

Jak AI zmieni Black Friday?

Czy zdążysz przed konkurencją?



Karolina Hojowska
Customer Success



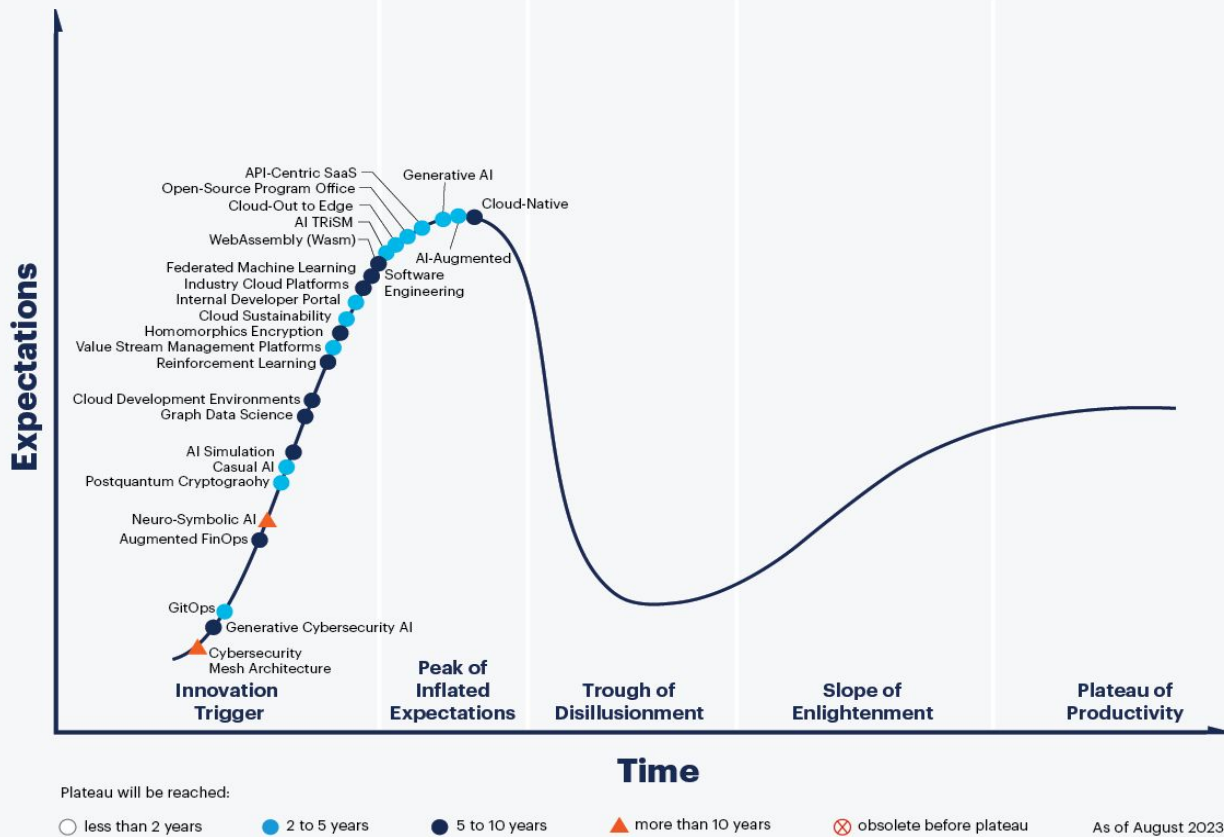
Marcin Lewek
Marketing Manager

Agenda

1. **Wyzwaliliśmy sztuczną inteligencję na pojedynek!**
2. **Czy AI nas zastąpi?**
3. **Jak się z nią dogadać?**
4. **Strategie, na które AI nie wpadło...**
5. **Machine learning w edrone**

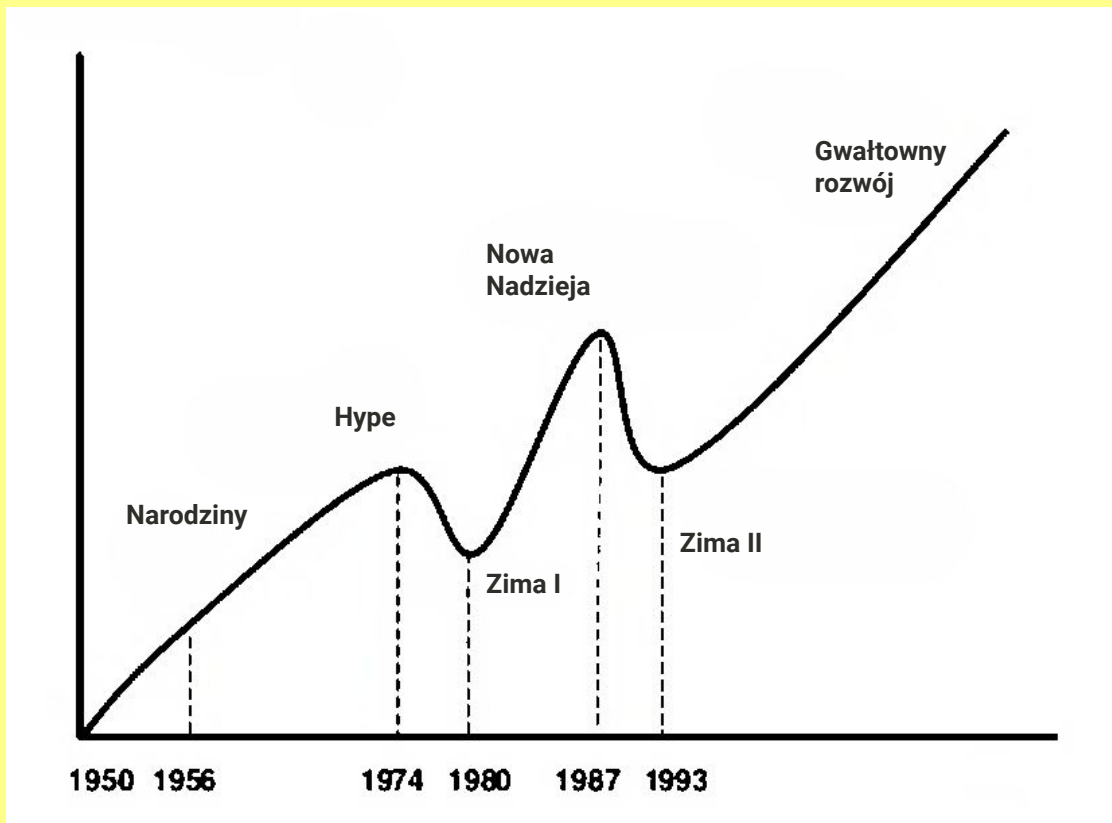
AI Gdzie jesteśmy?

