

**Konesso.pl** to renomowany i doceniany przez klientów e-sklep z kawą, herbatą i ekspresami do kawy. Wszystkie produkty, które znajdują się w tym sklepie internetowym są starannie selekcjonowane i wybierane tak, aby sprostać wymaganiom nawet największych wielbicieli tego napoju. Oferowane przez właściciela urządzenia natomiast, pochodzą od najlepszych producentów cenionych na całym świecie.

Celem firmy jest stały rozwój i proponowanie swoim klientom artykułów wyłącznie najwyższej jakości tak, aby Konesso.pl był sklepem zarówno dla profesjonalnych kawiarni, herbaciarni i restauracji, jak i domowych baristów, którzy kawę przygotowują w zaciszu swojego domu.

Ponadto Konesso.pl to nie tylko sklep z kawą, herbatą i ekspresami, ale również ogromna baza wiedzy, dzięki której lepiej możemy poznać świat kawy. Dodatkowym atutem są systematyczne informacje o nowinkach i ciekawe przepisy, które bez trudności można przygotować w domu.

**Wyzwania**

- Zachęcenie użytkowników, opuszczających stronę bez dokonania zakupu, do ponownego odwiedzenia sklepu.
- Powrót klientów, którzy zostawili swoje zakupy w koszyku i opuścili stronę sklepu.
- Pozyskiwanie potencjalnych klientów, poszukujących w sieci produktów, znajdujących się w [www.konesso.pl](http://www.konesso.pl).
- Utrzymanie lojalności obecnych klientów.

**Efekty działań**

- 2877%** ROAS osiągnięty w przeprowadzonych kampaniach mailowych.
- 122 zł** Zwiększenie średniej wartości koszyka zakupowego dzięki wykorzystaniu rozwiązań GO.PL.
- 20tyś.** Wiadomości mailowych miesięcznie wysyłanych do nowych użytkowników.



Michał Rak  
Marketing and Sales Manager  
Konesso.pl



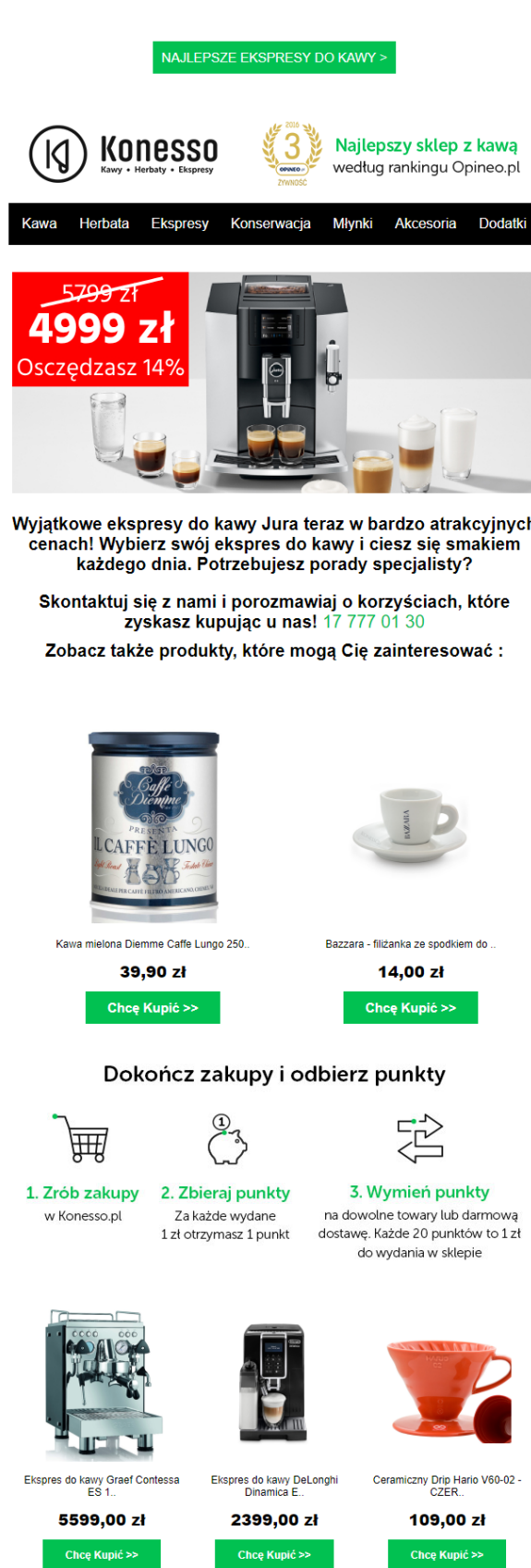
Współpraca z GO.PL to czysta przyjemność. Brak problemów z odpowiedziami na nurtujące nas pytania czy wątpliwości. Nie musimy przejmować się optymalizacją kampanii, czy wgraniem banerów reklamowych. Po dostarczeniu odpowiednich grafik i tekstów w szybki sposób kreacja maila zostaje stworzona przez grafika GO.PL. Dodatkowo, dzięki dostępowi do swojego konta na [user.go.pl](http://user.go.pl) możemy w każdej chwili sprawdzać jakie wyniki przynosi kampania. Z ręką na sercu mogę polecić tę platformę do tworzenia kampanii remarketingowych.

**Realizacje:**



**Wykorzystanie narzędzia mailGO w kampanii przeznaczonej dla użytkowników strony [www.konesso.pl](http://www.konesso.pl).**

Narzędzie to pozwala na wysyłanie dynamicznych wiadomości mailowych do użytkowników, którzy odwiedzili stronę sklepu, ale nie dokonali żadnych zakupów.



**Kampania mailowa skierowana do użytkowników, którzy pozostawili swoje produkty w koszyku.**

Spersonalizowane wiadomości mailowe, zawierające produkty, które dany użytkownik pozostawił w swoim koszyku.



**Kampanie mailowe kierowane do osób, które wykazały zainteresowanie ekspresami do kawy.**

Kampanie opierają się na zachęceniu internautów do wejścia na stronę [www.konesso.pl](http://www.konesso.pl) i wybraniu ekspresu zgodnego z oczekiwaniami klienta np. odnośnie producenta lub zastosowania.



**NativeAds kierowane na blog.**

Reklamy kierowane na blog, na którym znajdują się przepisy i instrukcję jak wykonać koktajl kawowy wraz z rekomendacjami produktów, które należy zastosować.



**Analiza statystyk i optymalizacja kampanii.**

Na podstawie zebranych danych statystycznych następuje optymalizacja kampanii, tak aby przynosiła jak największe zyski.

**Dodatkowe możliwości rozwoju:**

- Dotarcie do użytkowników, zainteresowanych ofertą [www.konesso.pl](http://www.konesso.pl), nowym kanałem reklamowym, dzięki zastosowaniu narzędzia pushGO.
- Zastosowanie videoGO, które pozwoli na przyciągnięcie aktywnej uwagi klientów.