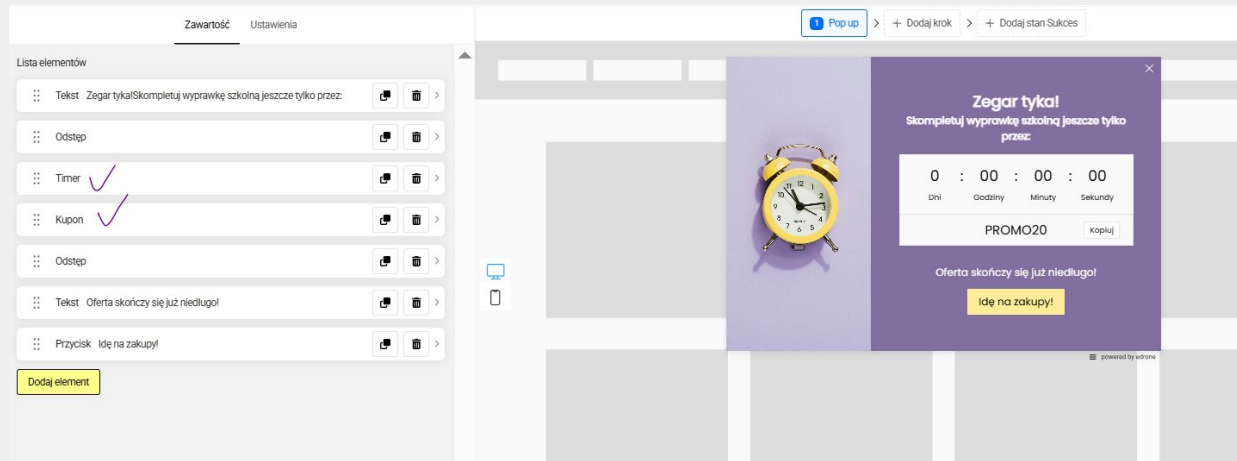
22 Aug 2025 - 31 Aug 2025

Status subskrypcji
Tutaj możesz ustawić grupę docelową, dla której będzie wyświetlany Twój baner, na podstawie statusu subskrypcji.

Każdy

Kampania 360 → BACK TO SCHOOL

- Segmentacja
- Wysyłka newslettera z checklistą + Resend
- Wysyłka sms
- Belka z przypomnieniem o kodzie
- **Popup z odliczaniem i kodem rabatowym last minute**



JESIENNE PROMOCJE

Kampania 360 → Start Sezonu

Jesień to nie tylko obuwie,
odzież i nowe kolekcje!



Kampania 360 → Start sezonu

- cykliczny newsletter

WAŻNE!

Nie zapomnij ustawić opcji **SMART Wyślij ponownie**

☐ **Smart** Wyślij ponownie

Zwiększ swoje przychody nawet o 30% dzięki Smart Resend. Automatycznie wyślemy ponownie newslettery do kontaktów, które ich nie otworzyły, w najlepszym czasie, aby zapewnić większe zaangażowanie i widoczność.



Kampania 360 → Start sezonu

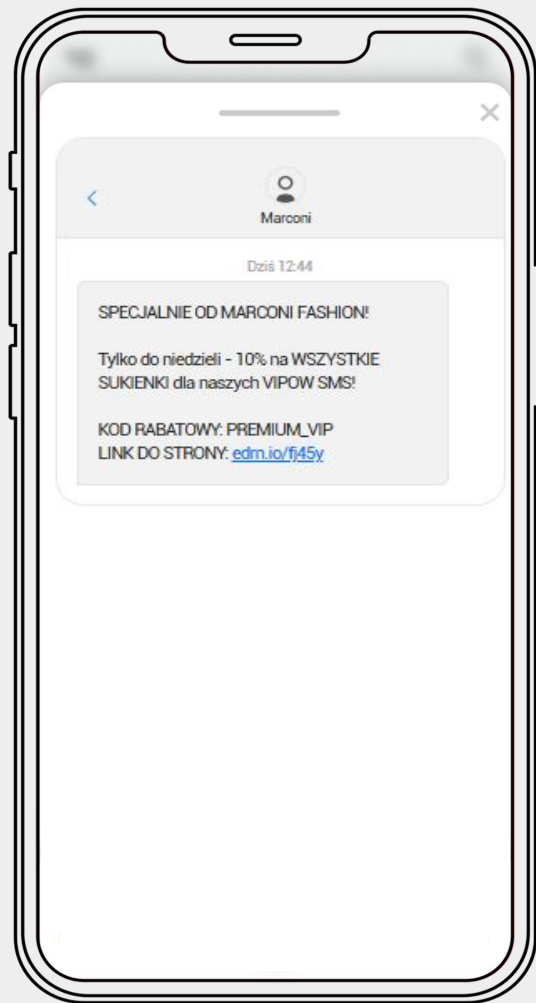
- cykliczny newsletter
- **kampania SMS** - która ma być wsparciem dla cyklicznego newslettera

WAŻNE!

