

Retention Talk

موضوع ارائه :

اشتباهات رایج در ریتنشن مارکتینگ



اهمیت ریتنشن مارکتینگ



	گل زده	گل خورده	مساوی	باخت	برد	بازی	
۱ استقلال	۳۹	۱۰	۱۱	۵	۱۹	۳۰	
۲ پرسپولیس	۴۴	۲۱	۹	۳	۱۸	۳۰	
۳ سپاهان	۴۳	۲۱	۸	۶	۱۶	۳۰	
۴ گلگهر	۳۷	۲۸	۱۲	۵	۱۳	۳۰	
۵ فولاد	۳۰	۲۲	۱۰	۷	۱۳	۳۰	
۶ مس رفسنجان	۳۹	۲۹	۹	۹	۱۲	۳۰	

اهمیت ریتنشن مارکتینگ | مثال

customer Aquisition

بودجه کمپین تبلیغات کلیکی :

۵۰۰ هزار تومان

هزینه به ازای جذب هر مشتری جدید:

$166,000 = \text{order } 3 / 500,000$

CAC

100 user 50 user 20 user **3 Order**

customer Retantion

بودجه کمپین ECRM:

۳۰ هزار تومان تخفیف برای هر مشتری

و ۱۰۰ تومان هزینه پیامک و ایمیل برای هر مشتری

هزینه به ازای خرید مجدد مشتری:

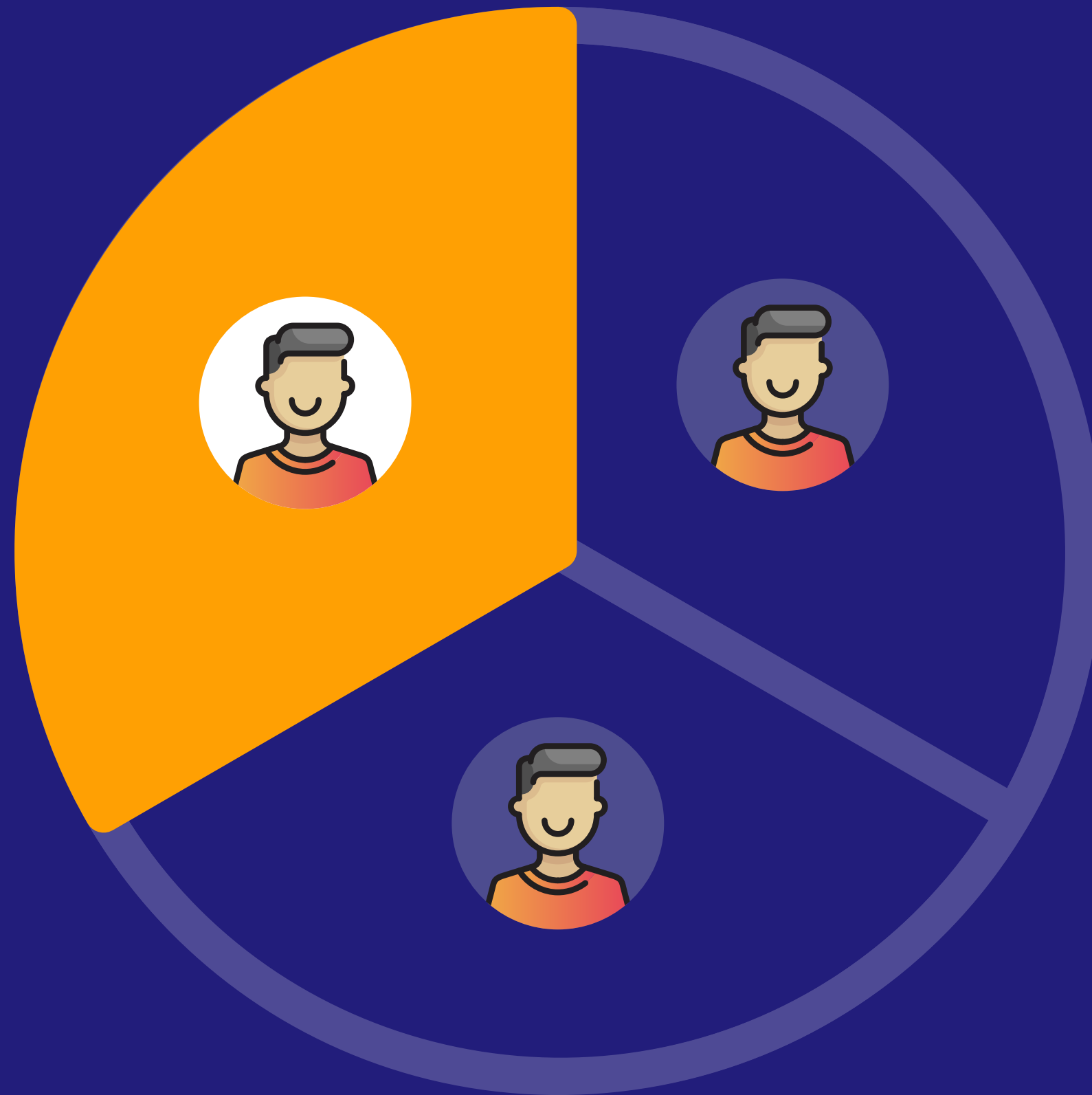
$30,100 = \text{order } 30 / 903,000$

CPO

100 user 80 user 60 user **30 Order**

استفاده از سگمنتیشن

- براساس فیلدهای کاربر
- براساس فیلدهای دموگرافی، اختصاصی و
- براساس رفتارهای مختلف در سایت یا اپ
- براساس مدل RFM
- براساس کمپین‌های قبلی



استفاده از سگمنتیشن

- براساس فیلدهای دموگرافی، اختصاصی و ...



خرید پوشاک مردانه و
زنانه در سایت ...



حسین عزیز
۵۰% تخفیف برای
خرید پیراهن و شلوار مردانه



فرشته عزیز
۵۰% تخفیف برای
خرید بلوز و مانتو زنانه

استفاده از سگمنتیشن

- براساس رفتارهای مختلف در سایت یا اپ



خرید پوشاک مردانه و
زنانه در سایت ...



حسین عزیز
۱۰٪ تخفیف بیشتر
برای خرید از دسته بندی
پیراهن و شلوار مردانه



فرشته عزیز
۱۰٪ تخفیف بیشتر
برای خرید از دسته بندی
بلوز و شال زنانه

استفاده از سگمنتیشن

• براساس مدل RFM



۲۰۰ هزار تومان تخفیف
برای خرید از سایت ما



حسین عزیز
۱۰% تخفیف تا سقف
۲۰۰ هزار تومان
برای خرید بعدی



فرشته عزیز
۲۰% تخفیف تا سقف
۸۰۰ هزار تومان
برای خرید بعدی

استفاده از سگمنتیشن

- براساس کمپین‌های قبلی



حسین عزیز
ثبت نام زودهنگام برای دوره دیجیتال
مارکتینگ

ارسال ایمیل به همه کاربران



حسین عزیز
ثبت نام زودهنگام برای دوره دیجیتال
مارکتینگ

ارسال ایمیل به کاربرانی که ایمیل‌های قبلی با
این موضوع را باز کرده یا کلیک کردند.

استفاده از سگمنتیشن

- براساس کمپین‌های قبلی



آیفون ۱۳ پرومکس شارژ شد
تا موجودیش تموم نشده کلیک کن
و خرید کن!

ارسال وب پوش به همه کاربران



آیفون ۱۳ پرومکس شارژ شد
تا موجودیش تموم نشده کلیک کن
و خرید کن!

ارسال وب پوش به کاربرانی که به وب پوش های
قبلی با موضوع آیفون علاقه مند بودند.

استفاده از سگمنتیشن

- براساس کمپین‌های قبلی



خرید پرفروش‌ترین کتاب‌های
رمان ایران و جهان

ارسال پیامک به همه کاربران



خرید پرفروش‌ترین کتاب‌های
رمان ایران و جهان

ارسال پیامک به کاربرانی که به پیامک‌های
قبلی با موضوع رمان علاقه مند بودند.

استفاده از سگمنتیشن

- براساس کمپین‌های قبلی



اطلاع رسانی پروموشن در یک بازه
زمانی خاص

Email–SMS–App Push –Web Push



اطلاع رسانی پروموشن در یک بازه
زمانی خاص

CRM

باورهای قدیمی

- زمان ارسال کمپین



هر موقع دلمون خواست کمپین را
ارسال کنیم



ارسال در بهترین زمان بر اساس
اکشن کاربران در کمپین های قبلی

باورهای قدیمی

● A/B Test فراموش نشه!