- Kiedy to się zaczęło
- Rewolucja czy sztuczny tłum
- Kiedy rynek się nasyci
- Nowe perspektywy



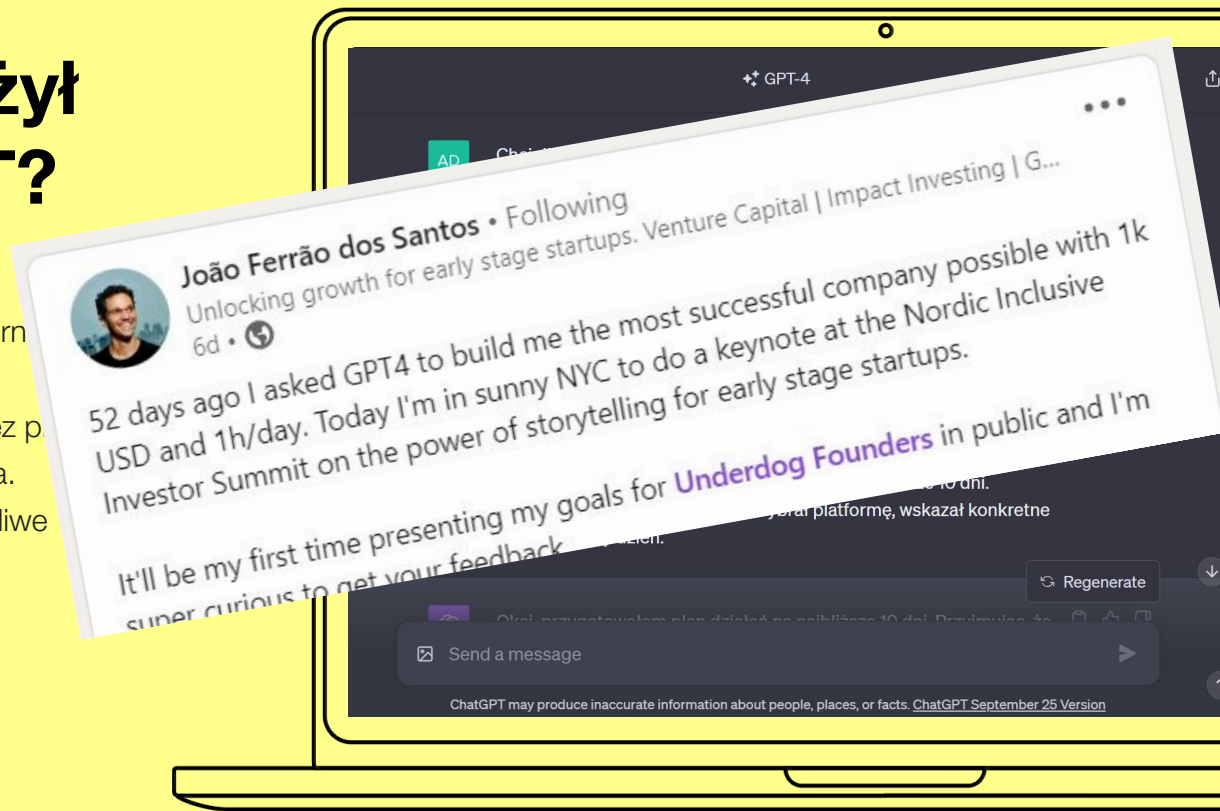
Zimy AI

- **Początek: 1956+**
Dartmouth, programy "inteligentne"
(szachy, algebra), ELIZA
- **Pierwsza zima: 1974-80**
Brak szczególnych postępów, DARPA
- **Nowa nadzieja:**
Systemy eksperckie
- **Druga zima: 1987-93**
Upadek hype ES
- **Kapitalizm: 2000+**
Inwestycje, data mining, wyszukiwarki
- **Przymrozek ~2004**
Unikanie określenia "AI", Super hype
- **Boom: 2010**
Skok mocy obliczeniowej, era Big Data



O co Marcin założył się z Chatem GPT?

- I. Dążymy do tego, żeby założyć sklep internetowy w możliwie najkrótszym czasie.
- II. Sztuczna inteligencja prowadzi nas przez proces zakładania sklepu od początku do końca.
- III. Wykorzystujemy tam, gdzie to tylko możliwe sztuczną inteligencję.



O co Marcin założył się z Chatem GPT?

- I. Dążymy do tego, żeby założyć sklep internetowy w możliwie najkrótszym czasie.
- II. Sztuczna inteligencja prowadzi nas przez proces zakładania sklepu od początku do końca.
- III. Wykorzystujemy tam, gdzie to tylko możliwe sztuczną inteligencję.



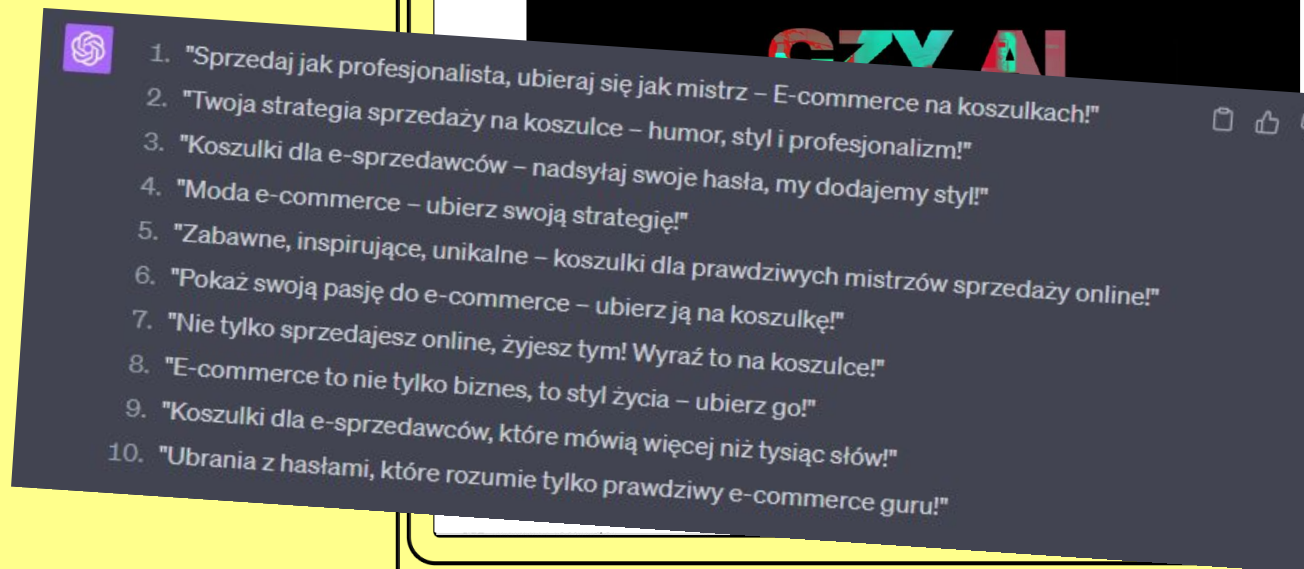
Challenge accepted

1. Pomysł na biznes
2. Asortyment
3. Wybór platformy
4. Design sklepu
5. Selekcja podwykonawców
6. Regulamin sklepu
7. Marketing



Challenge accepted

1. Pomysł na biznes
2. Asortyment
3. Wybór platformy
4. Design sklepu
5. Selekcja podwykonawców
6. Regulamin sklepu
7. Marketing



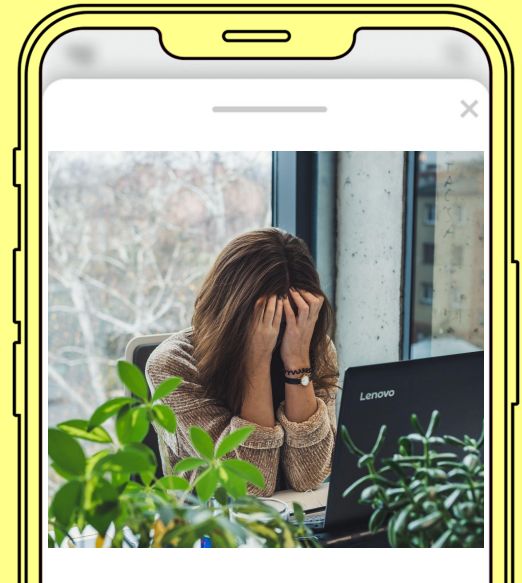
Na czym polegała?