*Pamiętaj, aby w kampaniach SMS **nie używać** polskich znaków i emoji!*

Używanie emotikonów lub znaków specjalnych zmniejszy limit do 70.

⚠ Ta wiadomość przekracza limit znaków i zostanie rozliczona jako 2 SMS.



Kampania 360 → Start sezonu

- cykliczny newsletter
- kampania SMS - która ma być wsparciem dla cyklicznego newslettera
- **pop-up z celem zwiększenia sprzedaży**

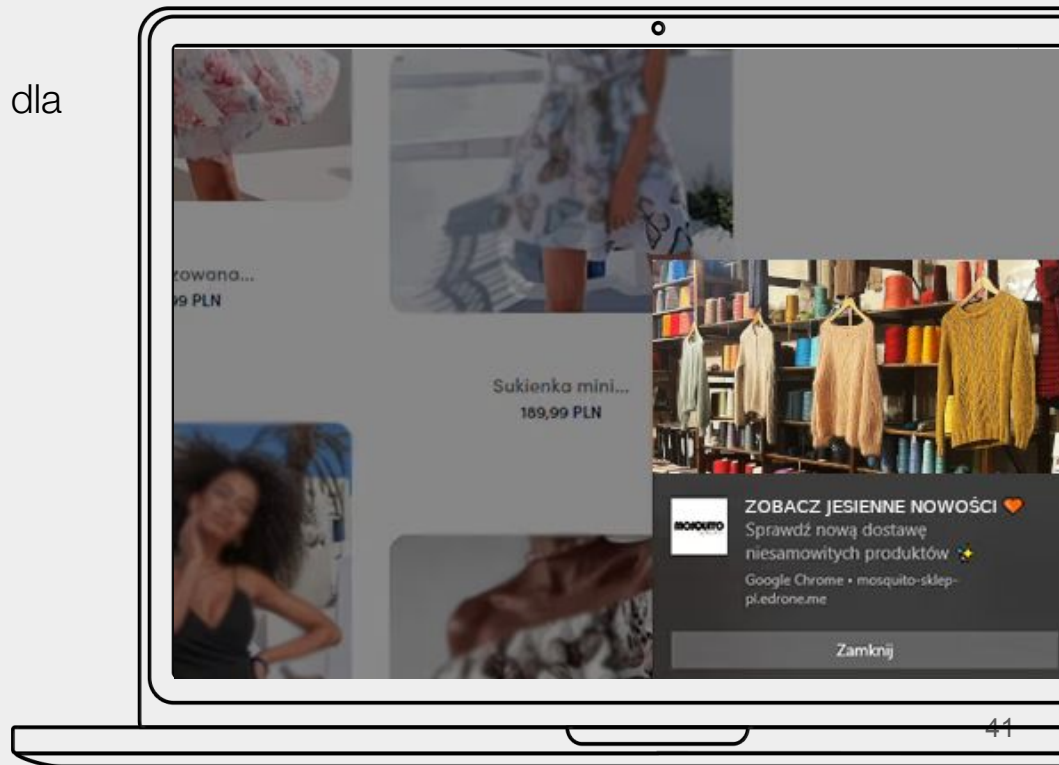
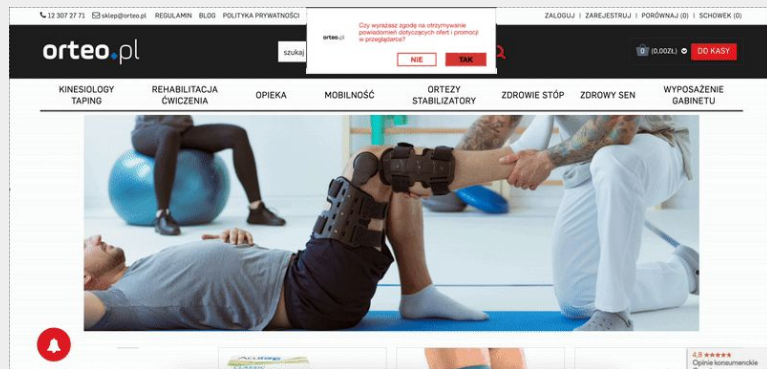
WAŻNE!

