

Retention Talk

موضوع ارائه :



سناریوهای مارکتینگ اتومیشن در دیجی کالا

ریزش مشتریان



نوع اول ریزش مشتریان

ریزش در فانتل خرید

بازدید از صفحه محصول

افزودن به سبد خرید

بازدید از سبد خرید

انتخاب نحوه ارسال

انتخاب نحوه پرداخت

خرید

نوع دوم ریزش مشتریان:

ریزش در طول زمان عمر مشتری

ثبت نام

خرید در ماه اول

خرید در ماه دوم

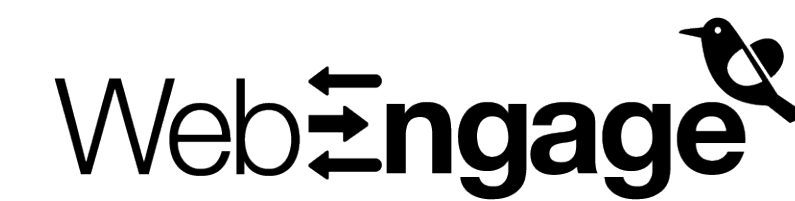
خرید در ماه سوم

خرید در ماه چهارم

خرید در ماه پنجم به بعد

مارکتینگ اتومیشن راه نجات از سیاه چاله‌ی ریزش مشتریان

ارائه دهندگان سیستم مارکتینگ اتومیشن





بهترین ابزار
مارکتینگ اتومیشن
وجود ندارد!

امکانات سیستم مارکتینگ اتومیشن

ذخیره سازی انواع
داده های مشتریان

۱

علی محمدی
email@gmail.comویژگی ها
ایونت ها

۲ms	بازدید از صفحه محصول
۱۴	دریافت ایمیل
%۷۵	اضافه کردن محصول به سبد خرید
۱۲	دریافت پیامک
۰	کلیک بر روی پیامک
۴۶	بازدید از سبد خرید
۲۳	تکمیل خرید

علی محمدی
email@gmail.comویژگی ها
ایونت ها

نام و نام خانوادگی:

علی محمدی

شماره موبایل:

۰۹۱۲۳۴۵۶۷۸۹

ایمیل:

Alimohamadi@gmail.com

تعداد خرید:

۲۳

تاریخ آخرین خرید:

۱۴۰۱/۵/۲۷

امکانات سیستم مارکتینگ اتومیشن

دسته بندی مشتریان

۲

مشتریان با هدف بالا

این مخاطب شامل همه کاربرانی است که در آنها...

