leadhub + VUCH

STUDIUM PRZYPADKU

Jak lovebrand Vuch generuje dzięki e-mail marketingowi 24,38% całkowitych przychodów i 71,6% powracających klientów

Dlaczego lovebrand Vuch naprawdę skorzystał na tym, że w 2023 roku postawił na e-mail marketing?

Wyniki tego kanału marketingowego wzrosły rok do roku w Czechach o niemal 160%, a teraz sięgają prawie 25% całkowitego obrotu firmy. Setki tysięcy aktywnych subskrybentów e-mail marketingu regularnie otwierają newslettery, które przy jednej wysyłce potrafią wygenerować nawet 175 000 zł, i wracają do sklepu dzięki dziesiątkom przemyślanych automatyzacji, które w spersonalizowany sposób i w odpowiednim momencie zachęcają klientów do ponownych zakupów.
E-mail marketing jest dla Vuch drugim najskuteczniejszym kanałem marketingowym i zdecydowanie pierwszym najwydajniejszym kanałem retencyjnym.

VUCH

Masz swoją Vuszkę?

Vuch to czeska marka i firma, która od 2015 roku oferuje swoim klientom niekonwencjonalną, radosną i cenowo przystępną modę. Rozpoznawalność zyskały przede wszystkim ich kultowe designerskie portfele, plecaki i torebki.

Przez 9 lat istnienia firma nieustannie rośnie, ekspanduje na zagraniczne rynki i zmierza w kierunku jak najbardziej zrównoważonego podejścia i filozofii, o czym świadczy imponująca lista nagród i certyfikatów.

LEADHUB

Czeskie narzędzie CDP

Leadhub to czeskie narzędzie dla e-sklepów, które potrafi dostarczyć odpowiednią wiadomość właściwemu klientowi w najlepszym momencie i zmotywować go do zakupu. Umożliwia e-sklepom wykorzystanie ich własnych danych do doskonale targetowanego e-mail marketingu, SMS marketingu i tworzenia precyzyjnie segmentowanych grup odbiorców reklam. Obecnie z Leadhub korzystają tysiące e-sklepów o łącznym obrocie około 2,8 miliarda rocznie.

Vuch samodzielnie obsługuje swój e-mail marketing w Leadhub, a strategię buduje przy wsparciu specjalistów z Leadhub.

Początki e-mail marketingu

Vuch dołączył do Leadhub pod koniec 2017 roku z bazą liczącą kilkadziesiąt tysięcy kontaktów. Zaczyna od regularnej masowej wysyłki newsletterów.

- Do 2022 roku działają tylko 2 automatyczne kampanie — odzyskiwanie porzuconych koszyków i życzenia imieninowe
- Open rate newsletterów balansuje na granicy 10%
- Baza danych między 1.01.2018 a 31.12.2022 (w ciągu 5 lat) mniej więcej się potroiła

Co się zmieniło w 2023 roku?

Od końca 2022 roku specjaliści ds. marketingu z Vuch, przy wsparciu specjalistów z Leadhub, koncentrują się na ulepszeniu strategii e-mail marketingowej, szczególnie w obszarze automatycznych kampanii stymulujących retencję. W 2023 roku przybywa i w pełni działa:

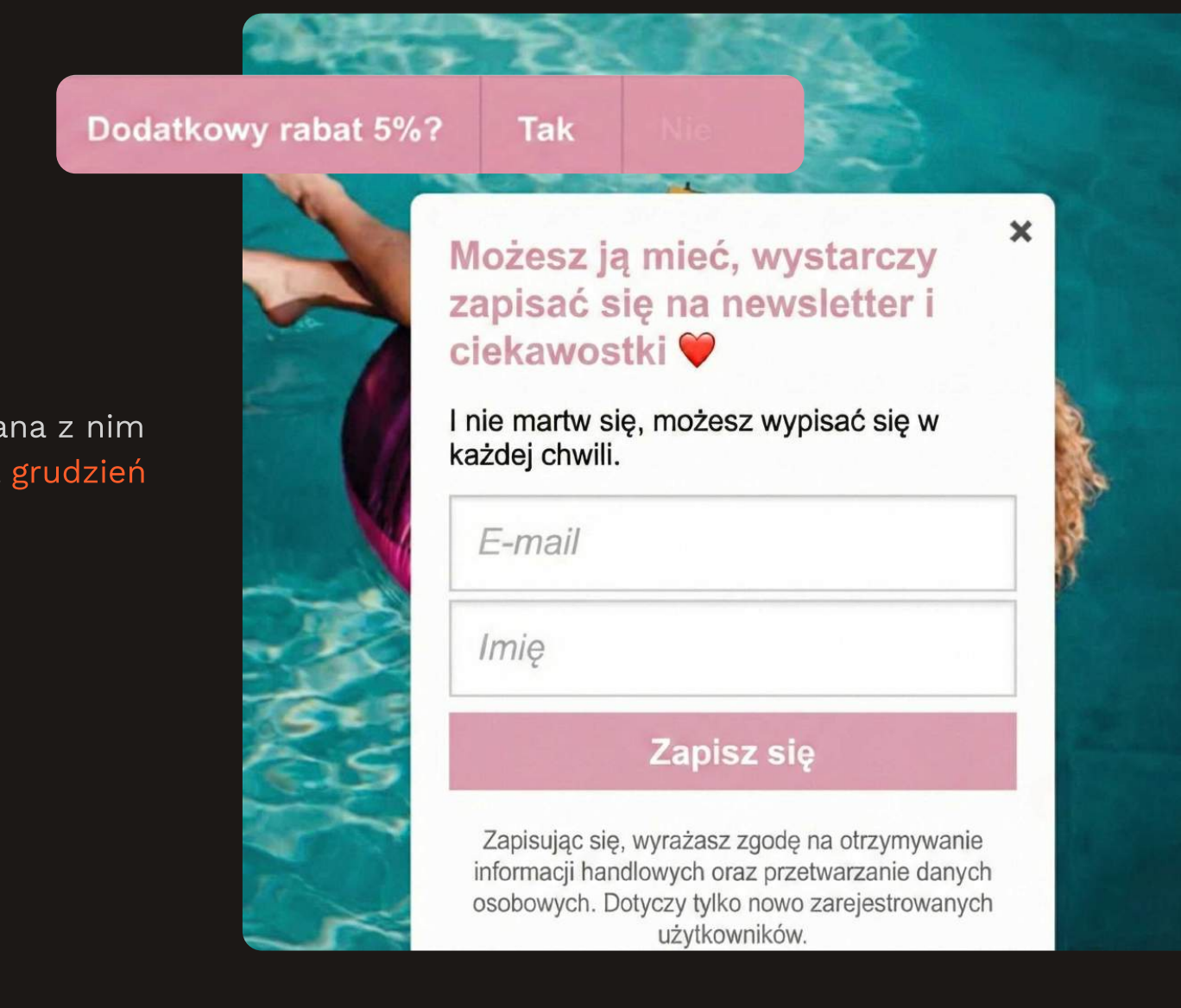
- bardzo wydajny pop-up na zbieranie nowych kontaktów i powiązana z nim automatyczna zniżka na pierwszy zakup
- 22 kampanie cross-sellowe, upsellowe i inne reaktywacyjne (retencyjne) automatyczne kampanie
- automatyczna kampania reagująca na porzuconą stronę i porzucony koszyk jest rozdzielona na segmenty i podzielona na fazy
- regularna wysyłka newsletterów nie jest już masowa na całą bazę, ale jest kierowana wyłącznie do aktywnej części bazy (ostatnia aktywność przed mniej niż 12 miesiącami)
- automatyczne kampanie i regularne newslettery zawierają spersonalizowaną ofertę według płci

