

*Sportsoul, Related Marketing Cloud Destekli
Pazarlama Otomasyonu Senaryolarıyla
Satışa Dönüşüm Oranını 6 Kat Artırdı*

SPORT ⚡ SOUL

CASE STUDY


related
D I G I T A L

ALL IN ONE MARKETING
AUTOMATION

Sportsoul, Related Marketing Cloud Destekli Pazarlama Otomasyonu Senaryolarıyla Satışa Dönüşüm Oranını 6 Kat Artırdı

“Sneakers for Democracy” mottosundan yola çıkan SportSoul spor ayakkabı, sneaker ve spor giyim konseptinde çok sayıda markayı **kişiyeye özel servis** anlayışıyla müşterilerine sunuyor. Bu anlayışa uygun olarak Related Digital ile işbirliği sonucunda mevcut müşterilerine daha kişiselleştirilmiş bir deneyim sunayı hedefleyen Sportsoul, dijital pazarlamasında Related Digital veri ve **kampanya yönetimi platformunu** tercih ederek çarpıcı sonuçlar elde etti.

Şirket, **mobilde tetiklediği otomasyon senaryosuyla** satışa dönüşüm oranını 6 kat artışla yüzde 9’a çıkardı. Kurgulanan tek senaryoyla, tüm senaryoların toplamından **5 kat fazla gelir** elde etti.



HEDEF

Kullanıcılarını **daha iyi tanımayı** ve kullanıcı odaklı marketing çalışmalarını ilerletmeyi hedefleyen Sportsoul, kullanıcılarını doğru hedefleyerek ulaşmayı ve bu konudaki teknoloji ihtiyaçlarını karşılamayı istiyordu. Şirketin Related Marketing Cloud senaryolarını hayata geçirirken belirlediği bazı hedefler şunlardı:



Kişiye özel servis anlayışına uygun olarak, mevcut müşterilere daha kişiselleştirilmiş bir deneyim sunmak.



Mevcut müşterilerin sitedeki alışverişe dönüşüm oranını ve şirket cirosu içindeki payını artırmak.



Hali hazırda yüksek trafiğe sahip olan mobil web sitesinin elde edilen ciro ve mevcut trafik içindeki payını artırmak.