- Aspekty prawne.
- „Pomysł” na marketing.
- SEO copywriting (😱).
- **DECYZYJNOŚĆ** – AI woli być doradcą, nie lubi być managerem, nie chce być ownerem.



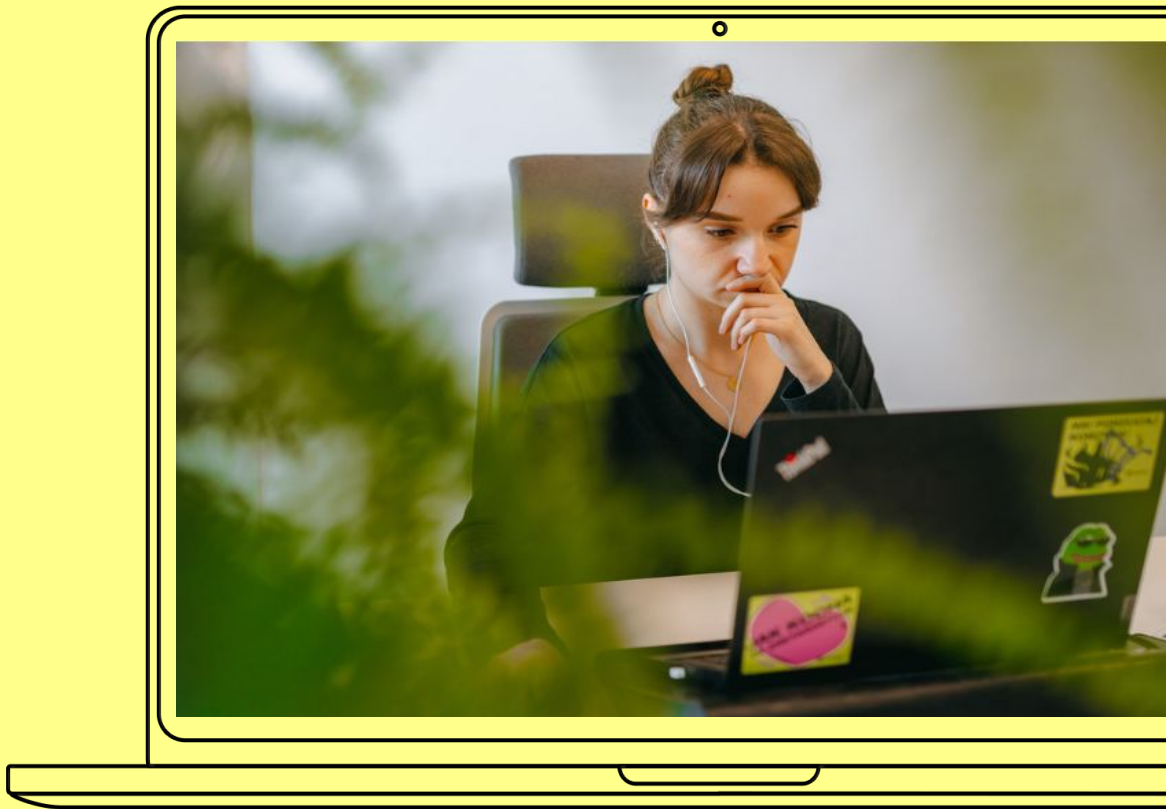
Czy AI

nas zastąpi?



Kompetencje

- **Otwarty** umysł,
- inteligencja emocjonalna,
- umiejętność **precyzyjnego** wyrażania myśli i uczuć (!),
- **kreatywność**,
- wytrwałość.



10 przykazań promptowania

1. Mów jak do 3-latka.
2. Mów po angielsku.
3. Mów krótko, precyzyjnie i do celu.
4. Jeśli to możliwe, stosuj zasadę 5xW.
5. Nie bój się używać cudzysłowu, dwukropków, nawiasów, punktatorów.

6. Poproś o formę outputu.
7. Daj przykłady poprawnych odpowiedzi.
8. Rozbij zadanie na mniejsze kroki.
9. Nie sugeruj odpowiedzi! Nie proś o potwierdzenie *
10. Kontroluj uwagę chata.

Przetestowane i polecane

**ZNAK
JAKOŚCI**



Midjourney

/imagine Analog photo, people playing at lake during sunset

- Marcin Lewek
Marketing Manager

- **Text-to-image generator — Licencja** pozwala na wykorzystanie obrazów w celach komercyjnych
- **Szybki Rozwój — Coraz** więcej dedykowanych modeli dla szczególnego typu obrazu. Dodatkowo każda kolejna wersja modelu, jest wyraźnie lepsza od poprzedniej.
- **Fajna Społeczność — Midjourney** funkcjonuje przez interfejs Discord, dzięki czemu praca z nim jest jednocześnie interakcją ze społecznością.
- **Alternatywa — DELL-E** (dostępny dla użytkowników GPTplus). Niestety w przypadku fotorealistycznych treści, ustępuje MJ.



Ver. 1.0



Ver. 5.0





Image Prompts

Do promptów można dodawać adresy URL obrazów, aby wpływać na styl i zawartość docelowej ilustracji. Adresy URL obrazów zawsze znajdują się na początku prompta.

Prompt Text

Opis tekstowy obrazu, który chcesz wygenerować. Dobrze napisane prompty pomagają generować jeszcze lepsze obrazy.

Parameters

Parametry zmieniają sposób generowania obrazu. Mogą również zmieniać współczynniki proporcji, modele, skalery, seedy, współczynnik abstrakcji i wiele więcej. Parametry znajdują się na końcu prompta.

[Dokumentacja](#)

Let's Enhance.io

*“Dlaczego to nie jest
jeszcze wbudowane w
Photoshopa?”*

- Paulina Żurek
Graphic Designer

Highlights:

- 6-krotne powiększenie obrazu
- Działa lepiej niż deklarują sami twórcy
- Ekstremalnie niska cena, jak za rozwiązanie odwiecznego problemu Graphic Designerów ;)