PRZYKŁADY

Pop-up

Pop-up na zbieranie nowych kontaktów i powiązana z nim automatyzacja Zniżka na pierwszy zakup tylko za grudzień 2023 generuje:

- 5 084 zamówienia
- o wartości 870 326 zł
- i powiększył bazę o 25 733 25 733 kontakty



Możesz ją mieć, wystarczy zapisać się na newsletter i ciekawostki ❤️

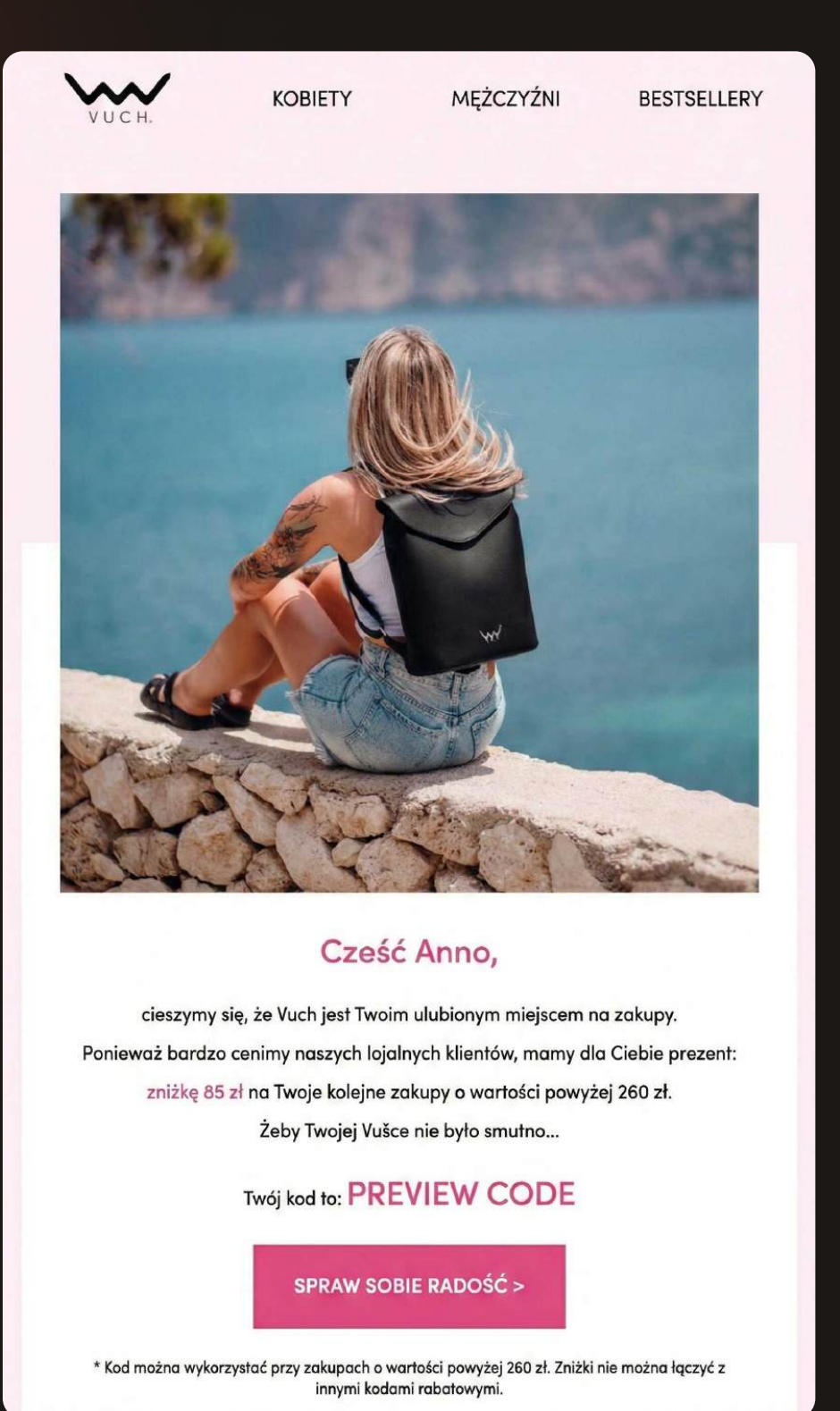
I nie martw się, możesz wypisać się w każdej chwili.

E-mail

Imię

Zapisz się

Zapisując się, wyrażasz zgodę na otrzymywanie informacji handlowych oraz przetwarzanie danych osobowych. Dotyczy tylko nowo zarejestrowanych użytkowników.



Cześć Anno,

cieszymy się, że Vuch jest Twoim ulubionym miejscem na zakupy.
Ponieważ bardzo cenimy naszych lojalnych klientów, mamy dla Ciebie prezent:
zniżkę 85 zł na Twoje kolejne zakupy o wartości powyżej 260 zł.
Żeby Twojej Vušce nie było smutno...

Twój kod to: PREVIEW CODE

SPRAW SOBIE RADOŚĆ >

* Kod można wykorzystać przy zakupach o wartości powyżej 260 zł. Zniżki nie można łączyć z innymi kodami rabatowymi.

