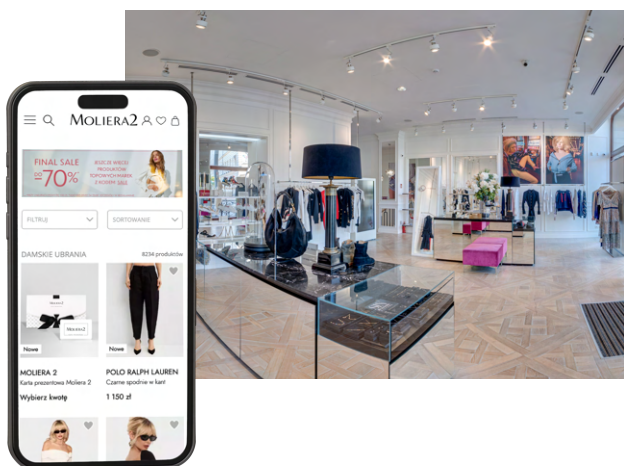




Wdrożenie automatyzacji marketingu z Persooa w Moliera2

O Moliera2



Moliera2 to polska sieć ekskluzywnych salonów i sklepu internetowego, oferująca luksusową odzież, obuwie, akcesoria. Salony Moliera2 znajdują się w kilku miastach Polski, a ich sklep internetowy uchodzi za najlepszy sklep luksusowy z modą w kraju. Oferują szeroki wybór produktów najwyższej jakości, w tym kolekcje takich marek jak Christian Louboutin, Gucci, Dior, Chanel, Prada, Louis Vuitton i wiele innych. Moliera2 kładzie duży nacisk na obsługę klienta, zapewniając profesjonalną pomoc i doradztwo.

Wyzwanie

Zapewnienie klientom spersonalizowane doświadczenia zakupowe.

Wprowadzenie

Moliera2 skorzystała z usług Persooa, aby zapewnić klientom jak najlepsze doświadczenia związane z marką, co stało się priorytetem w dynamicznym świecie mody luksusowej. Aby sprostać rosnącym oczekiwaniom dotyczącym personalizacji oraz konkurencji online, konieczne było dostosowanie strategii marketingowej do indywidualnych potrzeb i preferencji klientów. Dodatkowo skuteczne wykorzystanie zaawansowanych technologii sztucznej inteligencji w marketingu oraz efektywne przetwarzanie ogromnych ilości danych stanowiły nieodłączne wyzwania.

Współpraca z zespołem Persooa okazała się być prawdziwym kamieniem milowym na naszej drodze do udoskonalenia doświadczeń zakupowych w Moliera2. To wsparcie merytoryczne, idące daleko poza typową relację dostawca–klient, sprawiło, że poczuliśmy się jak integralna część zespołu, wspólnie dążącego do realizacji wyznaczonych celów. Wspólnymi siłami zdołaliśmy zintegrować zaawansowane technologie AI z naszymi strategiami marketingowymi, co nie tylko znacząco poprawiło doświadczenie naszych klientów, ale także zwiększyło efektywność naszych działań marketingowych na każdym etapie ścieżki zakupowej. Wierzę, że nasza współpraca nadal będzie owocować innowacyjnymi rozwiązaniami, przynoszącymi korzyści zarówno naszej organizacji, jak i naszym klientom.

Wojtek Calow

eCommerce Performance Manager



Co zrobiliśmy?

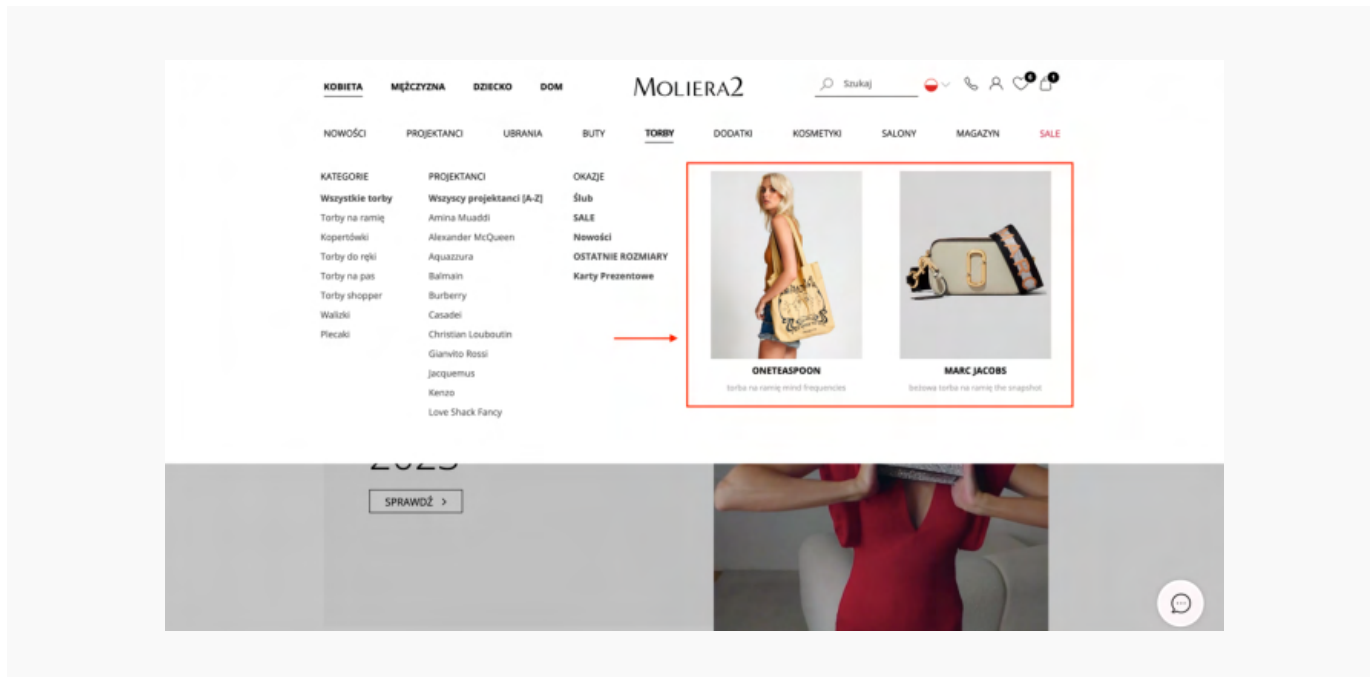
W reakcji na przedstawione wyzwania, Persooa stworzyła kompleksowy program wdrożenia technologii, obejmujący efektywne scenariusze i taktyki. Dzięki temu Moliera2 zdołało zwiększyć efektywność swoich działań marketingowych poprzez:

