

Jak si AppleTop.cz plní databázi pro e-mail marketing pomocí sítě e-shopů Děkovačka

30.9.2024 - Jaroslav Janíček | Blog.shoptet

V AppleTop.cz si dobře uvědomují sílu e-mailového marketingu a hledají cesty, jak naplnit databázi novými kontakty, se kterými aktivně pracují. V čem jim pomohla Děkovačka?

E-shop AppleTop.cz se specializuje na prodej příslušenství pro mobilní telefony, tablety, notebooky a další elektroniku, především pro produkty značky Apple, ale i pro Android zařízení. Nabízí široký sortiment, včetně nabíječek, pouzder, ochranných skel, powerbank, a dalších doplňků.

E-shop se zaměřuje na kvalitní a cenově dostupné příslušenství. V rámci svých marketingových aktivit se rozhodli začít systematictěji získávat nové kontakty do databáze e-mailů. Jak jim pomohla aplikace Děkovačka, kterou na Shoptetu najdete jako doplněk?

Před zavedením Děkovačky

AppleTop dělal aktivní e-mail marketing ve SmartEmailingu na kontakty získané vlastní silou (objednávky a nabídky přímo na e-shopu). **Před zavedením Děkovačky měla e-mailová databáze 6500 kontaktů.**

Po zavedení Děkovačky

Aplikace Děkovačka byla na e-shopu AppleTop.cz spuštěna 24. ledna 2023. Od té doby do 24. března 2024 bylo do databáze **získáno 2702 nových e-mailových adres.**

- AppleTop získává nové kontakty do databáze, které vysloveně souhlasili se zasíláním jejich obchodních sdělení.
- E-shop nabízí 11 % slevový kupón na originální produkty značky Apple. Tento kupón si zákazníci vybírají z nabídky 200 + kuponů. Tedy musí aktivně projevit o něj zájem. Více o tom, jak Děkovačka funguje, najdete u oficiálního Shoptet doplnku.
- **Z celkového počtu 2702 kontaktů nakoupilo 78 lidí, to je 3 % primární konverzní poměr.** (tzn. konverze, které přišly rovnou z Děkovačky bez aktivního oslovení získané databáze)
- **Zvětšení databáze kontaktů pro e-mail marketing o 42 %.**

Doporučené zlepšení: Nastavit automatizovaný scénář do e-mailového nástroje pro aktivní oslovení potenciálního zákazníka ve chvíli, kdy získal slevový kupón.

Děkovačku zapojuji u všech mých klientů. Plníme pomocí Děkovačky naši e-mailovou databázi, se kterou potom pracujeme v rámci automatizovaných scénářů. Výhodu vidím v tom, že získáváme kontakty na potenciální zákazníky, na které není možné získat kontakt v jiném marketingovém kanále.

Jiří Svoboda, specialista na e-mail marketing v AppleTop

Jak Děkovačka funguje?

Děkovačka je český marketingový nástroj, který lze označit jako “síť e-shopů”, využívající děkovací stránku e-shopů pro reklamní účely. Tento nástroj umožňuje získat zákazníky, kteří jsou již zvyklí nakupovat online a nacházejí se právě ve stavu „nákupní nálady“. O tom jak Děkovačka funguje, se dozvíte více v oficiálním doplňku od Shoptetu.

<https://blog.shoptet.cz/dekovacka-pripadova-studie>