KAMPANIE REAKTYWACYJNE:

Lojalny klient

Wyniki za 2023 rok:

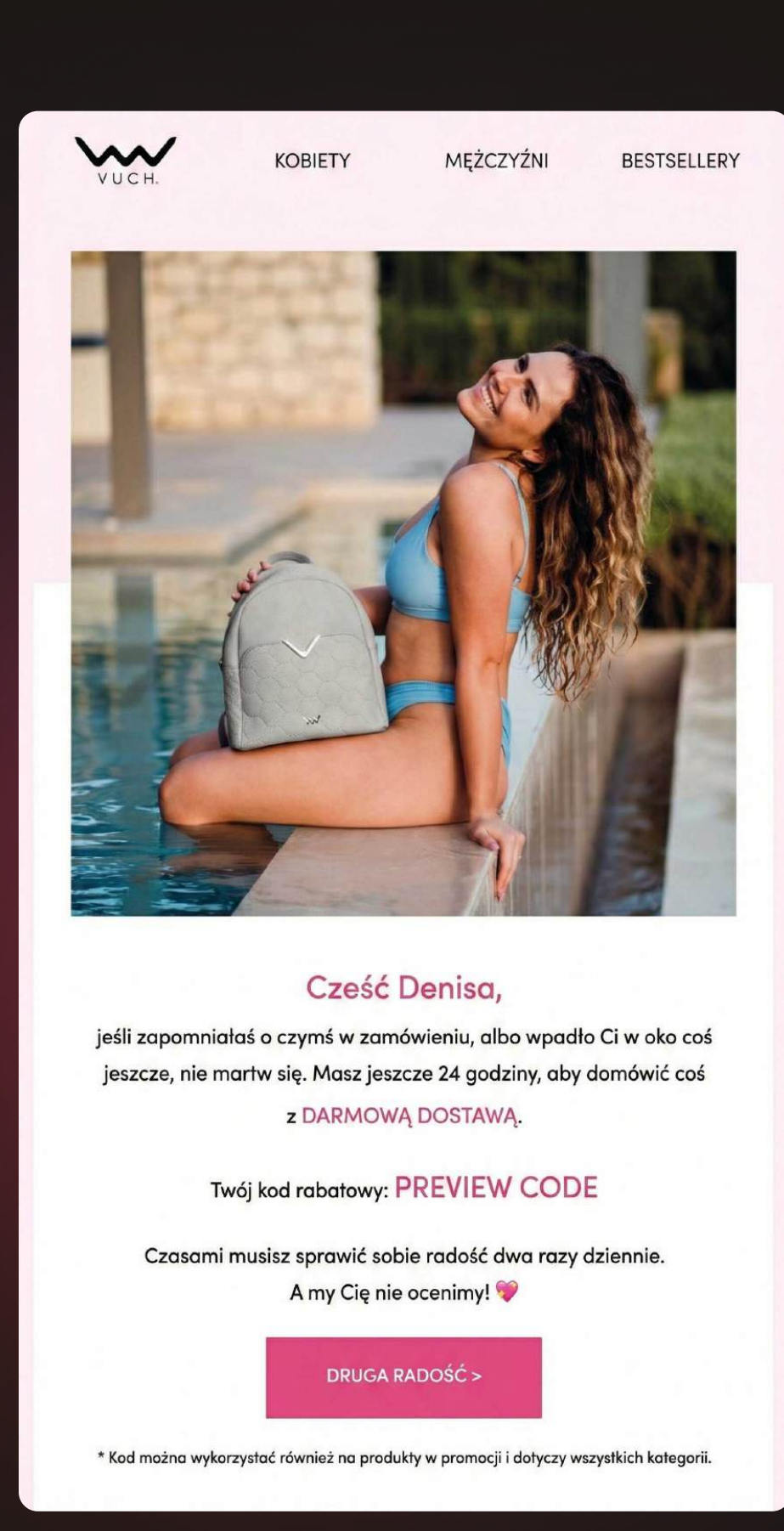
- open rate – 39,6%
- CTR – 7,6%
- przychody: 47 235 zł

KAMPANIE REAKTYWACYJNE

Upsell natychmiast po zamówieniu

Wyniki za 2023 rok:

- open rate – 37,3%
- CTR – 4%
- przychody – 151 206 zł



Cześć Denisa,

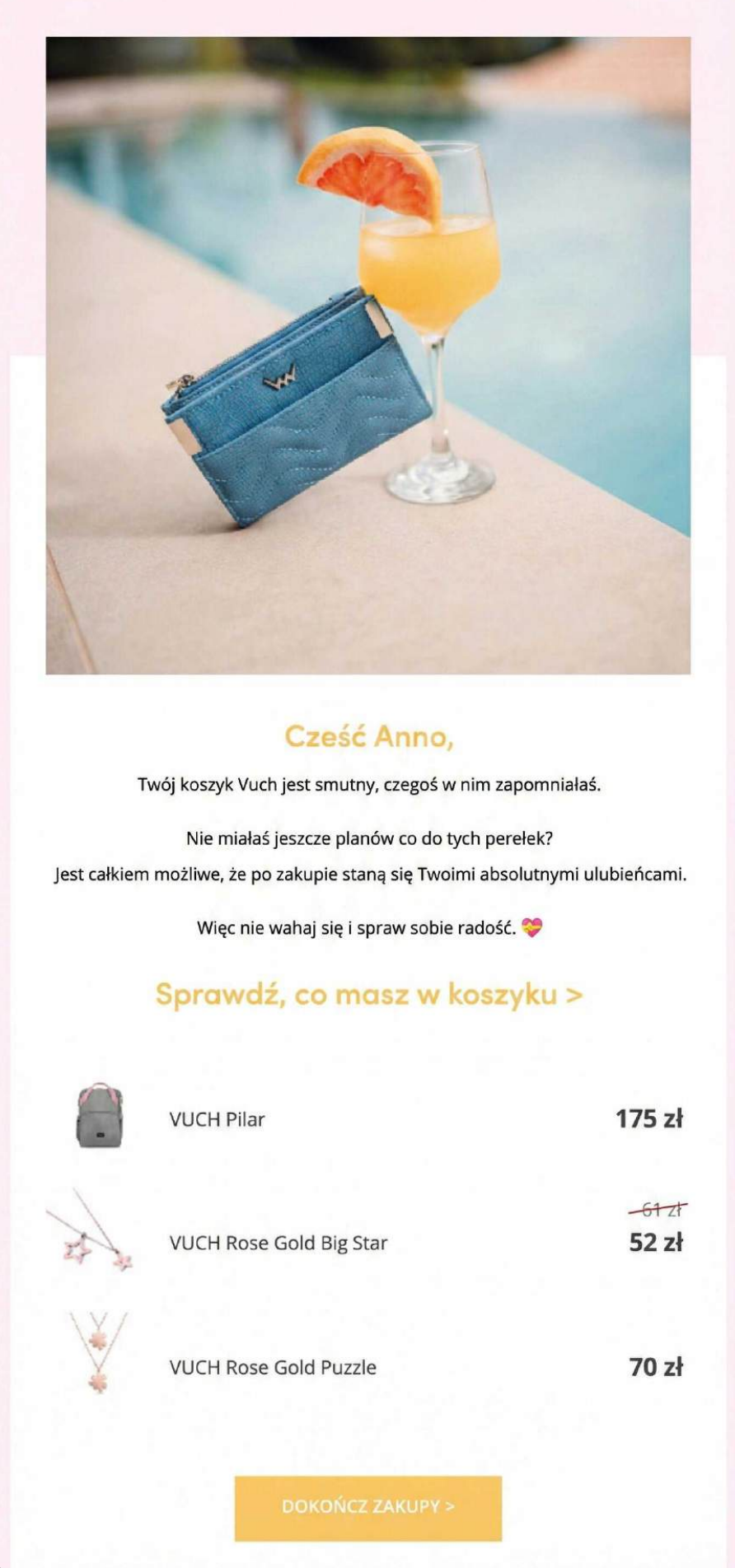
jeśli zapomniałaś o czymś w zamówieniu, albo wpadło Ci w oko coś jeszcze, nie martw się. Masz jeszcze 24 godziny, aby domówić coś z DARMOWĄ DOSTAWĄ.