محصول بازدید شده حداقل ۲ بار در هفته

9

سفارش کامل شده دقیقاً ۰ بار در هفته

9

ارزش طول عمر مشتری بزرگتر از ۱۰۰

۵.۶۸۲ کاربر در بین مخاطبان وجود دارد

JR

ND

OV

QK

KB

AJ

HA

ZX

TU

SL

امکانات سیستم مارکتینگ اتومیشن

ارتباط با مشتریان در کانال‌های مختلف

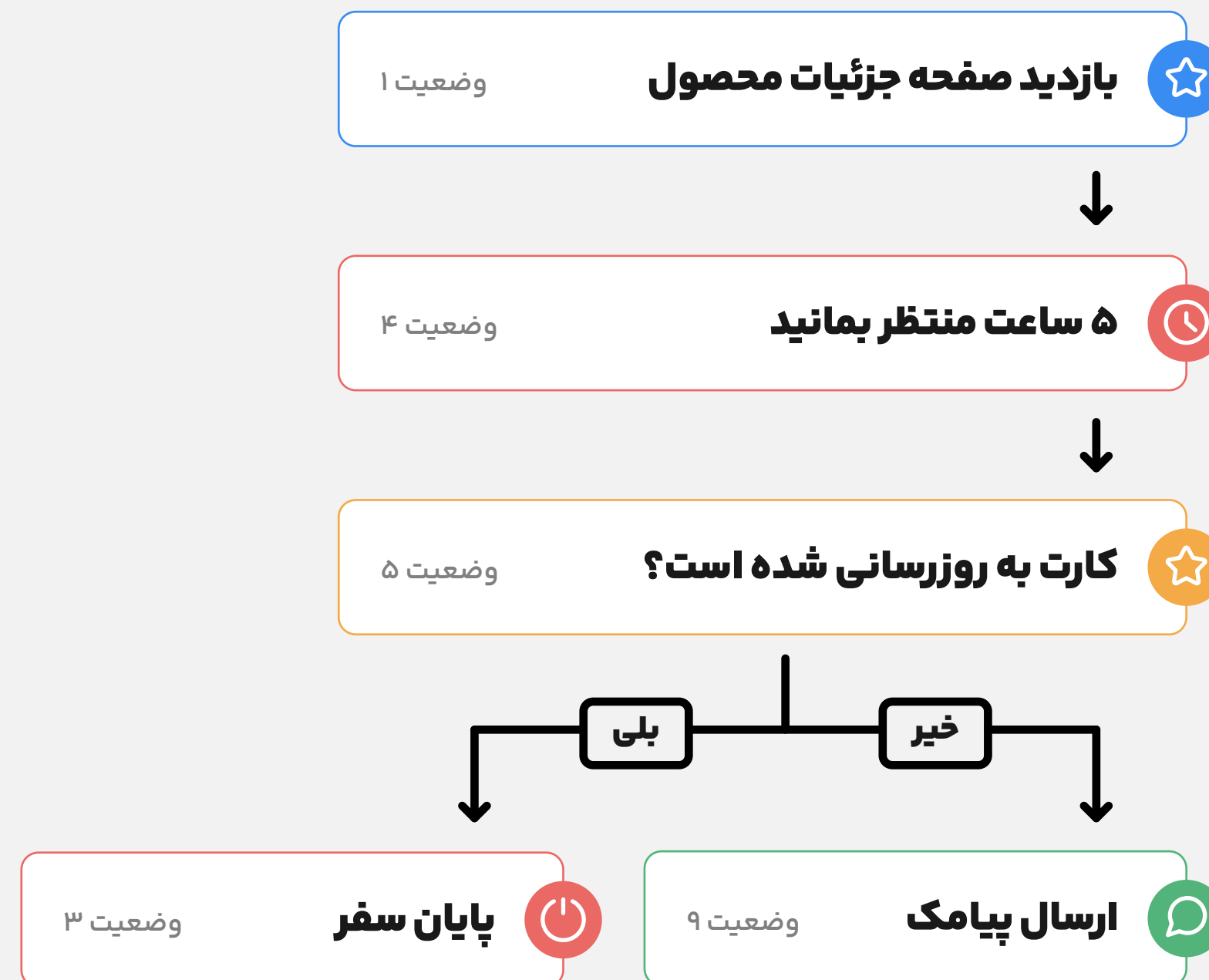
۳



امکانات سیستم مارکتینگ اتومیشن

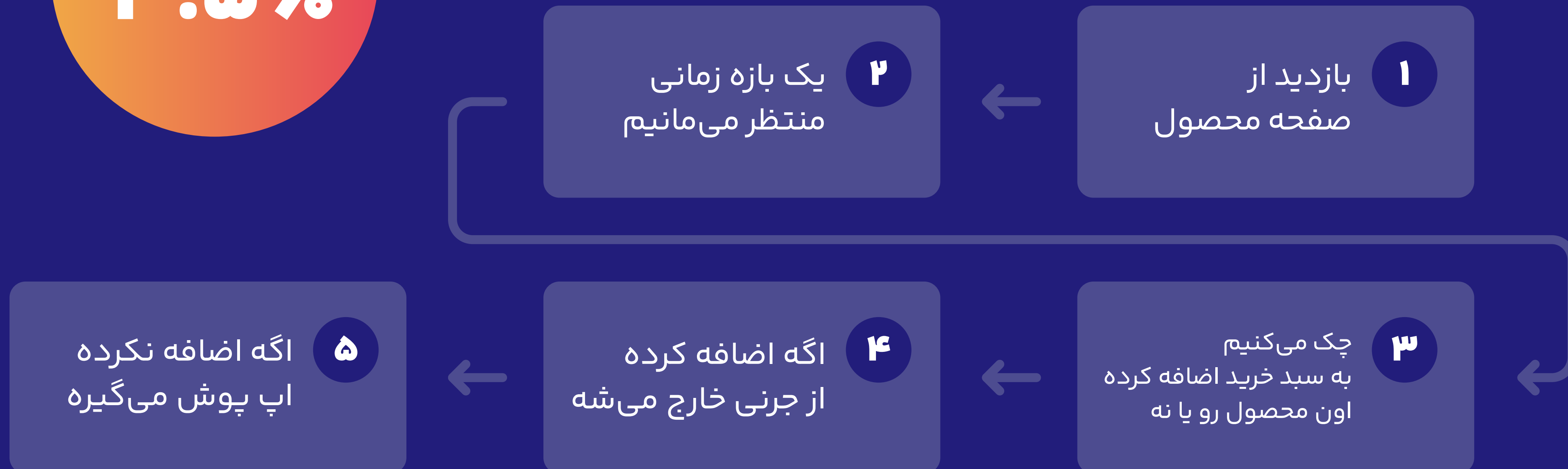
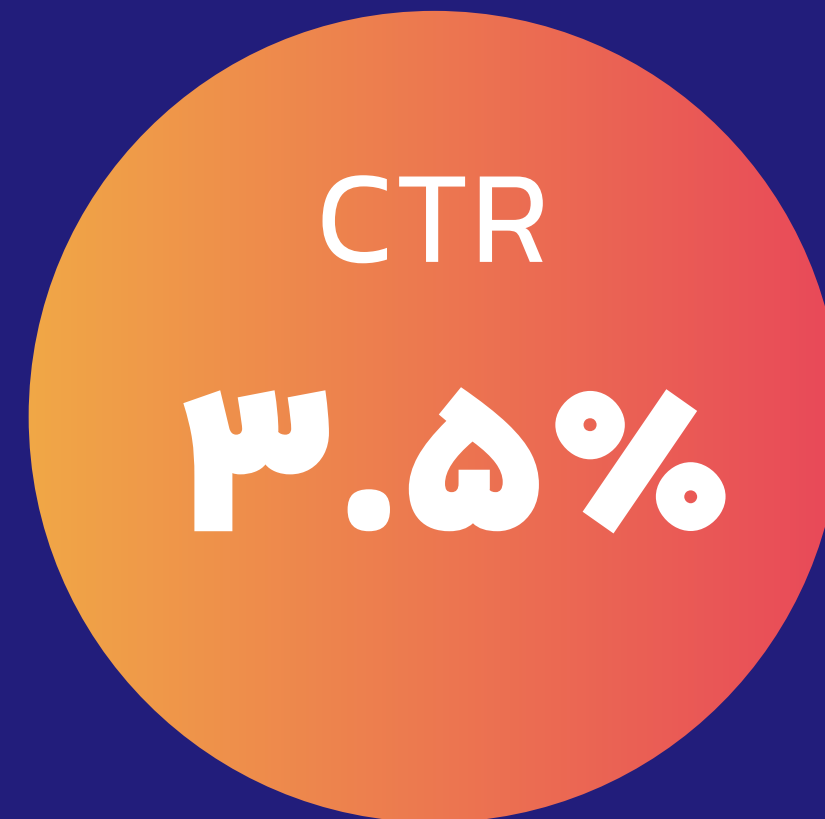
خودکارسازی ارتباط با مشتریان (جربی)