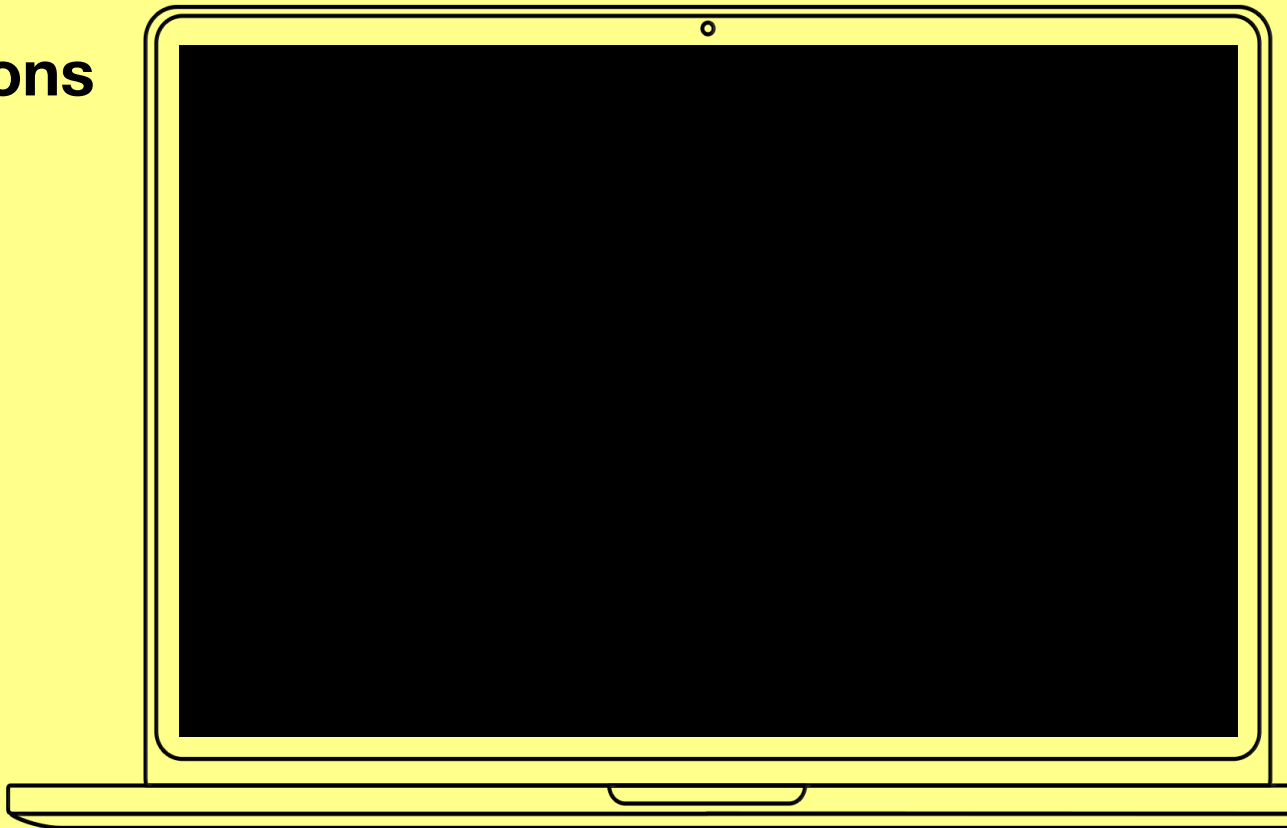


Honourable mentions

- ElevenLabs – Synteza mowy
- HeyGen – Adaptacje językowe i generacja wideo
- [Booth.ai](#) – Generator fotografii produktowych

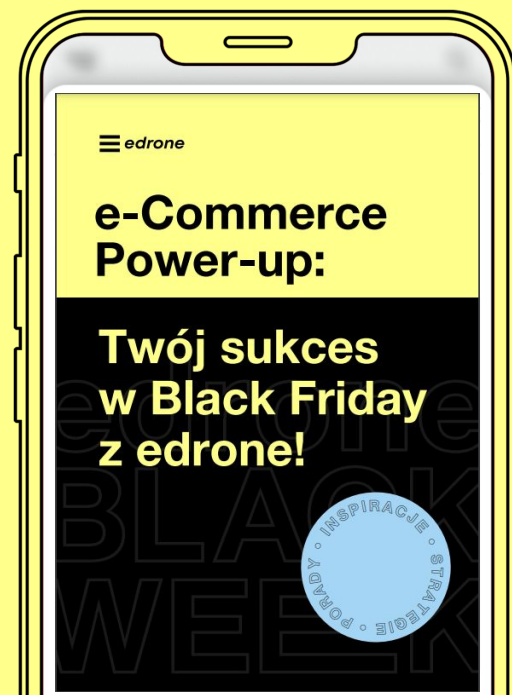
Marcin Lewek **must-have's:**

- DeepL – Wysokiej jakości tłumaczenia
- Grammarly – co-pilot copywritera w EN



Eksperyment

AI vs MY





Wciel się w rolę osoby odpowiedzialnej za marketing w sklepie internetowym, który sprzedaje tekstylia. Przygotuj strategię działań marketingowych na Black Friday 2023 z użyciem narzędzia CRM do mailingu.



Oczywiście! Oto przykładowa strategia działań marketingowych na Black Friday 2023 dla sklepu internetowego sprzedającego tekstylia, wykorzystująca narzędzie CRM do mailingu:



1. Analiza bazy danych CRM:

- Rozpocznij od dokładnej analizy swojej bazy danych CRM, aby zidentyfikować istotne segmenty klientów. Możesz to zrobić na podstawie historii zakupów, preferencji produktowych, aktywności online itp. Skoncentruj się na klientach, którzy byli aktywni w ciągu ostatniego roku i zwiększ ich zaangażowanie.

2. Personalizacja komunikatów:

- Dla każdego segmentu klientów przygotuj spersonalizowane komunikaty, dostosowane do ich preferencji i historii zakupów. Warto podkreślić, że Black Friday to doskonała okazja do przygotowania ofert specjalnych dla stałych klientów.

3. Planowanie ofert promocyjnych:

- Przygotuj atrakcyjne oferty promocyjne na Black Friday. Mogą to być zniżki procentowe, darmowa dostawa, podwójne punkty lojalnościowe lub zestawy produktów w specjalnych cenach. Upewnij się, że oferty te są konkurencyjne na rynku tekstylnym.

4. Terminarz kampanii:

- Określ dokładny harmonogram kampanii marketingowej Black Friday. Zaleca się rozpoczęcie promocji kilka dni przed samym Black Friday, aby zbudować napięcie i zachęcić klientów do wcześniejszych zakupów.

🔄 Regenerate

5. Tworzenie spersonalizowanych maili:

- Wykorzystaj narzędzie CRM do wysyłki spersonalizowanych maili. Każdy klient powinien otrzymać ofertę dostosowaną do jego potrzeb. Dodaj do maili atrakcyjne grafiki produktów, aby przyciągnąć uwagę.

6. Testowanie maili:

- Przed rozpoczęciem kampanii przeprowadź testy maili, aby upewnić się, że są one poprawnie wyświetlane na różnych urządzeniach i przeglądarkach. Upewnij się, że linki do produktów i ofert działają bez zarzutu.

7. Segmentacja odbiorców:

- Podziel klientów na segmenty, takie jak nowi klienci, lojalni klienci, klienci, którzy od dawna nie dokonali zakupów, i innych. Przygotuj różne serie maili dla każdego segmentu, dostosowane do ich potrzeb.

8. Automatyzacja kampanii:

- Wykorzystaj narzędzie CRM do automatyzacji kampanii. Możesz zaplanować daty i godziny wysyłki maili, tak aby dotarły do klientów w odpowiednich momentach.

9. Monitorowanie i analiza wyników:

- Cały czas monitoruj skuteczność kampanii. Śledź wskaźniki takie jak współczynnik otwieralności, klikalności, konwersji i wartości średniego koszyka. Na podstawie tych danych dostosowuj kampanię w czasie rzeczywistym.

10. Post-Black Friday:

- Po zakończeniu Black Friday nie zapominaj o klientach. Przygotuj strategię follow-up, aby utrzymać zaangażowanie klientów, na przykład poprzez przesyłanie ankiet lub ofert na świąteczne zakupy.

Pamiętaj, że skuteczna kampania marketingowa na Black Friday wymaga starannego planowania i personalizacji, a narzędzie CRM jest nieocenione w zarządzaniu danymi klientów i przeprowadzaniu spersonalizowanej kampanii mailowej.

🔄 Regenerate

Temat 1:

- Custom Flows

Temat 2:

- Segmentacja w Newsletter Hub

Temat 3:

- Program Lojalnościowy w Custom Flows

Temat 4:

- Filtr w Custom Flows
- Segmentacja w Newsletter Hub



Oto kilka przykładowych tematów maili oraz grupy odbiorców, do których można by wysłać te maile w ramach kampanii marketingowej na Black Friday 2023:



Temat 1: "Zaplanuj wypoczynek z nowymi pościelami - Black Friday 2023!"

Grupa odbiorców:

- Stałych klientów, którzy wcześniej zakupili pościel lub produkty związane z sypialnią.

Temat 2: "Uzupelnij swoją kolekcję ręczników z rabatem - Black Friday 2023!"