Twój kod rabatowy: PREVIEW CODE

Czasami musisz sprawić sobie radość dwa razy dziennie.
A my Cię nie ocenimy! 💗

DRUGA RADOŚĆ >

* Kod można wykorzystać również na produkty w promocji i dotyczy wszystkich kategorii.



Cześć Anno,

Twój koszyk Vuch jest smutny, czegoś w nim zapomniałaś.

Nie miałaś jeszcze planów co do tych perełek?
Jest całkiem możliwe, że po zakupie staną się Twoimi absolutnymi ulubieńcami.

Więc nie wahaj się i spraw sobie radość. 💝

Sprawdź, co masz w koszyku >

VUCH Pilar	175 zł
VUCH Rose Gold Big Star	~~61 zł~~ 52 zł
VUCH Rose Gold Puzzle	70 zł

DOKOŃCZ ZAKUPY >

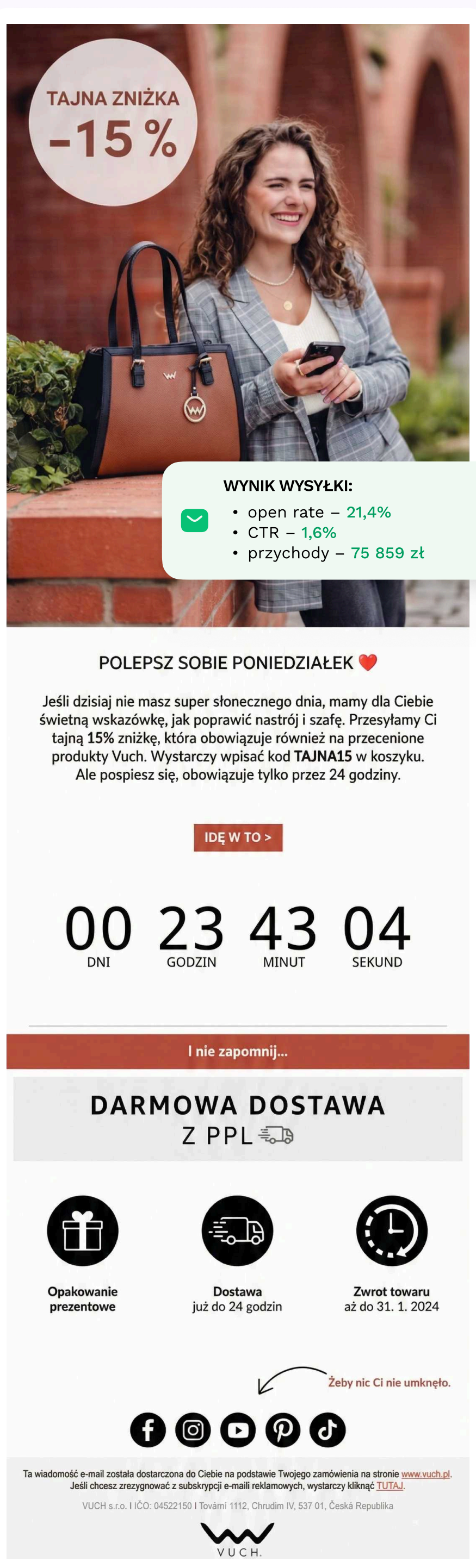
KAMPANIE REAKTYWACYJNE

Porzucony koszyk

Wyniki za 2023 rok:

- open rate – 39%
- CTR – 9,3%
- przychody – 668 254 zł

Newslettery



WYNIK WYSYŁKI:
- open rate – 21,4%
- CTR – 1,6%
- przychody – 75 859 zł

POLEPSZ SOBIE PONIEDZIAŁEK ❤️

Jeśli dzisiaj nie masz super słonecznego dnia, mamy dla Ciebie świetną wskazówkę, jak poprawić nastrój i szafę. Przesyłamy Ci tajną 15% zniżkę, która obowiązuje również na przecenione produkty Vuch. Wystarczy wpisać kod TAJNA15 w koszyku. Ale pospiesz się, obowiązuje tylko przez 24 godziny.

IDĘ W TO >

00 DNI 23 GODZIN 43 MINUT 04 SEKUND

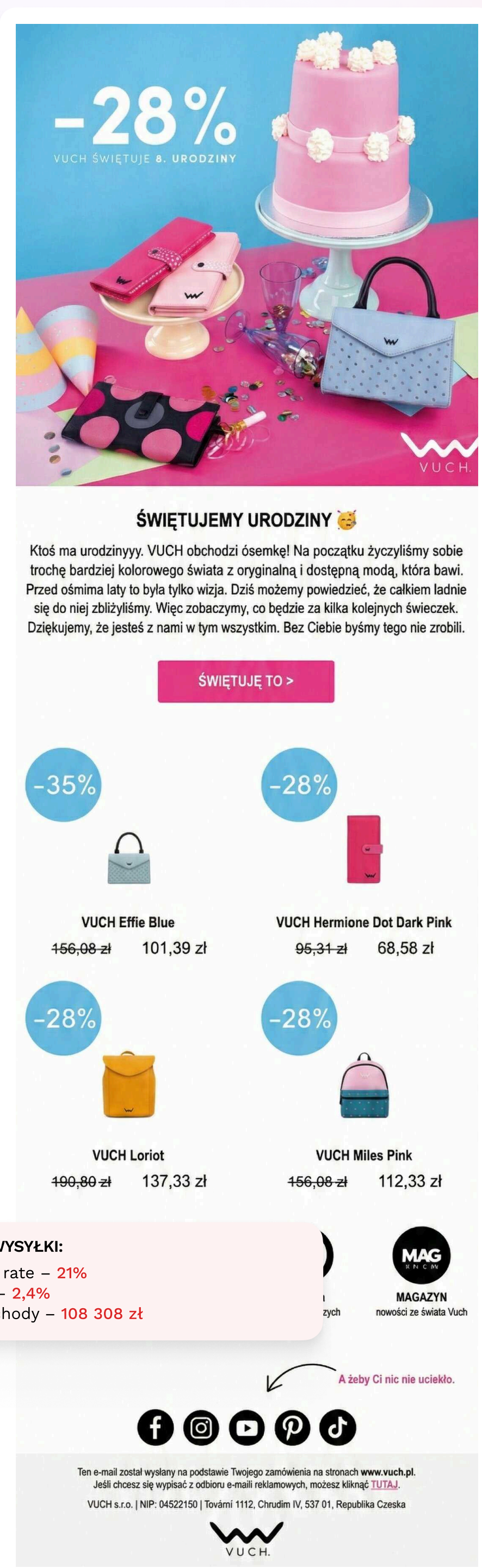
I nie zapomnij...

