

# MERRELL®



Za działania D2C w przestrzeni online dla tej wiodącej marki obuwia outdoor odpowiada Grupa Orbico, stawiając sobie za cel prowadzenie **spersonalizowanej i efektywnej komunikacji z klientami**



## Wdrożone Rozwiązania

- 1. Segmentacja klientów:**  
Precyzyjne podzielenie bazy klientów na segmenty w oparciu o zachowania, preferencje i historię zakupów.
- 2. Automatyzacja kampanii:**  
Wdrożenie zautomatyzowanych ścieżek klientów, takich jak:
  - ✓ Ratowanie porzuconych koszyków
  - ✓ Remarketing dynamiczny
  - ✓ Kampanie post-purchase
  - ✓ Kampanie winback
  - ✓ Onboarding
  - ✓ Powiadomienia z listy życzeń
  - ✓ Kampanie okolicznościowe (np. urodzinowe)
- 3. Personalizacja komunikacji:**  
Wykorzystanie dynamicznych treści w e-mailach, web push i komunikatach na stronie, aby dostarczać klientom oferty dopasowane do ich indywidualnych potrzeb.
- 4. Optymalizacja konwersji:**  
Wdrożenie narzędzi zwiększających konwersję, takich jak pop-upy, formularze, rekomendacje produktowe i dynamiczne banery.

## Wyniki

### Wzrost zaangażowania klientów

**133%**

wyższy wskaźnik otwarcia (OR)

**i 464%**

wyższy wskaźnik klikalności (CTR) dla e-maili dynamicznych.



### Wzrost sprzedaży i wartości klienta:

**ROI**  
na poziomie  
1627%.

**51,7%**  
sprzedaży przypisanych  
do spersonalizowanych kampanii  
marketingowych.

### Rozwój bazy klientów:

- ✓ Wzrost bazy kontaktów o **23%** w skali roku.
- ✓ **64%** transakcji obsługiwanych przez platformę SALESmanago.

### Personalizacja jest kluczem do sukcesu:

Dostarczanie klientom spersonalizowanych treści i ofert znacząco zwiększa zaangażowanie i lojalność.