Grupa odbiorców:

- Klientów, którzy zakupili ręczniki w ciągu ostatniego roku.
- Nowych klientów, którzy zarejestrowali się na stronie, ale jeszcze nic nie zakupili.

Temat 3: "Dla ciebie, nasz lojalny kliencie - Black Friday 2023!"

Grupa odbiorców:

- Stałych klientów, którzy dokonali zakupów w sklepie internetowym w ciągu ostatnich 6 miesięcy.
- Klientów korzystających z programu lojalnościowego.

Temat 4: "Odkryj nowe pościel z super rabatami - Black Friday 2023!"

Grupa odbiorców:

- Klientów, którzy od dawna nie dokonali zakupów w sklepie internetowym (np. 12 miesięcy lub dłużej).
- Klientów, którzy oglądali produkty z kategorii pościeli na stronie, ale nie dokonali zakupu.

Must have Quick Commerce

- **Pomagaj i Edukuj Klientów!**

Wśród nowych, potencjalnych klientów mogą pojawić się obawy dotyczące oszustwa i złych wyborów. Twoje zaangażowanie i profesjonalizm sprawia, że zostaniesz odebrany jako godny zaufania e-commerce. Dlatego wykorzystaj obawy klientów jako tajną broń i udzielaj wskazówek, jak mądrze przygotować się do listopadowego szaleństwa zakupowego. Przy okazji możesz podzielić się poradami na temat dokonywania świadomych zakupów i tego jak unikać nadmiernego konsumpcjonizmu. Taka postawa pozwoli Twojej marce wpisać się w popularny eko trend, zdobywając lojalność klientów i budując pozytywny wizerunek marki.



Top 10 tipów na Black Friday!

- **Zadbaj o dodatkowe profity dla klientów VIP**

Przewodisz bazę klientów VIP? Pokaż, że o nich pamiętasz! Obdaruj ich dodatkowym rabatem, małym prezentem, poinformuj wcześniej o promocjach, urządz presale... Masz wiele możliwości!

- **Bądź oryginalny – zyskaj przewagę**

Pomyśl, jak sprawić, by klienci odróżniali Twoją markę od pozostałych. Czy jest coś, co może zaoferować tylko Twój sklep? Pomyśl o korzyściach, które nie są związane jedynie z oferowanymi przez Ciebie cenami – zaoferuj doświadczenie, takie jak udział w specjalnym wydarzeniu lub loterii, w której klienci będą mogli wygrać specjalne nagrody. Możesz także nadać swojej kampanii szczególne znaczenie poprzez przekazanie części zysków na cele charytatywne, które są ważne dla Twoich klientów.

Przeanalizuj to, co udało Ci się zrobić w poprzednich latach, jednak zwróć też uwagę na to czego dokonała Twoja konkurencja – nie po to by przejąć ich pomysły, ale po to by upewnić się, że niechcący ich nie kopiujesz.

Nie zapomnij też o ciekawym pomysłe na email marketing – wymyśl nietypowy i zachęcający tytuł wiadomości. Nie zapomnij też o ustawieniu preheadera. Nieoczywisty, oryginalny design i nietuzinkowa komunikacja również będzie wielkim atutem!

Marketing automation w czasie Black Friday!

Scenariusze automatyzacji w blackfriday-owej wersji!

W tak ważnym sprzedażowym czasie warto zaskoczyć swoich klientów odświeżonym i przygotowanym specjalnie na ten czas designem wiadomości!

Pokaż swoim użytkownikom, że Twoje przygotowania do tego zakupowego święta są przemyślane pod względem każdego detalu!

Templatki, które przygotowaliśmy dla Ciebie specjalnie na Black Friday:



Inspiracje edrone Black Friday

Buduj wizerunek swojej marki z wiadomościami wielokrotnymi!

Opowiedz o swoich wartościach i cechach wyróżniających Twój brand na tle konkurencji! Przedstaw historię swojej marki. Opowiedz o benefitach, jakie wiążą się z przynależnością do grona Twoich subskrybentów



Bonus! Przykładowe ścieżki wychodzenia wiadomości

I OPCJA

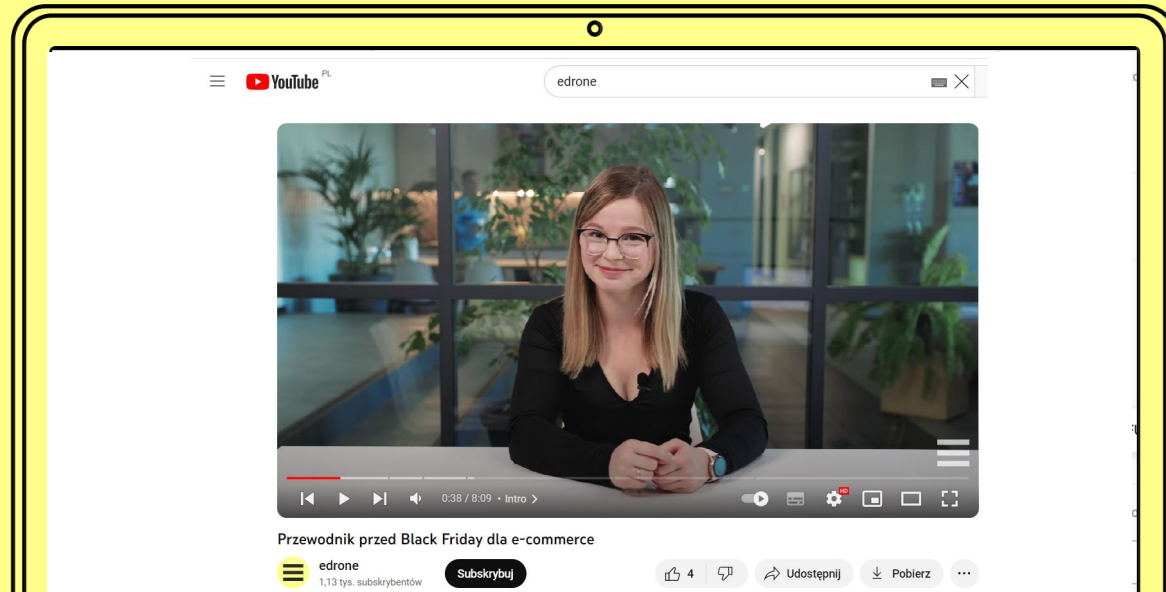
- Porzucone koszyki: I wiadomość po 1 godzinie, II po 1 dniu
- Przeglądane produkty: 1 wiadomość po 12 godzinach
- Rekomendacje po przeglądaniu: po 1 dniu
- Po zakupie: 1 godzina

II OPCJA

- Porzucone koszyki: I wiadomość po 2 godzinach, druga po 2 dniach
- Przeglądane produkty: 1 wiadomość po 12 godzinach, druga po 3 dniach
- Rekomendacje po przeglądaniu: wiadomość po 1 dniu
- Rekomendacje po zakupie: po 7 dniach