DARMOWA DOSTAWA
Z PPL

Opakowanie prezentowe
Dostawa już do 24 godzin
Zwrot towaru aż do 31. 1. 2024

Żeby nic Ci nie umknęło.

Ta wiadomość e-mail została dostarczona do Ciebie na podstawie Twojego zamówienia na stronie www.vuch.pl.
Jeśli chcesz zrezygnować z subskrypcji e-maili reklamowych, wystarczy kliknąć TUTAJ.
VUCH s.r.o. I IČO: 04522150 I Továrni 1112, Chrudim IV, 537 01, Česká Republika



ŚWIĘTUJEMY URODZINY 🥳

Ktoś ma urodzinyyy. VUCH obchodzi ósemkę! Na początku życzyliśmy sobie trochę bardziej kolorowego świata z oryginalną i dostępną modą, która bawi. Przed ośmioma laty to była tylko wizja. Dziś możemy powiedzieć, że całkiem ładnie się do niej zbliżyliśmy. Więc zobaczymy, co będzie za kilka kolejnych świeczek. Dziękujemy, że jesteś z nami w tym wszystkim. Bez Ciebie byśmy tego nie zrobili.

ŚWIĘTUJĘ TO >

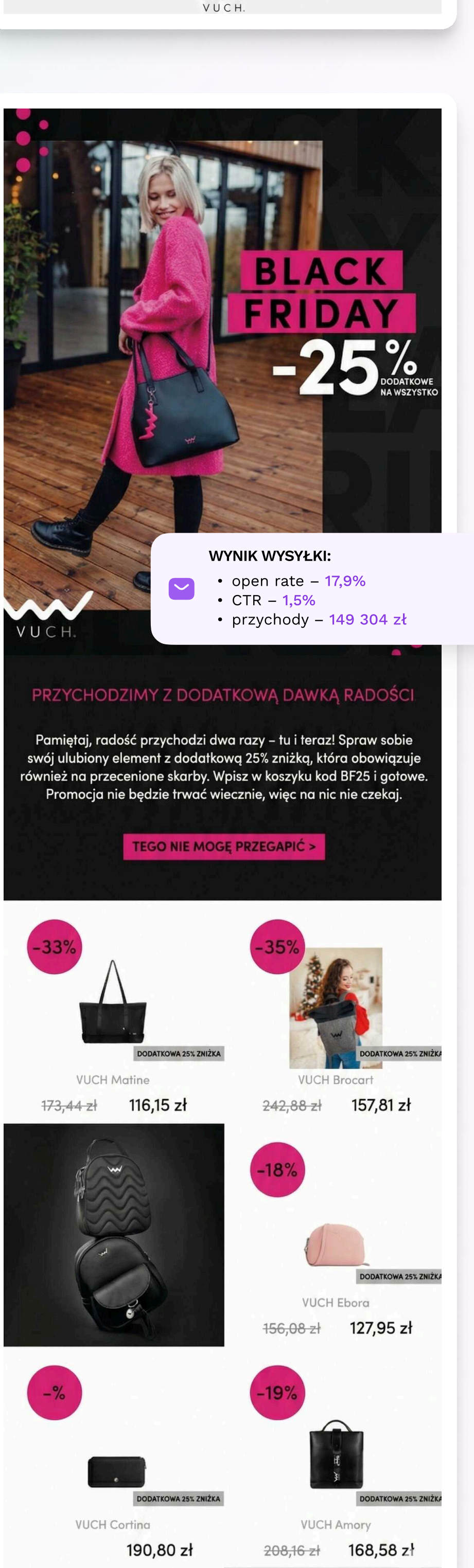
-35%	VUCH Effie Blue	~~156,08 zł~~	101,39 zł
-28%	VUCH Hermione Dot Dark Pink	~~95,31 zł~~	68,58 zł
-28%	VUCH Loriot	~~190,80 zł~~	137,33 zł
-28%	VUCH Miles Pink	~~156,08 zł~~	112,33 zł

WYNIK WYSYŁKI:
- open rate – 21%
- CTR – 2,4%
- przychody – 108 308 zł

MAGAZYN
nowości ze świata Vuch

A żeby Ci nic nie uciekło.

Ten e-mail został wysłany na podstawie Twojego zamówienia na stronach www.vuch.pl.
Jeśli chcesz się wypisać z odbioru e-maili reklamowych, możesz kliknąć TUTAJ.
VUCH s.r.o. | NIP: 04522150 | Tovární 1112, Chrudim IV, 537 01, Republika Czeska