*Pamiętaj, o możliwości wykorzystania elementu
TIMER w swoim Pop-Up'ie!*



Kampania 360 → Start sezonu

- cykliczny newsletter
- kampania SMS - która ma być wsparciem dla cyklicznego newslettera
- pop-up z celem zwiększenia sprzedaży
- **web push newsletter**





BLACK FRIDAY

Kampania 360 → BLACK FRIDAY

- **Landing Page + Tagowanie** - wykorzystaj integrację z [Landingi.com](https://landingi.com) lub zgłoś się do naszego supportu, by wykonali podpięcie kodu subscribe z tagiem na Twoim landing pageu

[← Wróć](#) Edrone

App id *

123abc456def

Customer tags *

Moje_tagi

Zmapuj pola formularza Landingi z polami na Twoim serwerze

 Your name

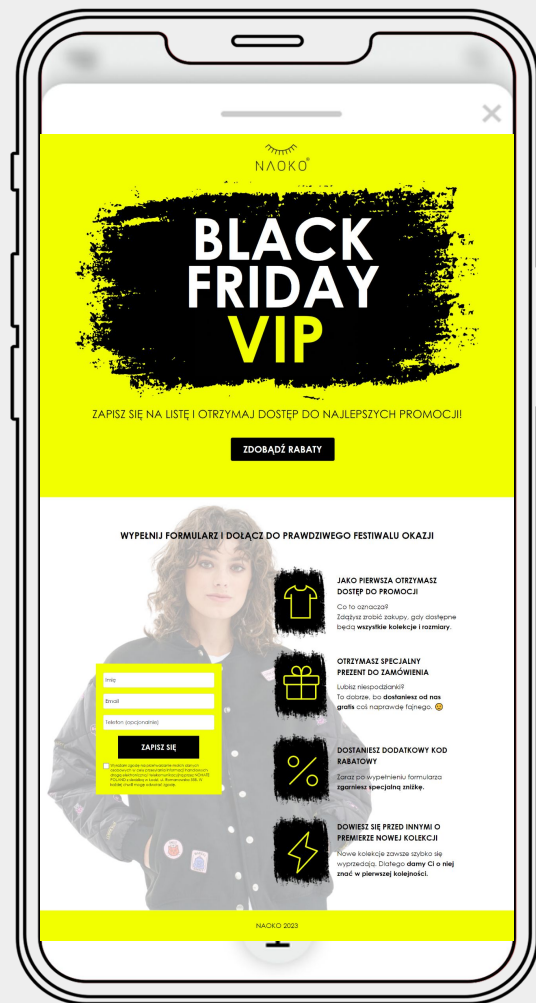
→

name

 Your email address

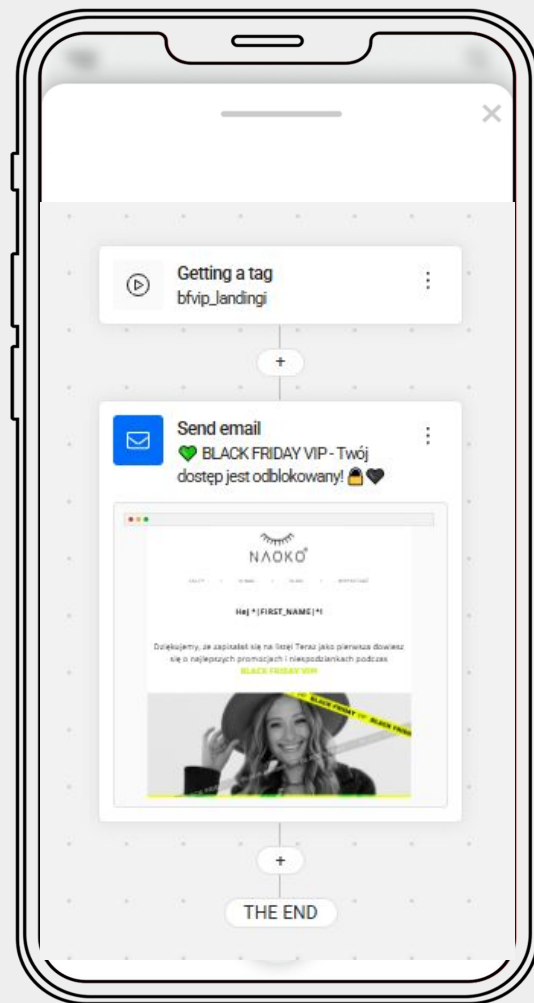
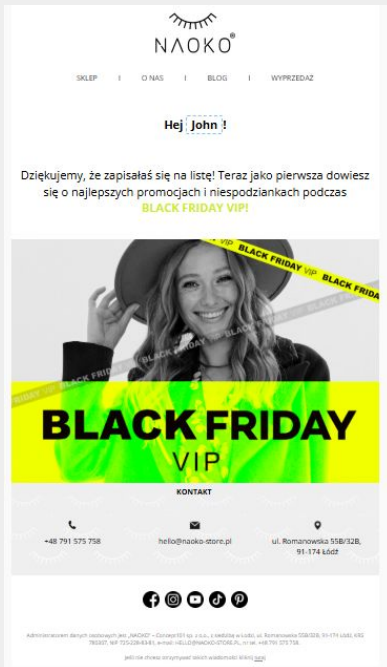
→

