



# Migrace k Ecomail.cz snadno a rychle



*Firma na zážitky*

Allegría – Firma na zážitky vznikla v roce 2004. Za dobu jejího působení si na českém trhu vybudovala silnou pozici a dnes patří k jednomu z nejúspěšnějších poskytovatelů zážitků na míru.

## VÝCHOZÍ STAV

Občas se setkáváme s potenciálními klienty, kteří sice **nejsou spokojeni s dosavadním řešením** pro e-mailing, ale mají obavy z náročného přechodu na jiný nástroj. Společnost **Allergria – Firma na zážitky**

se toho nebála a rozhodla se pro migraci k Ecomailu. Hlavním cílem bylo v co nejkratším čase převést databázi kontaktů, propojit oba systémy, nastavit sběr nových kontaktů a veškeré e-mail kampaně.

## 1. POSTUP

### Vstupní analýza

Na začátku spolupráce bylo nezbytné společnost poznat a zjistit potřeby klienta. Následně jsme navrhli co **nejefektivnější implementaci** vytvořené e-mailingové strategie.

### Import databáze

Byla naimportována databáze kontaktů včetně **historických objednávek**. Samozřejmostí byl import neexistujících a odhlášených adres.

### Propojení obou systémů

Ecomail byl se systémem Allegrie **propojen pomocí API**. Byl nastaven také trackovací kód pro sledování pohybu uživatele na webu.

### Aktivní sběr kontaktů

Na web bylo přidáno **pop-up okno pro sběr kontaktů** nových návštěvníků a další pop-up formulář po dokončení objednávky s možností posláni slevy na nákup přítele. Došlo také k nastavení formuláře pro **sběr kontaktů z Facebooku** v rámci facebookové reklamní kampaně.

### Pravidelné kampaně

V našem **drag & drop editoru** byl vytvořen nový design newsletteru s důrazem na jednoduchost sdělení a responzivitu šablony.

### Automatické kampaně

Na začátku naší spolupráce byly nastaveny základní automatické kampaně – welcome série, výročí od prvního nákupu, **připomínka opuštěného košíku** a přání k svátku a narozeninám.

## 2. VÝSLEDKY



Celý proces žádným způsobem **neohrozil e-mailovou komunikaci** se zákazníky.



Za měsíc od první schůzky byla dokončena **migrace včetně testování**.



Z databáze byly **odstraněny neexistující adresy**, které byly v předchozím nástroji považovány za aktivní.



Díky nižší ceně a pročištění databáze **došlo k výraznému poklesu nákladů** za e-mailing.



Do Ecomailu jsou **automaticky synchronizovány** veškeré informace (navštívené URL, objednávky a nové kontakty).

## 3. CÍLE

Po dokončení migrace vyhodnocujeme efektivitu kampaní a nastavených funkcí. Následně navrhuje další postup vedoucí ke **zvýšení výkonnosti e-mailingu**.

- Tvorba **pokročilých segmentů** na základě chování zákazníka.
- Zavedení intenzivnější komunikace s aktivní částí databáze.
- **Optimalizace kampaní** s cílem zvýšit jejich open rate a click rate.
- Vytvoření okruhu uživatelů **pro facebookové reklamy** ze stávajících zákazníků.
- Nastavení automatických kampaní na Facebooku.
- Snaha o co největší **personalizaci obsahu**.

### SLOVO KLIENTA

“

Navázání spolupráce se společností Ecomail.cz se ukázalo jako krok správným směrem. Silné stránky vidím především v jednoduchém nastavení chytrých funkcí. Také oceňuji snadnou tvorbu responzivních e-mailových šablon v drag & drop editoru. V neposlední řadě bych vyzdvihl podporu, která operativně řeší naše požadavky.

”

**Josef Dvořák**  
jednatel, ředitel marketingu