- 1. Personalizację AI na najwyższym poziomie:** dzięki analizie danych i wykorzystaniu algorytmów sztucznej inteligencji, Moliera2 dostarcza spersonalizowane oferty i rekomendacje produktów, dopasowując się do indywidualnych preferencji każdego klienta, zarówno w kanale e-commerce, jak i w fizycznych punktach sprzedaży. To podejście nie tylko zwiększa konwersję, ale także buduje lojalność klientów.
- 2. Wyszukiwarka AI dla lepszej personalizacji:** wykorzystanie sztucznej inteligencji w wyszukiwarce umożliwia Moliera2 dostosowanie wyników wyszukiwania do indywidualnych preferencji klientów. To ułatwia klientom znalezienie produktów i zwiększa szanse na dokonanie zakupu zarówno w sklepie internetowym, jak i w fizycznych punktach sprzedaży.
- 3. Zaawansowany e-mail marketing z wykorzystaniem AI:** automatyzacja komunikacji e-mailowej za pomocą sztucznej inteligencji umożliwia Moliera2 wysyłanie odpowiednich wiadomości w odpowiednim czasie, dostosowanych do indywidualnych preferencji klientów. To z kolei zwiększa skuteczność kampanii marketingowych, inspirowanie klientów do zakupów online oraz w tradycyjnych salonach sprzedaży.
- 4. Program lojalnościowy budujący więź:** wdrożenie programu lojalnościowego pozwoliło Moliera2 nagradzać stałych klientów, budując trwałe relacje i zachęcając ich do częstszych zakupów.
- 5. Optymalizację kanałów płatnych:** Persooa pomogła Moliera2 zoptymalizować wydatki na kanały płatne, co przełożyło się na zwiększoną efektywność i zwrot z inwestycji (ROI) w obszarze reklam online.



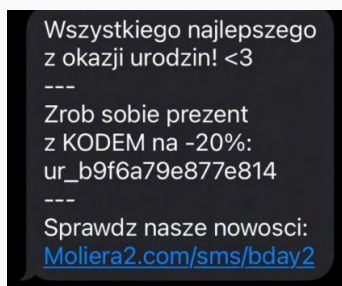
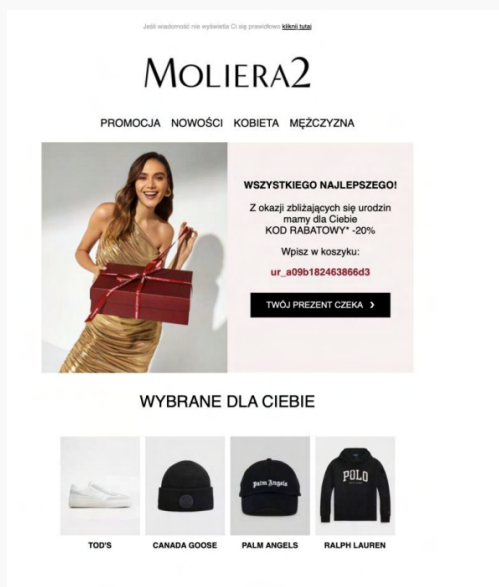
Rekomendacje w menu

Po najechnaniu na wybraną kategorię produktów w menu, wyświetlane są rekomendacje dwóch produktów. Odpowiadają one danej kategorii oraz płci. Efekty, jakie przyniósł ten scenariusz, pokazują, że personalizowane rekomendacje osiągają wyższe wyniki niż bestsellery.