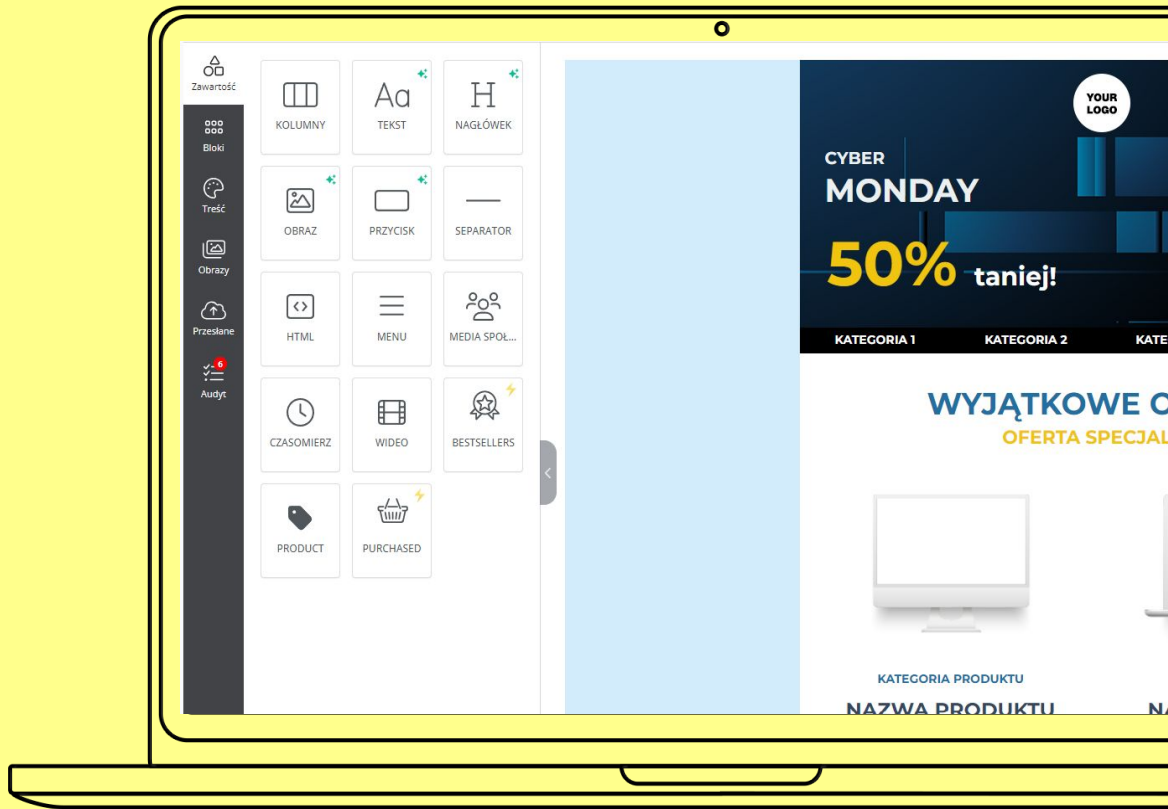
! Pamiętaj, żeby na czas Black Friday zwiększyć limity wiadomości MA w ustawieniach, a po zakupowym szale wrócić do poprzednich ustawień!

Machine learning



Machine learning

- TEKST ✨
- NAGŁÓWEK ✨
- OBRAZ ✨
- PRZYCISK ✨



Machine learning

- TEKST ✨
- NAGŁÓWEK ✨
- OBRAZ ✨
- PRZYCIISK ✨

The image displays three screenshots of the edrone website interface, illustrating machine learning applications in text generation and product recommendations.

Top Left Screenshot: Shows the 'ZAWARTOŚĆ' (Content) section with a 'Przyjazny' (Friendly) tone selected. The content includes suggestions like 'Zdobądź swój teraz', 'Przekonaj się', 'Dołącz do nas', 'Sprawdź to', and 'Skorzystaj z okazji'.

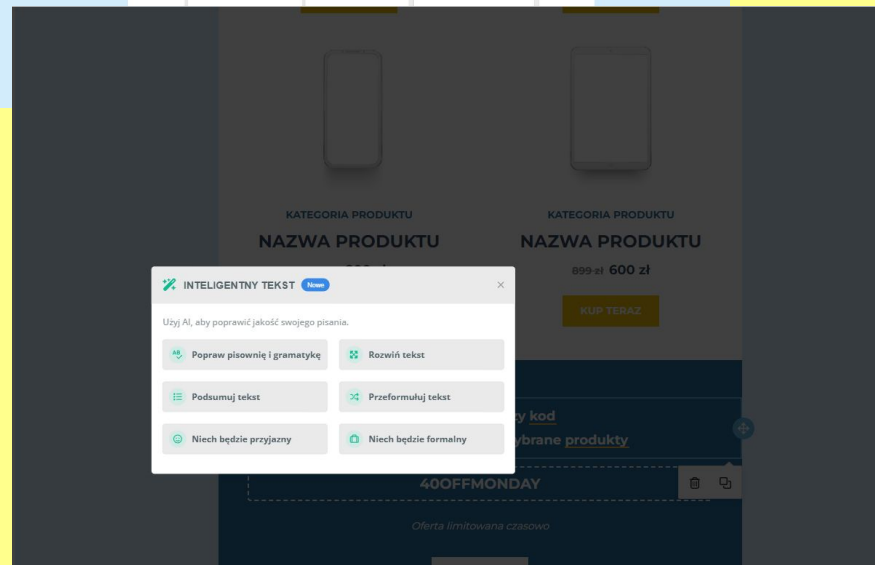
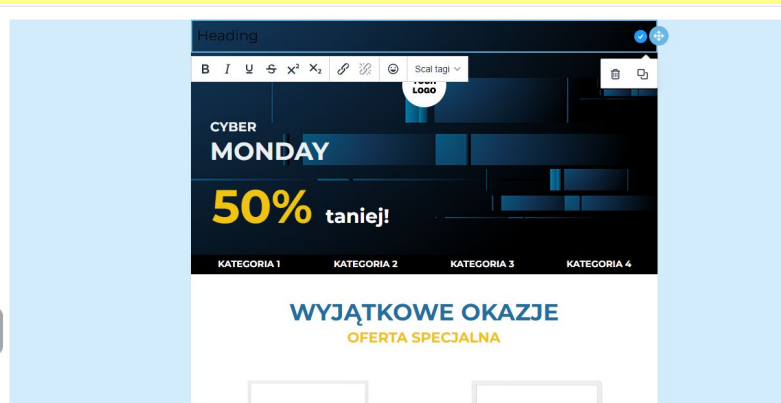
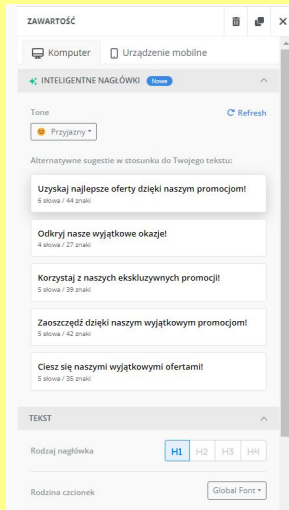
Middle Left Screenshot: Shows a dropdown menu for 'Tone' selection. The selected tone is 'Przyjazny'. Other options include 'Luksusowy', 'Zrelaksowany', 'Profesjonalny', 'Odważny', and 'Blyskotliwy'.

Top Right Screenshot: Shows a product page for 'WYJĄTKOWE OKAZJE' (Special Offers) with 'OFERTA SPECJALNA'. It displays two product cards with 'KUP TERAZ' (Buy Now) buttons. The products are categorized as 'KATEGORIA PRODUKTU' and 'NAZWA PRODUKTU'.

Bottom Right Screenshot: Shows the 'ZAWARTOŚĆ' section with a 'Luksusowy' (Luxury) tone selected. The content includes suggestions like 'KUP JUŻ', 'ZAMÓW TERAZ', 'DOŁĄCZ JUŻ', 'KLIKNIJ TUTAJ', and 'ZAKUP JUŻ'.