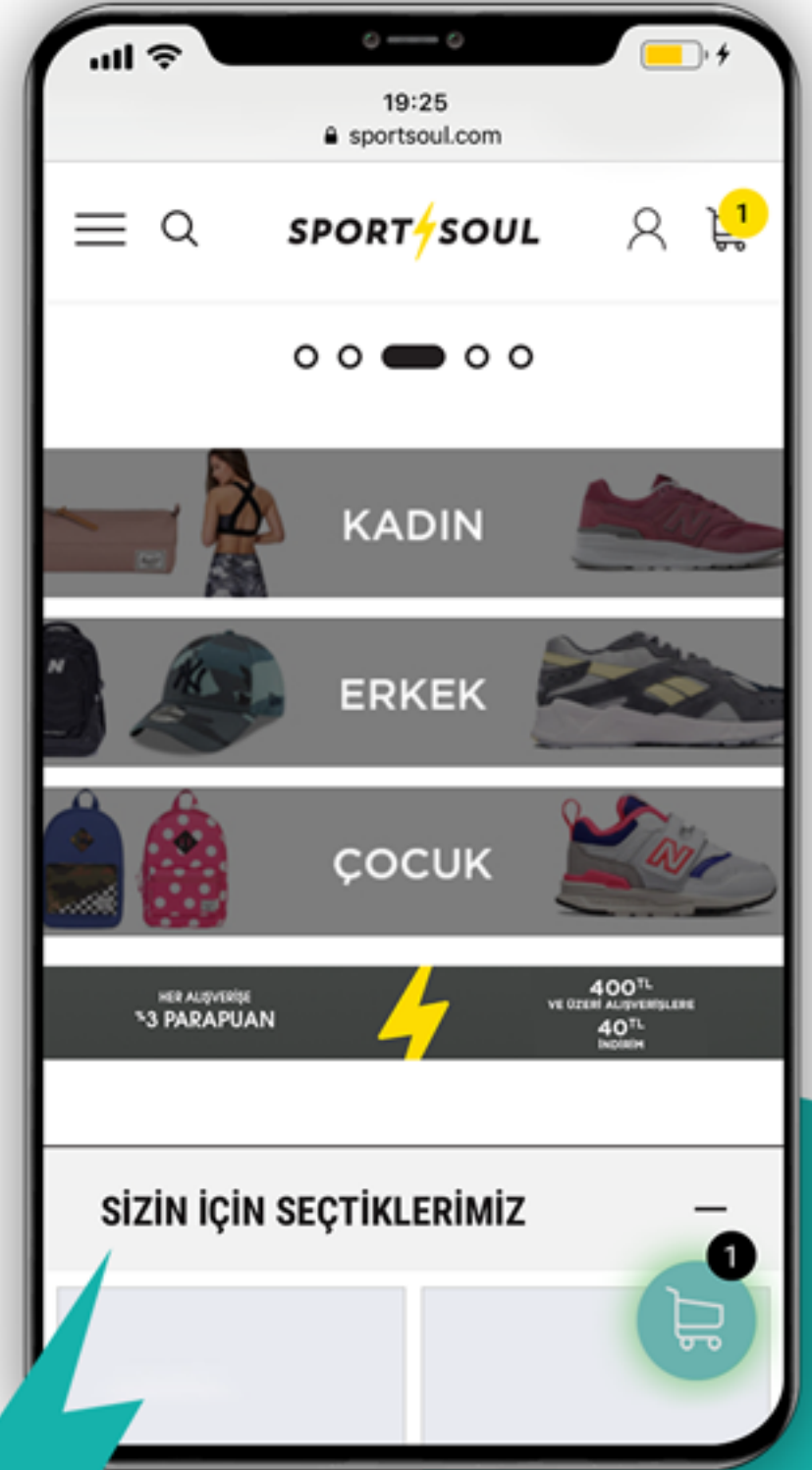


MEVCUT MÜŞTERİLERE KİŞİSEL ÇÖZÜMLER

Şirket Related Digital ile işbirliği sonucunda hedeflerine ulaşırken davranışsal verileri baz alarak müşteri bağlılığı, sadakati ve gelirlerini artırabilen **entegre bir dijital pazarlama platformuna** sahip oldu.

Related Digital işbirliği sonucunda dijital pazarlamasında dönüşüm yaşayan şirket, **özellikle mobilde uygulanan senaryolar** sonucunda kayda değer başarılar elde etti.

Mevcut müşterilerin pazarlama açısından değerinin farkında olan şirket, halihazırda yüksek trafiğe sahip olan mobil web sitesinde çalıştırdığı iki farklı senaryoyla **başarı oranını katlamayı başardı.**



ÇÖZÜMLER

Birinci senaryoda mobil web sitesinde, gerçekten ilgili müşterileri tespit etmek amacıyla sitede belirlenen düzeyde vakit geçiren müşterilere, belirli tıklama sayısı sonrasında indirim pop-up'ı gösterildi. Böylece fiyat odaklı bir indirim duyurusu yerine site içerisinde gezinen müşteriler hedeflenerek şirketin kişiye özel servis odaklı imajını indirim odağına kaydırmadan müşterilere kişiselleştirilmiş kampanya gösterimi yapıldı. **Yalnızca bir senaryodan elde edilen gelir, aynı dönemin mobildeki tüm dijital senaryoların toplamından 5 kat fazla oldu.**

İkinci senaryoda, mobil sayfada sepetine ürün ekleyip çıkan kullanıcılara sonraki ziyaretlerinde sepet hatırlatma ikonu gösterildi. Yapışkan (sticky) ikon olarak tasarlanan ve sayfayla birlikte hareket eden ikon sayesinde hem müşterinin tek tıkla sepete ulaşması sağlandı hem de diğer senaryolar için **yüzde 1,5 olan satışa dönüşüm oranı bu senaryo için 6 kat artarak yüzde 9'a yükseldi.**

SONUÇLAR

Sportsoul, elde edilen sonuçlarla senaryolarını ve stratejilerini geliştirerek her geçen gün **daha iyi sonuçlar** almaya, **kullanıcılarını daha yakından tanımaya** devam ediyor.