۴



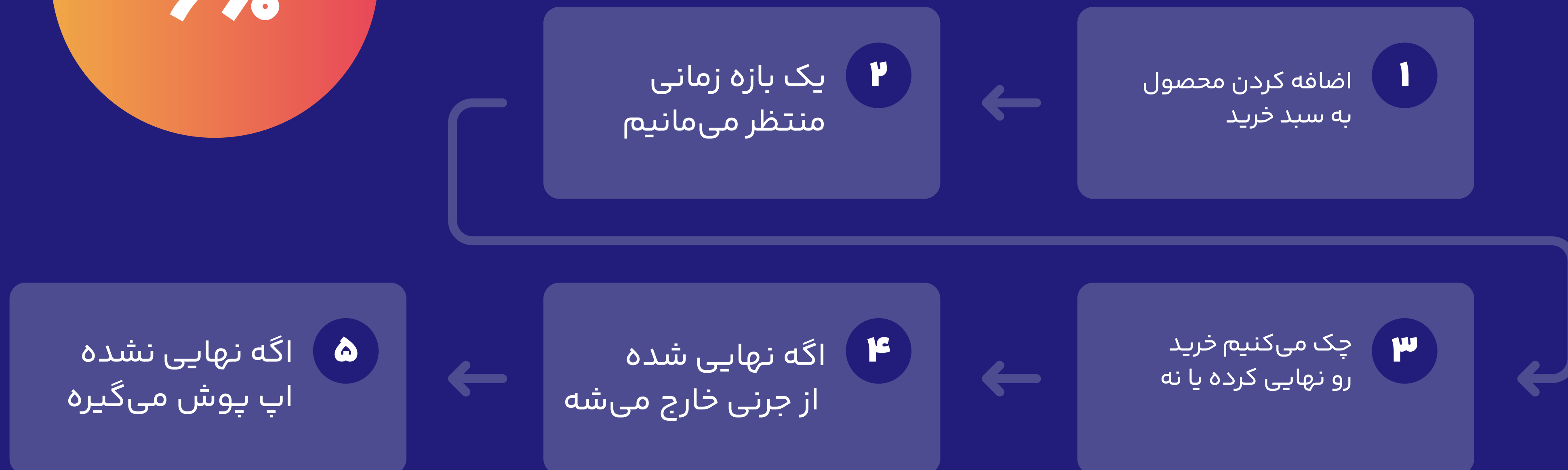
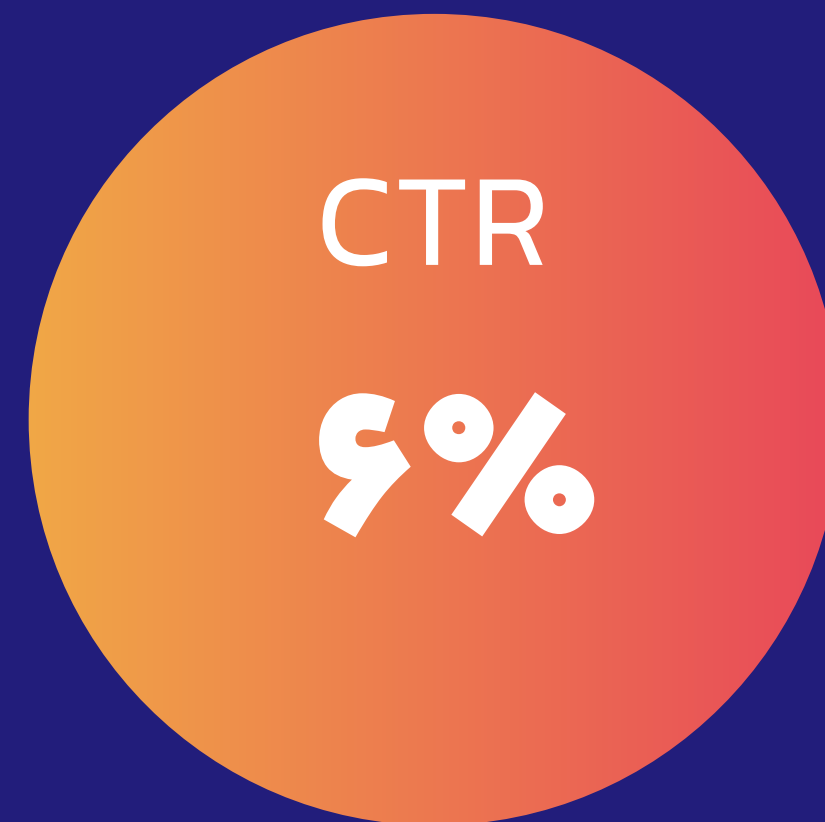