Machine learning

- TEKST ✨
- NAGŁÓWEK ✨
- OBRAZ ✨
- PRZYCISK ✨

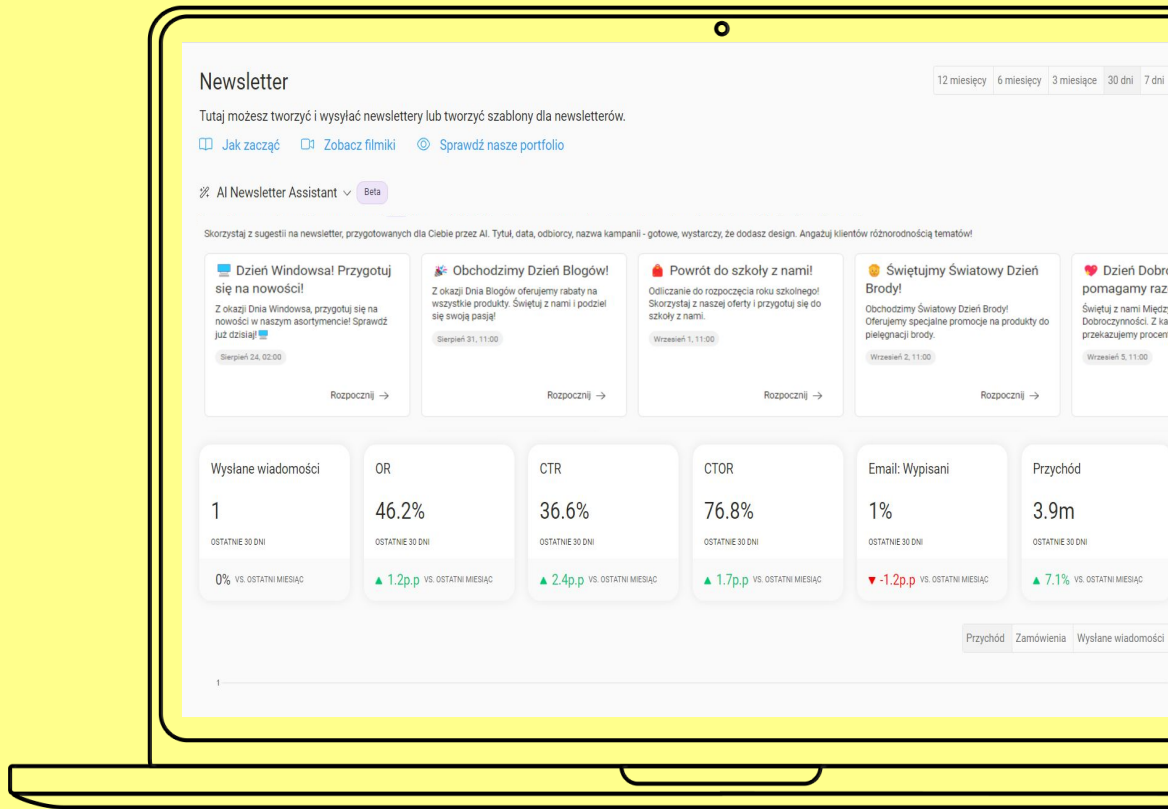


Machine learning

ASYSTENT AI

Odpowiedź na potrzeby współczesnych marketerów:

- oszczędność czasu
- źródło inspiracji
- treści dopasowane do potrzeb Twojego sklepu



Machine learning

REKOMENDACJE

Podpowiedz klientom, te produkty, na które sami nie wpadli!

Silnik AI analizuje zachowania klientów na stronie sklepu, aby zaproponować personalne rekomendacje.

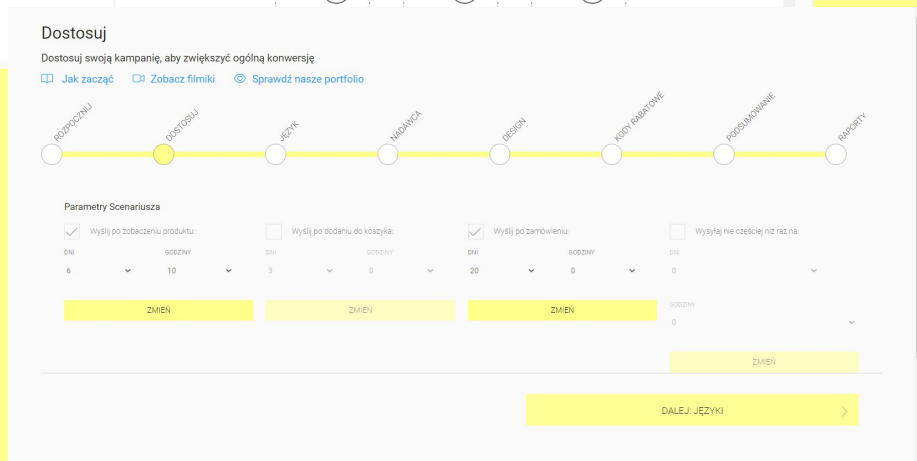
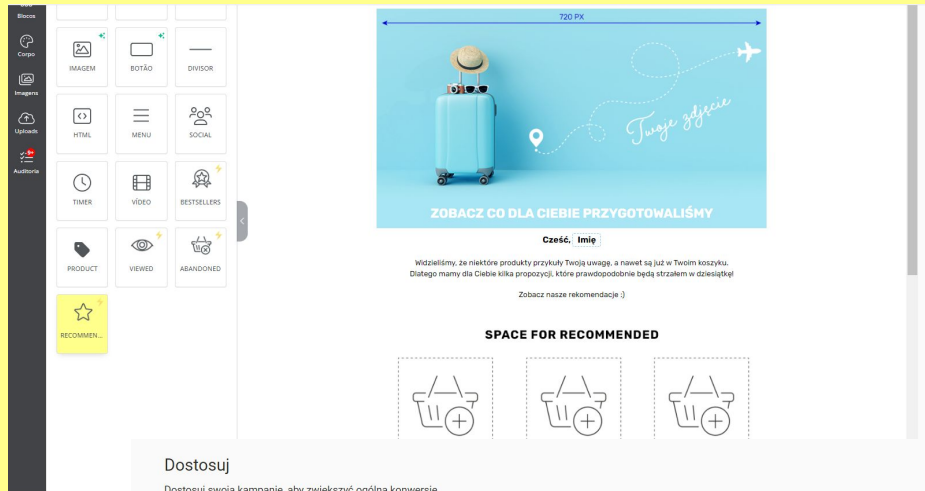


Machine learning

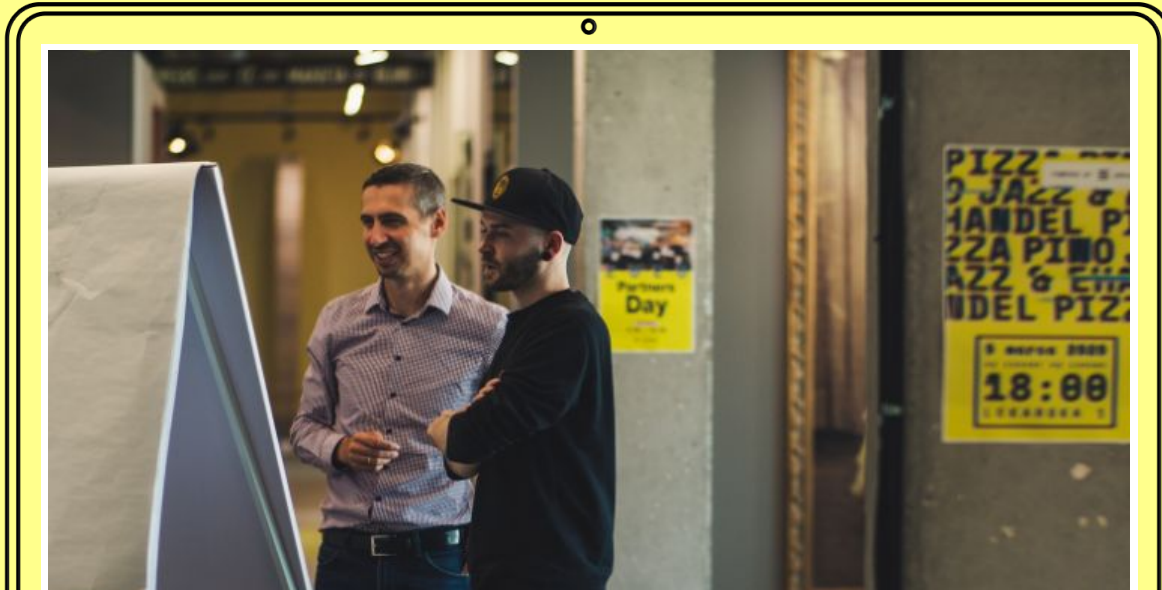
REKOMENDACJE

Personalizacja, która konwertuje bez względu na branżę!