WYNIK WYSYŁKI:
- open rate – 17,9%
- CTR – 1,5%
- przychody – 149 304 zł

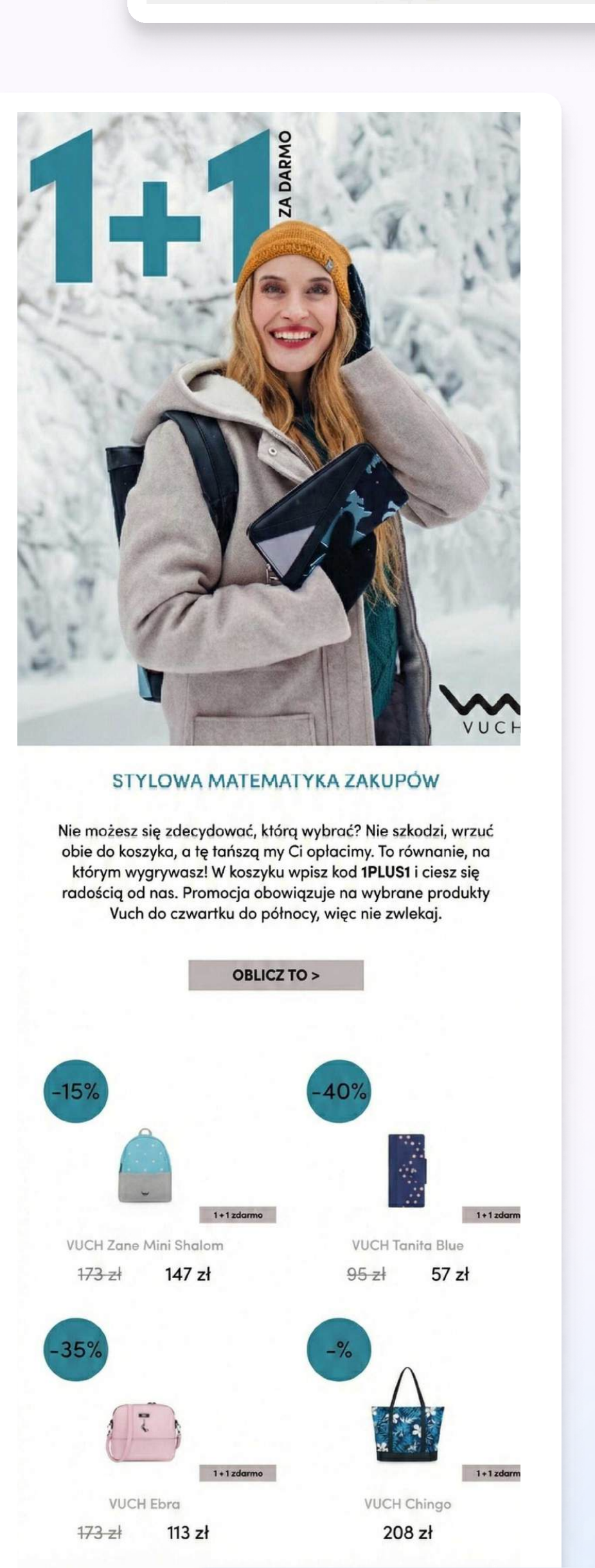
PRZYCHODZIMY Z DODATKOWĄ DAWKĄ RADOŚCI

Pamiętaj, radość przychodzi dwa razy – tu i teraz! Spraw sobie swój ulubiony element z dodatkową 25% zniżką, która obowiązuje również na przecenione skarby. Wpisz w koszyku kod BF25 i gotowe. Promocja nie będzie trwać wiecznie, więc na nic nie czekaj.

TEGO NIE MOGĘ PRZEGAPIĆ >

-33%	VUCH Matine	~~173,44 zł~~	116,15 zł
-35%	VUCH Brocart	~~242,88 zł~~	157,81 zł
-18%	VUCH Ebora	~~156,08 zł~~	127,95 zł
-%	VUCH Cortina		190,80 zł
-19%	VUCH Amory	~~208,16 zł~~	168,58 zł

DODATKOWA 25% ZNIŻKA



STYLOWA MATEMATYKA ZAKUPÓW

Nie możesz się zdecydować, którą wybrać? Nie szkodzi, wrzuć obie do koszyka, a tę tańszą my Ci opłacimy. To równanie, na którym wygrywasz! W koszyku wpisz kod 1PLUS1 i ciesz się radością od nas. Promocja obowiązuje na wybrane produkty Vuch do czwartku do północy, więc nie zwlekaj.

OBLICZ TO >

-15%	VUCH Zane Mini Shalom	~~173 zł~~	147 zł
-40%	VUCH Tanita Blue	~~95 zł~~	57 zł
-35%	VUCH Ebra	~~173 zł~~	113 zł
-%	VUCH Chinga		208 zł

1+1 zdarmo

WYNIK WYSYŁKI:
- open rate – 18,3%
- CTR – 2,1%
- przychody – 108 070 zł

Strategia treści dla newsletterów obowiązująca od 2023 roku

NEWSLETTERY

Ogólne zasady

- 2–3 razy w tygodniu, wyłącznie do aktywnej części bazy lub zainteresowanego segmentu
- Zabawny, lekko clickbaitowy temat
- Jednolity wygląd i ton komunikacji
- Spójność komunikacji niezależna od trendów

NEWSLETTERY

Treść

- Przedstawienie nowości i nowych kolekcji
- Marketingowe akcje sezonowe
- Specjalne boosty i zniżki wyłącznie dla subskrybentów newslettera
- Kulisy bez silnego sprzedażowego CTA

E-mail marketing do 2022

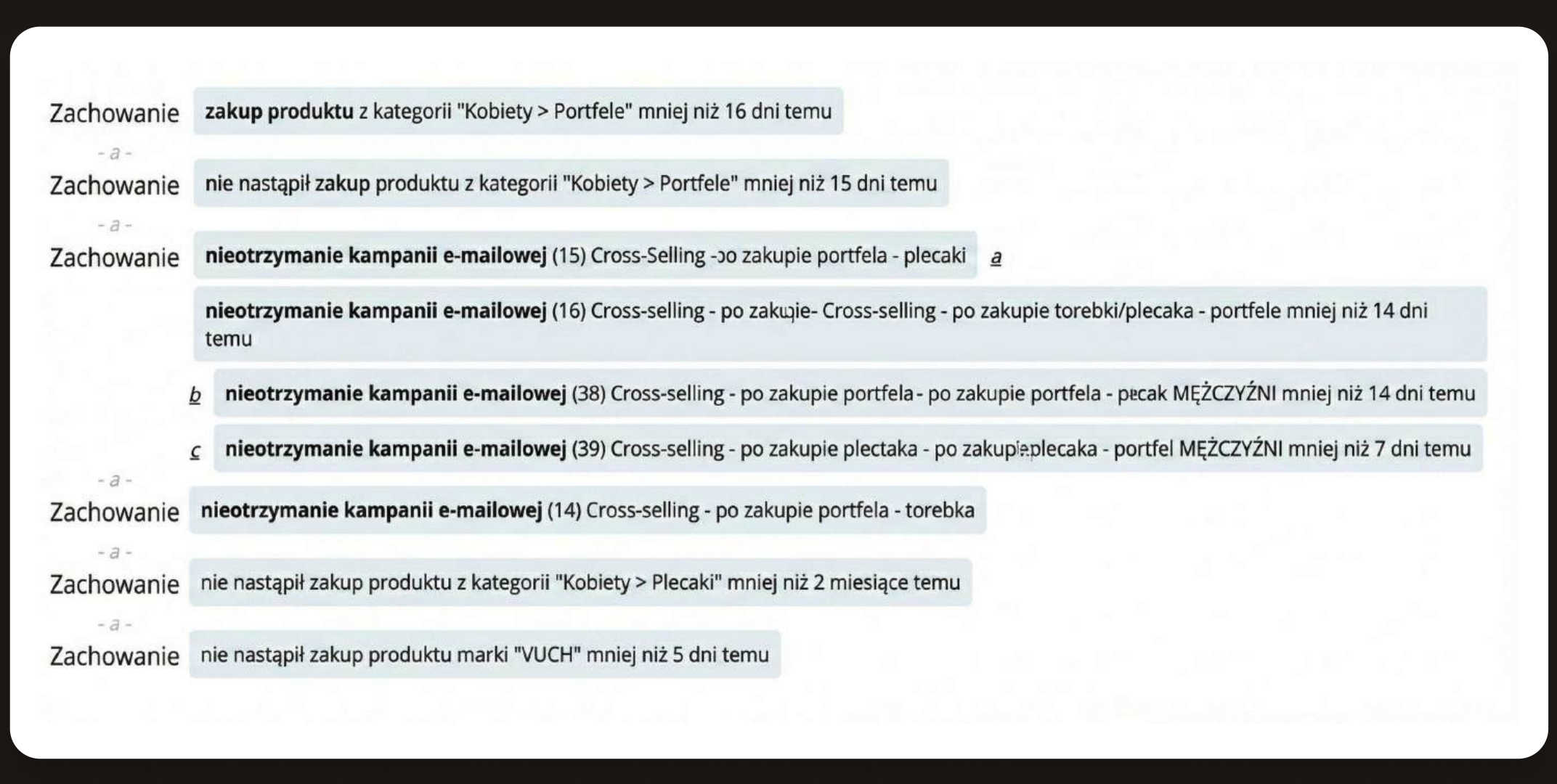
- Regularne newslettery
- Automatyzacja: Porzucony koszyk
- Automatyzacja: Życzenia imieninowe