جرنی Browse Abandonment





جرنی Cart Abandonment





جرنی Cross Sell

CTR
۸%

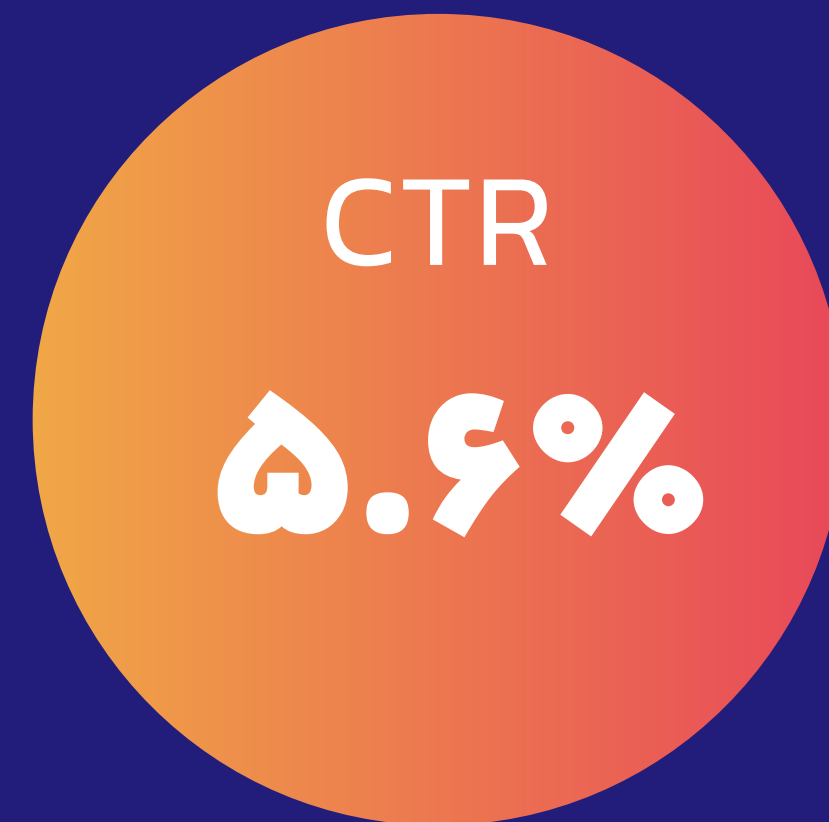
۲
متناسب با محصولات
سبد خرید، یک پوش
ارسال می‌کنیم که
محصول مکمل
سبد خرید را
پیشنهاد می‌دهد