E-maile urodzinowe

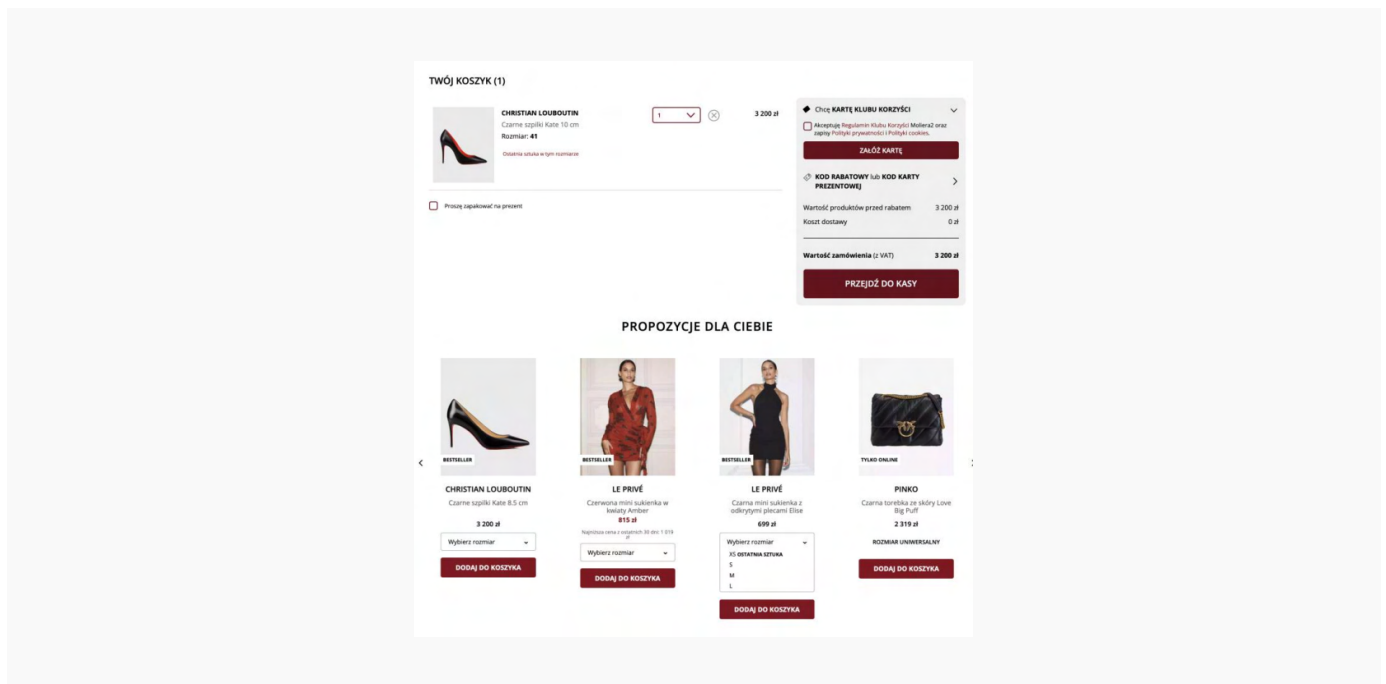
Klientom, którzy mają urodziny za 14 dni, wysyłamy e-mail z kodem urodzinowym, gdzie kreacja jest zależna od płci klienta (mężczyzna otrzymuje grafikę z kobietą dającą prezent i na odwrót). W kolejnym etapie ścieżki sprawdzamy, czy klient dokonał transakcji. Jeśli nie zrobił tego, a dalej ma zgodę na wysyłanie e-maili, otrzymuje przypomnienie. Jeżeli klient nie ma zgody, to sprawdzamy, czy ma zgodę KKK lub w ostateczności zgodę na SMS. Każda wiadomość zawiera rekomendacje personalizowane.





Rekomendacje w koszyku

Wdrożyliśmy rekomendacje w koszyku, które biorą pod uwagę cały kontekst koszyka klienta i rekomendują produkty komplementarne. Są one wybierane na podstawie transakcji innych klientów, którzy mieli te same produkty w koszyku. Użytkownik może wybrać rozmiar i dodać produkt bezpośrednio z rekomendacji do swojego koszyka. Widzi także, czy danego rozmiaru jest dostępna ostatnia sztuka.



Wyniki



transakcje z rekomendowanymi produktami



wzrost koszyka



wzrost wartości koszyka



Podsumowanie

Dzięki współpracy z Persooa, Moliera2 osiągnęła znaczący wzrost efektywności działań marketingowych, poprawiła doświadczenie klienta i zwiększyła przychody zarówno w kanale online, jak i w fizycznych punktach sprzedaży.

Praca z Moliera2 jest dla nas inspirująca i satysfakcjonująca. Razem z firmą Moliera2 opracowujemy zaawansowane strategie personalizacji i wykorzystania technologii AI, co przynosi znaczący wzrost efektywności działań marketingowych. To nie tylko profesjonalna przygoda, ale także szansa na pomoc w rozwoju renomowanej marki w sektorze mody luksusowej.

Marcin Włodarczak

Marketing Automation Specialist