E-mail marketing od 2023

- Regularne newslettery
- Automatyzacja: Porzucony koszyk
- Automatyzacja: Życzenia imieninowe
- Retencja: Lojalny Klient
- Retencja: Prezent 35 zł za duży zakup
- Zniżka 20% na kolejny zakup po 4 miesiącach
- 2 + 1 gratis po 6 miesiącach od ostatniego zakupu
- Zniżka 15% po 8 miesiącach od ostatniego zakupu
- Zniżka 20% po 12 miesiącach od ostatniego zakupu
- Upsell natychmiast po zamówieniu
- Cross-sell 30 dni po zamówieniu
- Cross-sell po zakupie portfela (torebka)
- Cross-sell po zakupie portfela (plecak)
- Cross-sell po zakupie plecaka (portfel)
- Cross-sell po zakupie plecaka (torebka)
- Automatyzacja: Porzucona strona bez zakupu
- Automatyzacja: Zniżka na pierwszy zakup
- Retencja: Lojalny Klient Mężczyzna
- Retencja: Prezent 35 zł za duży zakup Mężczyzna
- Cross-sell 30 dni po zamówieniu Mężczyzna
- Zniżka 20% na kolejny zakup po 4 miesiącach Mężczyzna
- 2 + 1 gratis po 6 miesiącach od ostatniego zakupu Mężczyzna
- Zniżka 15% po 8 miesiącach od ostatniego zakupu Mężczyzna

PRZYKŁADY USTAWIEŃ

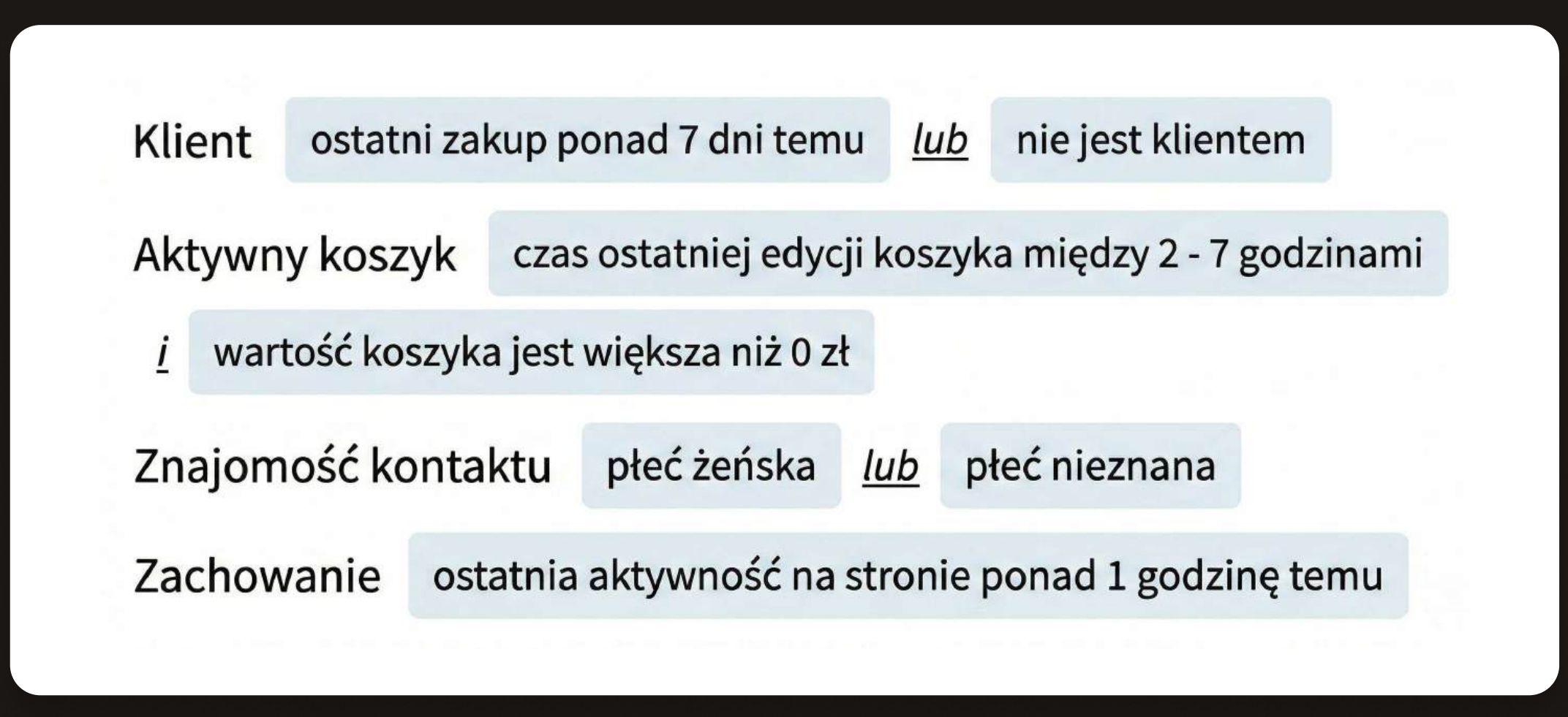
Cross-sell po zakupie portfela – oferta plecaków



Zachowanie **zakup produktu** z kategorii "Kobiety > Portfele" mniej niż 16 dni temu
- a -
Zachowanie nie nastąpił zakup produktu z kategorii "Kobiety > Portfele" mniej niż 15 dni temu
- a -
Zachowanie **nieotrzymanie kampanii e-mailowej** (15) Cross-Selling -po zakupie portfela - plecaki *a*
nieotrzymanie kampanii e-mailowej (16) Cross-selling - po zakupie- Cross-selling - po zakupie torebki/plecaka - portfele mniej niż 14 dni temu
b **nieotrzymanie kampanii e-mailowej** (38) Cross-selling - po zakupie portfela - po zakupie portfela - pecak MĘŻCZYŹNI mniej niż 14 dni temu
c **nieotrzymanie kampanii e-mailowej** (39) Cross-selling - po zakupie plectaka - po zakupie plecaka - portfel MĘŻCZYŹNI mniej niż 7 dni temu
- a -
Zachowanie **nieotrzymanie kampanii e-mailowej** (14) Cross-selling - po zakupie portfela - torebka
- a -
Zachowanie nie nastąpił zakup produktu z kategorii "Kobiety > Plecaki" mniej niż 2 miesiące temu
- a -
Zachowanie nie nastąpił zakup produktu marki "VUCH" mniej niż 5 dni temu