تایتل و متن اوکیه!
همین الان کمپینو برای همه
بفرست بره!



برنده اصلی در رقابت تایتل و متن و
اونیه که کاربرو می‌پسندن...
پس A/B test می‌کنیم.

استفاده از Social Media در ریتنشن مارکتینگ

- ترغیب مشتریان برای دنبال کردن شما در Social و ...



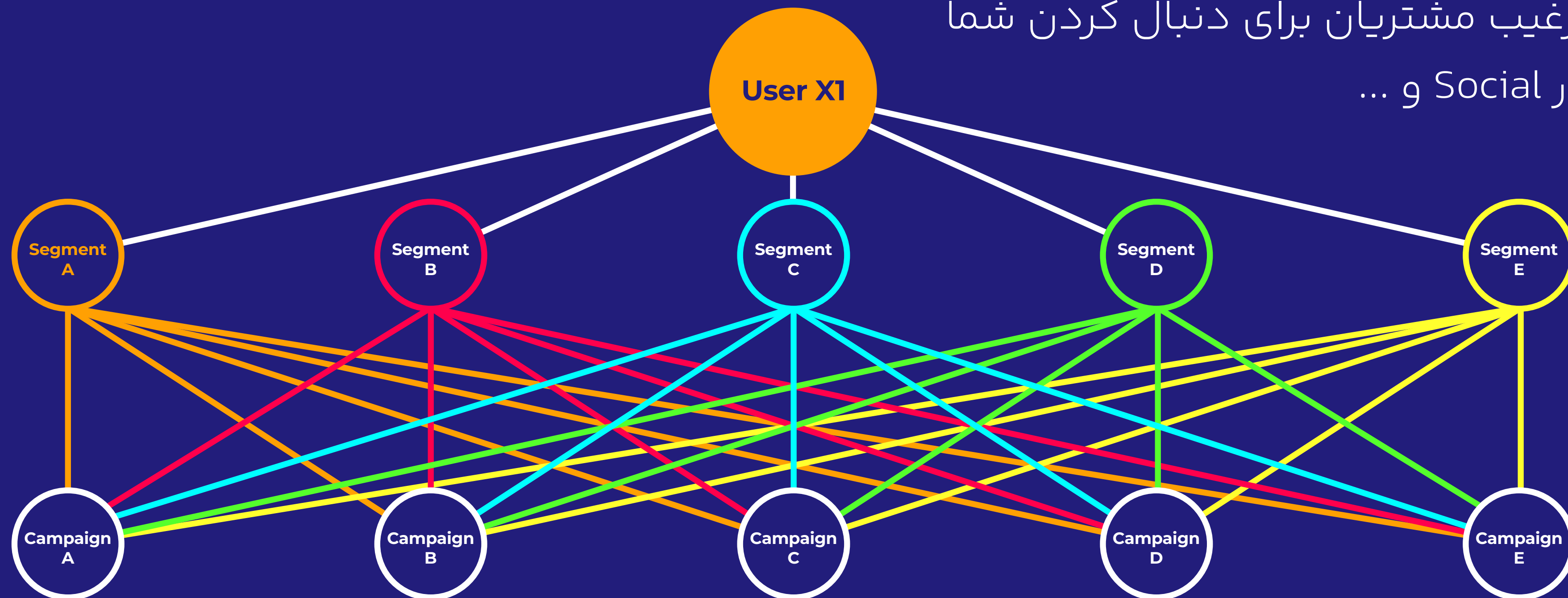
حسین عزیز

باسلام

برای اطلاع از اخبار محصولات جدید، تخفیف‌ها، مسابقه و جایزه روزانه
پیج مارو فالو کن

اهمیت Frequency Cap در ریتنشن مارکتینگ

- ترغیب مشتریان برای دنبال کردن شما در Social و ...



سنجش Retention Rate

- در بازه‌های مختلف Retention Rate را بسنجید!



متریک AOV و CLV

- بالا بردن این دو سنجه از نون شب واجب تره!



سیاس از توجه شما

Retention ←
→ summit
powered by  SOKAN