۱
اضافه کردن محصول
به سبد خرید





جرنی Price Drop





جرنی جلوگیری از چرن



این پیام باعث افزایش
۴ برابری کانورژن ریت
کسایی شده که ۱ ساله
خریدی نکردن

**از زیر ۱ درصد به
حدود ۴ درصد**

۲

کاربر وارد یک جرنی می شه
که توی بازه‌های یک
هفته‌ای پیام می‌گیره

۱

تاریخ آخرین خرید کاربر
از ۹۰ روز عبور می‌کنه

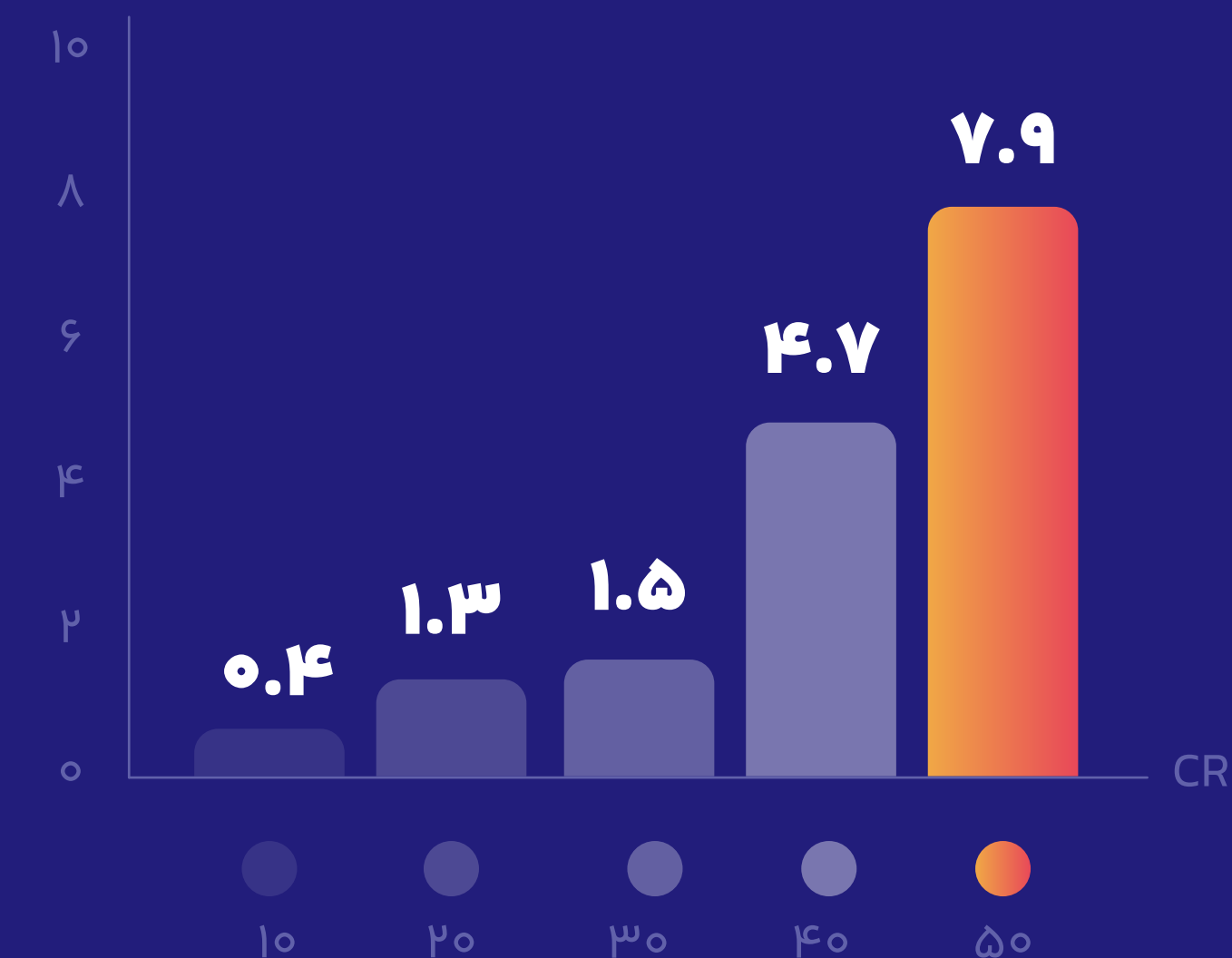
۳

اگر در هر مرحله خرید
کنه از جرنی خارج می‌شه



جرنی گردونه شانس

به کاربران بعد از اینکه اپلیکیشن دیجی کالا را باز می‌کردن با توجه به ارزش آن مشتری و اینکه چقدر احتمال دارد به شکل طبیعی خرید کند، کد تخفیف دادیم.



ایول! کد تخفیف ۳۰ هزار تومانی برنده شدی، فقط تا آخر امشب فرصت داری از کد تخفیف استفاده کنی

کپی کن

@CouponCode

سیاس از توجه شما

Retention ←
→ summit
powered by  SOKAN