email



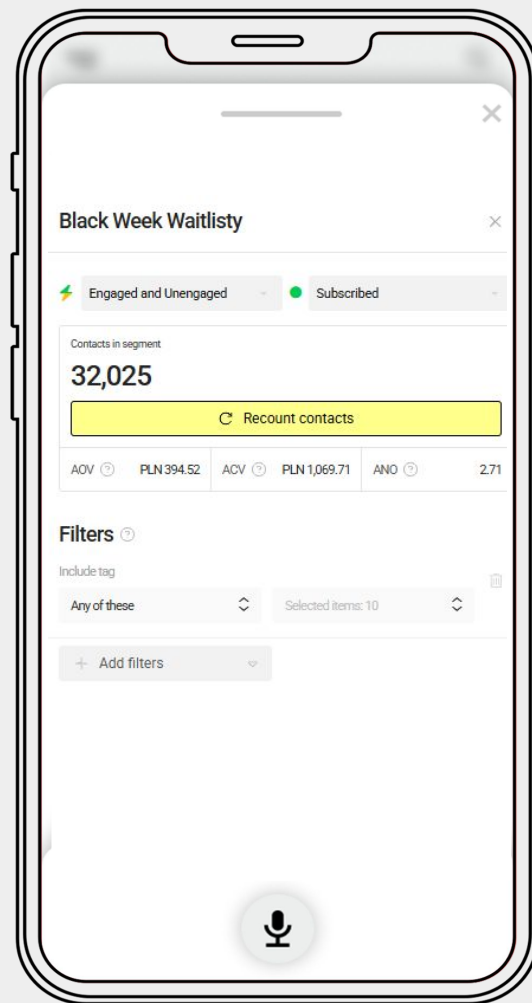
Kampania 360 → BLACK FRIDAY

- Landing Page + Tagowanie
- **Custom flow**
z potwierdzeniem zapisu



Kampania 360 → BLACK FRIDAY

- Landing Page + Tagowanie
- Custom flows z potwierdzeniem
- **Segmentacja - klienci z zapisu do list VIP.**
Pamiętaj, że segmentacja jest dynamiczna, więc na bieżąco będzie pokazywać ilość klientów, którzy zapisali się z danego formularza i mają przypisany konkretny tag



Kampania 360 → BLACK FRIDAY

- Landing Page + Tagowanie
- Custom flows z potwierdzeniem
- Segmentacja
- **Wysyłka newslettera do segmentu + Resend**

