

REMARKETING I POWRÓT KLIENTA

Powrót • przypomnienie • relacja • kolejny zakup

Projektujemy kampanie jako pełną ścieżkę: od komunikatu i ruchu po lead, sprzedaż, CRM, follow-up i analizę efektów.

+48 535 185 069 | kontakt@aiagencja.com.pl | aiagencja.com.pl

1. ODBIORCY Z HISTORIĄ

Pracujemy z osobami, które wcześniej zetknęły się z marką, zgodnie z dostępnymi zgodami i zasadami prywatności.

2. SEGMENTY

Inny komunikat może otrzymać odwiedzający stronę, wcześniejszy lead i istniejący klient.

3. POWÓD POWROTU

Budujemy wartościowy komunikat: nowa oferta, uzupełnienie, przypomnienie, materiał lub kolejny etap relacji.

4. REKLAMY

Remarketing może przypominać o marce osobom spełniającym warunki wybranej platformy.

5. E-MAIL / CRM

Własna baza może wspierać dalszą relację, jeśli firma ma odpowiednią podstawę do komunikacji.

6. PORZUCONE ŚCIEŻKI

Analizujemy miejsca, w których klient przerwał kontakt lub zakup.

7. FOLLOW-UP

Projektujemy kontakt, który pomaga wrócić do rozmowy bez nadmiernej presji.

8. CROSS-SELL

Istniejącym klientom można pokazywać logicznie powiązane produkty lub usługi.

9. UPSELL

W odpowiednich sytuacjach przedstawiamy rozszerzenie wcześniejszego rozwiązania.

10. LOJALNOŚĆ

Kampanie mogą wspierać utrzymanie relacji, nie tylko kolejną natychmiastową sprzedaż.

11. PERSONALIZACJA

Treść może zależeć od etapu klienta i informacji, które firma może legalnie wykorzystać.

12. AUTOMATYZACJE

Wybrane przypomnienia mogą być uruchamiane przez zdarzenia w CRM lub systemie sprzedaży.

13. ANALIZA

Sprawdzamy, które grupy wracają i które komunikaty wspierają kolejne działania.

14. PROJEKTOR

Zakres dobieramy do e-commerce, usług, produktów cyfrowych lub relacji B2B.

15. EFEKT

Marka wykorzystuje istniejącą relację z klientem zamiast za każdym razem zaczynać od zera.

AI AGENCJA - KONTAKT

+48 535 185 069 | kontakt@aiagencja.com.pl | aiagencja.com.pl