



SPRINGTAB

O2O Onlineból Offline

Lehet online támogatással a klasszikus offline értékesítést növelni?

Szántó Péter

springtab.com
hello@springtab.com



ISMERETLEN FOGYASZTÓK
+ROSSZ USER EXPERIENCE

ELVESZTETT BEVÉTEL

MEGFELELŐ FOGYASZTÓI ÉLMÉNNYEL
JOBB BEVÉTEEL

Retail eladások Amerikában 2013-ban

\$4.5 TRILLIÓ

\$263 MILLIÁRD

online

<http://www.adometry.com/blog/six-tips-attributing-offline-sales-digital-marketing/>

43%

A retail eladásoknak digitálisan befolyásolt

\$1.83 TRILLIÓ

Forrester cross-channel shopping survey



A FOGYASZTÓ NEM VÁSÁROL HA ROSSZ
FELHASZNÁLÓI ÉLMÉNYBEN RÉSZESÜL

89% of shoppers have stopped buying from online stores after they've experienced poor customer service.
<http://www.slideshare.net/RightNow/2011-customer-experience-impact-report>

5 TIPP



https://www.adaptiveaudience.com/whitepapers/Aa_WP_Drive_Offline_Retail_Sales.pdf

<http://marketingland.com/capitalizing-digital-trail-offline-purchase-2-141008>



EGYSÉGES ÜZENET

A siker kulcsa az online és offline összehangolásában van

MÁRKA NAGYKÖVETEK AZONOSÍTÁSA

Olyan CRM kialakítása ahol a legaktívabb vásárlók és online képviselők automatikusan motiválhatóak

EMAIL ÉS KAMPÁNYOK

Cross sales-re és bolti vásárlásra motiváció az ExactTarget szerint az egyik legjobb mód az email, 93%-os hatékonysággal

DINAMIKUS HIRDETÉSEK (LOKALIZÁLTAN)

Voucher és vásárlási adatok alapján targetálni célcsoportot és *similar people* -t.

VOUCHER-EK

A voucher az egyik leghatékonyabb eszköz a ROI mérésére. Lejárattal egy bizonyos időszakra lehet eladást növelni.

JOBB ÉLMÉNY
MAGASABB
BEVÉTEEL



SPRINGTAB

O2O Onlineból Offline

Lehet online támogatással a klasszikus offline értékesítést növelni?

springtab.com
hello@springtab.com