

Email feliratkozók aktivitásának növelése kereskedelmi ösztönzők nélkül.

Az ügyfél

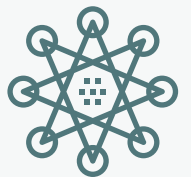
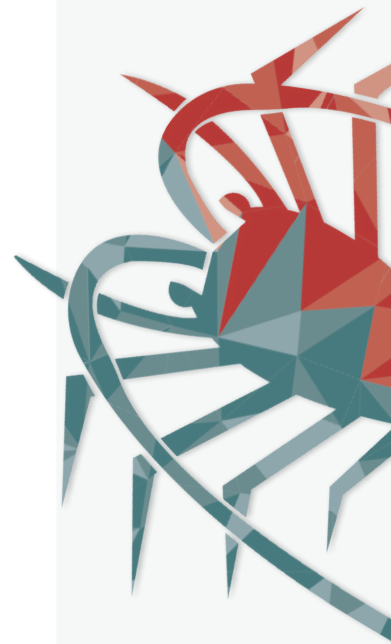
A **Petissimo Kft.** (korábban Webkutya Kft.) 2006-ban alakult azzal a céllal, hogy a minőségi kutyaeledeleket mindenki számára kényelmesen elérhetővé tegye az egész ország területén. Kisállattartóknak biztosan ismerős a nevük, hiszen megkerülhetetlen szereplők a kisállateledel és felszerelés piacán. A cég alakulása óta több változáson ment keresztül, de növekedése a mai napig töretlen. Fejlődésüket, piacvezető szerepüket eddig kilenc alkalommal ismerték el Az Ország Boltja díjazottjaként.

A projekt

A további előrelépésekhez elengedhetetlenek azok az innovatív eszközök, amikhez csodavárás helyett reálisan érdeemes közelíteni. A projekt indulásakor az alapvető célkitűzés a hírlevél adatbázis aktivitásának növelése, a megnyitási, kattintási és végül a vásárlási mutatók javítása volt, **két alapvető megköttéssel: a kampányok nem kapnak „extra” kereskedelmi ösztönzőket, és a levelek tárgyai nem térhetnek el radikálisan a cég stílusától.**

Az eszköz

A **Lingusta** egy mesterséges intelligencia alapú eszköz, amely 10 év több mint 1.000.000 kampányának adatai, valamint a közösségi médiában folyamatosan megfigyelt nyelvi sémák segítségével deríti fel, hogy a vásárlók mire reagálnak intenzíven. Bármilyen email marketing rendszerrel használható.



Mesterséges
Intelligencia



Statistikai
Elemzések



Megnyitás
Előrejelzés



Viselkedési
Mintázatok

Az eredmények

A tesztelés úgy zajlott hogy a kampánnyal szokásos módon készített tárgyhoz a **Lingusta** segítségével 6 különböző verziót generáltunk. Mindegyik levél azonos időben került kiküldésre, és csupán a tárgysor különböztette meg őket egymástól.

Három hónap alatt, az 1,5 hónapos betanulási időszak letelte után a **Lingusta** segítségével generált tárgyak megnyitási rátája rendre magasabb volt a kontroll tárgyakénál: az abszolút **10-25% közötti sávban mozgott**.

A kattintások esetében még erősebb javulást is láttunk. Az egyedi kattintók száma esetenként **2x, 3x nagyobb volt az A.I. segítséggel készült tárgyak javára**.

Egyedi kattintók számának **legnagyobb növekedése** egy kampányon belül

+360%

a **Lingusta** tárgy javára kontroll tárggyal szemben.

Az elmúlt 3 hónap **25db legnagyobb bevételt hozó** heti hírleveléből

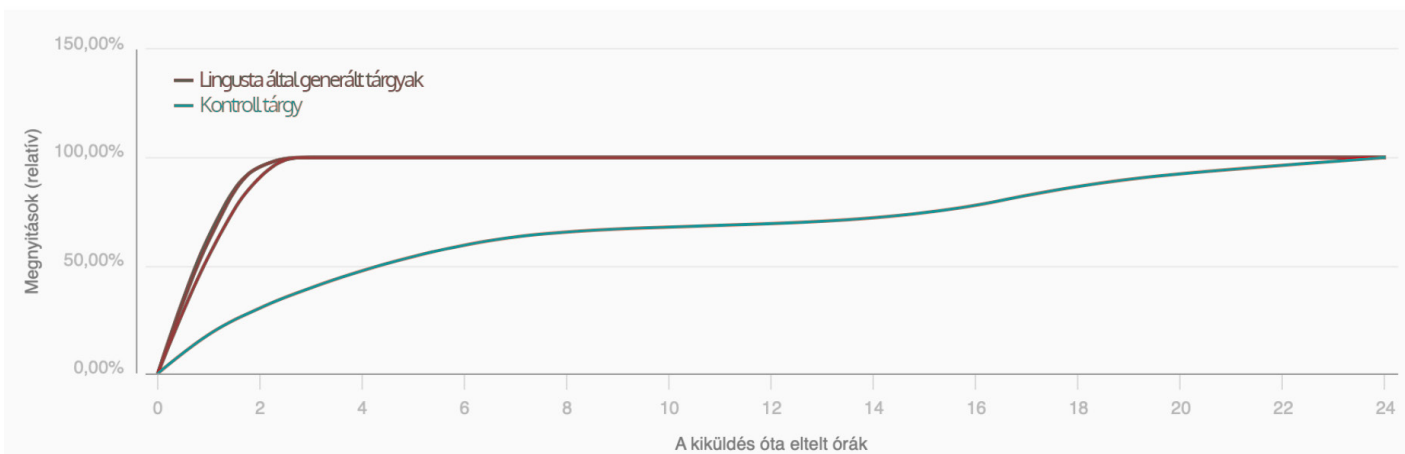
20db

A **Lingusta** által optimalizált tárgyakkal került kiküldésre.