3 triggery, które zaopiekują potrzeby biznesowe Twojego sklepu.



Czy AI zmieni BF?

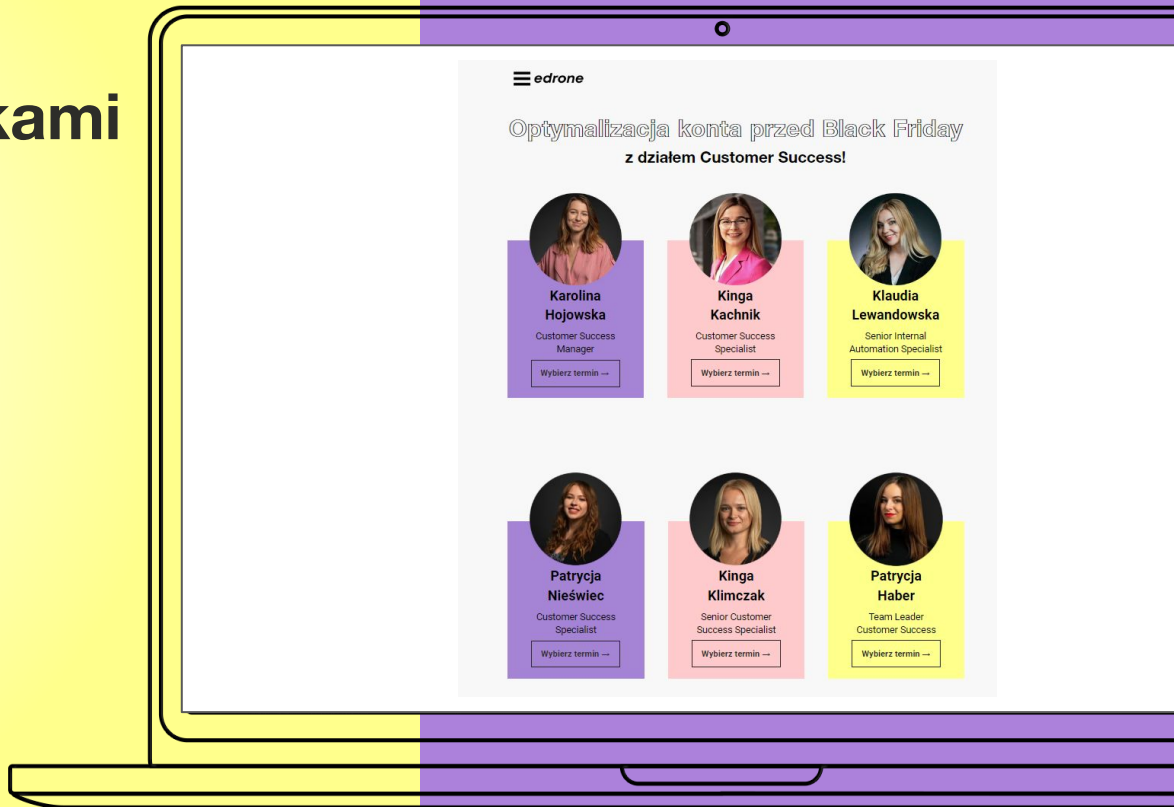


Czarny Piątek z edrone



Konsultacje z ekspertkami

ZAPISZ SIĘ NA KONSULTACJE [**TUTAJ**](#)

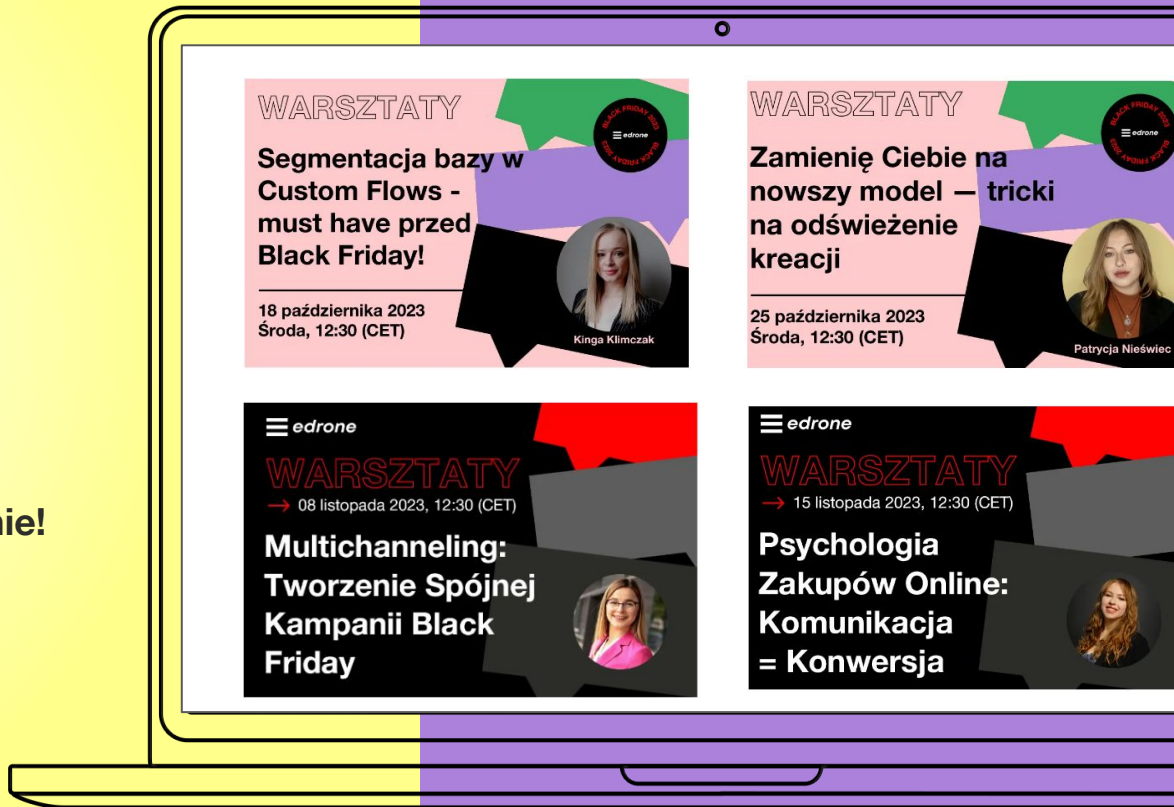


Warsztaty

każda środa, do końca listopada

- Co tydzień nowy temat
- kompleksowe przygotowanie do BF
- nie możesz dołączyć?

Zapisz się żeby otrzymać nagranie!



Ebook

dostępny do pobrania

- 66 stron wiedzy
- gotowe do wdrożenia strategie
- inspiracje
- przegląd rynku