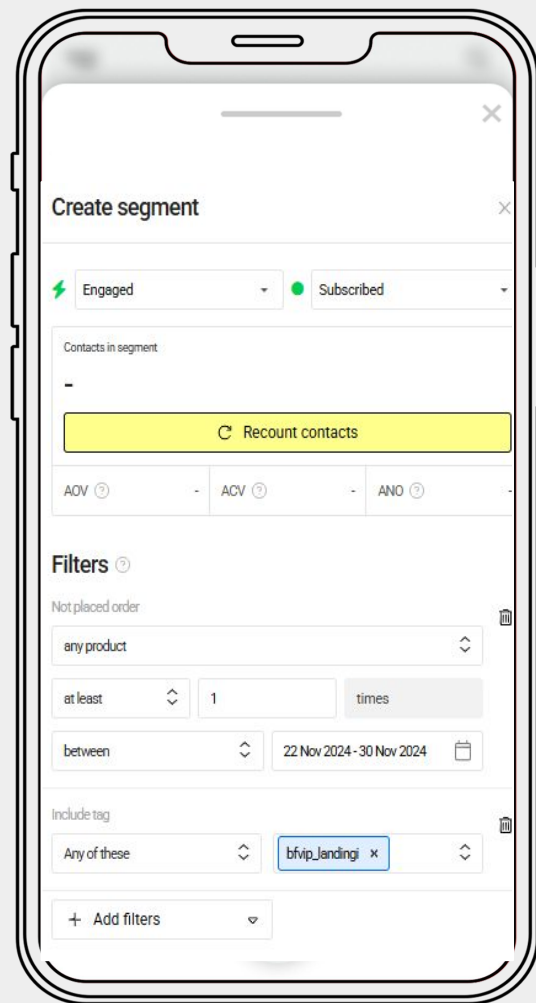
Campaign name	Subject	Audience	Revenue	Orders	Sent
BLACK FRIDAY VIP - 22.11.24_seg1 ID: 521616	Ostatnia szansa, aby wykorzystać Twój kod na 30% rabat! 🎁❤️	 Segmented customers	PLN 103,547.26	245	138,196



Kampania 360 → BLACK FRIDAY

- Landing Page + Tagowanie
- Custom flows z potwierdzeniem
- Segmentacja
- Wysyłka newslettera do segmentu + Resend
- **Wykorzystanie bazy na przyszłe działania, dzięki segmentacji** - wykorzystaj bazę klientów, którym nie udało się zrobić zakupów w okresie Black Friday. Możesz podesłać im rabat na Mikołajki, rabat jako prezent pod choinkę....

Sky is the limit!



ZAPLANOWANE DZIAŁANIA

Kampania 360 → Zaplanowane działania

ILE W EDRONE JEST FUNKCJONALNOŚCI, KTÓRE MOŻNA UŻYWAĆ PRZY PLANOWANIU KAMPANII?

1. Newsletter Email
2. Newsletter SMS
3. Pop-up (cel zwiększenie sprzedaży)
4. Web Layer Slider (z call to action)
5. Web Layer Baner
6. Social Proof (Promuj, Informuj, Wpływaj)
7. Push Newsletter
8. WhatsApp Newsletter
9. Widget Chatu

Planowanie

Tutaj możesz zaplanować, w jakim czasie będzie wyświetlać się Twój pop-up (teraz, czyli bez limitu czasowego lub w określonym okresie).

☐ Wyświetlanie teraz

☒ Wyświetlanie w wybranym okresie

10 Jun 2025 - 30 Jun 2025 

Jeśli nie planujesz, to planujesz porażkę!

🚀 **Dotarcie do większej liczby klientów** - różni klienci preferują różne kanały + kanały się uzupełniają — jeden komunikat może zostać zauważony w innym miejscu, jeśli został pominięty w pierwszym.

🚀 **Większa szansa na skuteczny moment kontaktu** - każdy kanał działa w innym kontekście: e-mail w pracy, SMS w ruchu, push podczas przeglądania strony.

🚀 **Wyższa konwersja dzięki synergii kanałów** - kampanie zintegrowane 360° potrafią zwiększyć konwersję nawet o kilkanaście–kilkadziesiąt procent + kanały wspierają się nawzajem

🚀 **Optymalizacja kosztów i lepsze ROI** - nie każdy kanał kosztuje tyle samo - można inteligentnie kierować ruch np. SMS tylko do aktywnych kupujących.

🚀 **Odporność na zmiany w algorytmach i przepisach** - jeśli jeden kanał traci zasięgi (np. zmiana w Gmailu lub blokady powiadomień w przeglądarce), inne wciąż działają. Dywersyfikacja minimalizuje ryzyko utraty kontaktu z klientem.



Chcesz zaplanować komunikację 360 w edrone?

Wyślij sms o treści:

DOMENA SKLEPU + WEBINAR 360

Na numer: 784 444 110

Nasz specjalista skontaktuje się z Tobą i wspólnie ustalicie spójną komunikację w Twoim sklepie!