A legnagyobb kampányon belüli **konverziós ráta különbség**

+64%

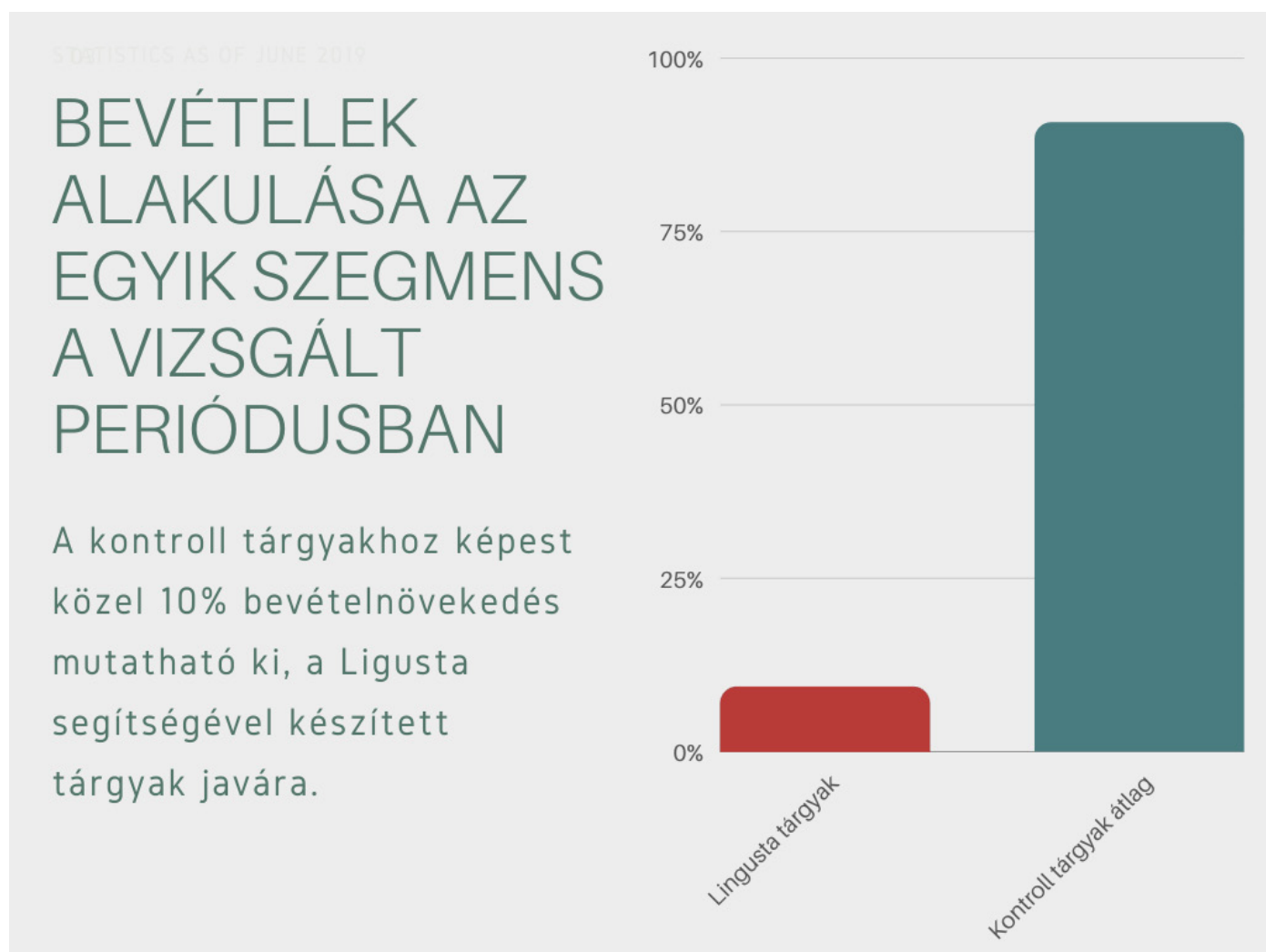
a **Lingusta** rendszerben generált és a kontroll tárgy között.



Az egyedi megnyitók és kattintók, illetve a megnyitások és kattintások mennyiségi növekedésén túl a **Lingusta** segítségével a hírlevelek megnyitási sebességében is drasztikus változásokat figyeltünk meg. **A fenti ábrán jól látható, hogy a különböző szegmensek A.I. által segített tárgyai átlagosan közel 3x gyorsabb megnyitási sebességet generáltak.**

Ez az eredmény egy időérzékeny kampánynál, mint például a Black Friday esetében óriási előnyt jelenthet a konkurenciával szemben.

A partnerek szemszögéből a **Lingusta** hatékonyabb elérést, a közönség szempontjából pedig emberibb, ugyanakkor figyelemfelkeltőbb kommunikációt jelent. Az eredményeket folyamatában szemlélve a negyedéves összesítésnél az egyik szegmens forgalmi adatai a következőképpen alakultak.



A negyedéves növekedés túlmutat más csatornák teljesítményén, és egyértelművé teszi az eszköz megtérülését. Mivel az algoritmus folyamatosan tanul, a következő negyedévben még látványosabb eredményekre számítunk.

**Kipróbálnád?
Keress minket bátran!**

Pintér Áron | Operations Manager
pinter.aron@lingusta.hu
+36-30-558-8278

lingusta.hu