Şirket farklı **segmentasyon** seçeneklerinin kullanılmasıyla hem kullanıcıyı yormamış oluyor, hem de **birçok kampanyayı yalnızca ilgili kitlelere ulaştırarak** toplu bildirimlere göre **daha az maliyetle** hedeflenen kitleye ulaşıyor.

Sportsoul, yenilikçi ve sürekli gelişen Related Digital teknolojilerinin kullanımıyla gelecekte de **yeni ve kârlı senaryoları** hayata geçirerek maliyet ve müşteri ilişkileri açısından elde ettiği yararları sürdürmeyi hedefliyor.



SPORTSOUL NE DİYOR?

E-Ticaret, dünyada olduğu gibi Türkiye’de de her yıl payını artırarak büyüyor ve teknolojik altyapısını geliştiriyor. Dolayısıyla müşterilerin gelişmelerle birlikte beklentileri değişiyor ve talepleri artıyor.



Sektör gelişirken, bu denli data yoğunluğunun arasında kaybolmamak, kullanıcıyı tanımak, anlamlandırmak ve ihtiyaçlarını en kısa sürede karşılayabilmek için Related Digital bu alanda bizim diğer deneyimlediğimiz çözüm sunuculara göre en kolay ve sonuç odaklı teknolojik çözümleri sunuyor.

Kampanya e-postaları, kullanıcıya özel e-postalar, ürün önerileri, segmentasyon seçenekleri, web sitesinde kullanıcıya göre özelleşen widget’lar gibi birbiriyle bütünleşik halde çalışan pazarlama araçları ve senaryolar kullanıcının devamlılığını sağlıyor, ihtiyacını karşılamayı kolaylaştırıyor ve bunların yanında ciromuzu artırabiliyoruz.

Arka tarafta ise tüm bu pazarlama çalışmaları ve senaryo kurgularının tek bir panel üzerinden çalışması, e-ticaret altyapısıyla sorunsuz entegre olması ekiplerimize yönetim kolaylığı sağlayarak verimliliği artırıyor.

Vepa Group olarak Related Digital ile çalışmaktan mutluyuz.

Erkal Ceyhan

Sportsoul Marka Müdürü

SPORTSOUL HAKKINDA

Vepa Group çatısı altında yer alan Sportsoul, mağazacılık ve e-ticaret alanlarında faaliyet göstermektedir. Sporseverlerin ve sporu günlük hayatının bir parçası olarak benimseyen herkesin buluşma noktası olan Sportsoul, spor yaparken kullanılacak modellerin yanı sıra, spor şıklığı günlük hayata taşıyan lifestyle modellerinin, spor giyim koleksiyonlarının, aksesuarlarının ve çocuk koleksiyonlarının yer aldığı geniş koleksiyonlara sahip bir markadır.

RELATED DIGITAL HAKKINDA

Doğuş Holding'in stratejik teknoloji yatırımlarından biri olan Related Digital, 2002 yılında kurulmuştur. Pazarlama teknolojileri konusunda dünyaya öncülük eden markalardan biri olan Related Digital 4 ofis ve 30 ülkede 1500'den fazla dünya markasına destek veriyor ki özellikle yurt dışı büyümesi her yıl katlanarak artmakta. Yapay zeka destekli Big Data yönetimi ve kişiselleştirme teknolojileri üreten Related Digital, e-posta, SMS, push notification gönderimi, kişiselleştirilmiş Google&Facebook reklam yönetimi gibi ileri düzey pazarlama teknolojileri konularında hizmetler veriyor. İstanbul, Hamburg, Dubai ve Londra'daki ofislerinde bulunan 130'dan fazla çalışanıyla faaliyet gösteren Related Digital'in AR-GE merkezi İTÜ Arı-2 Teknopark'ta yer alıyor.

SPORT ⚡ SOUL


related
DIGITAL

 euromessage  visilabs  semanticum