PRZYKŁADY USTAWIEŃ

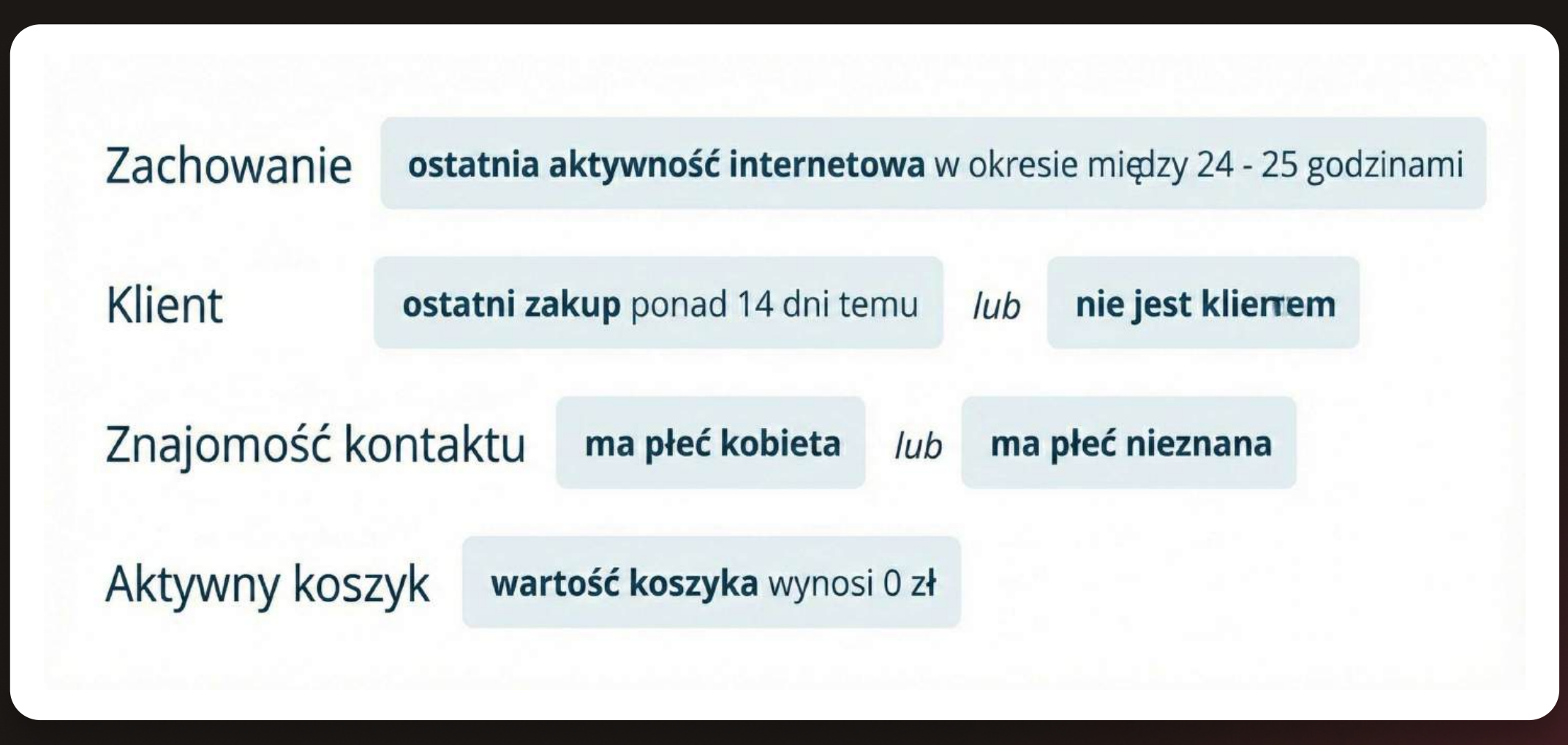
Porzucony koszyk



Klient ostatni zakup ponad 7 dni temu *lub* nie jest klientem
Aktywny koszyk czas ostatniej edycji koszyka między 2 - 7 godzinami
i wartość koszyka jest większa niż 0 zł
Znajomość kontaktu płeć żeńska *lub* płeć nieznana
Zachowanie ostatnia aktywność na stronie ponad 1 godzinę temu

PRZYKŁADY USTAWIEŃ

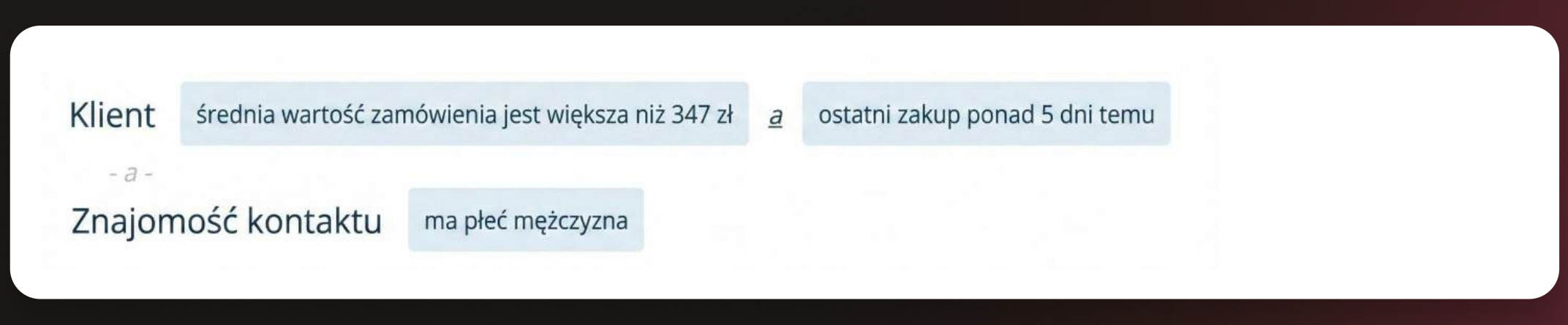
Porzucona strona



Zachowanie **ostatnia aktywność internetowa** w okresie między 24 - 25 godzinami
Klient **ostatni zakup** ponad 14 dni temu *lub* **nie jest klientem**
Znajomość kontaktu **ma płeć kobieta** *lub* **ma płeć nieznana**
Aktywny koszyk **wartość koszyka** wynosi 0 zł

PRZYKŁADY USTAWIEŃ

Nagroda za zakup powyżej 2 000 zł dla mężczyzn



Klient średnia wartość zamówienia jest większa niż 347 zł *a* ostatni zakup ponad 5 dni temu
- a -
Znajomość kontaktu ma płeć mężczyzna

ROZWÓJ RETENCJI

Porównanie rok do roku: udział nowych i powracających klientów

21,8%

2020

- 34 822 nowych klientów
- 9 733 powracających klientów

22,3%

2021

- 69 541 nowych klientów
- 19 966 powracających klientów

27,1%

2022

- 99 772 nowych klientów
- 37 180 powracających klientów

34,5%

2023

- 105 578 nowych klientów
- 55 823 powracających klientów

46,6%*

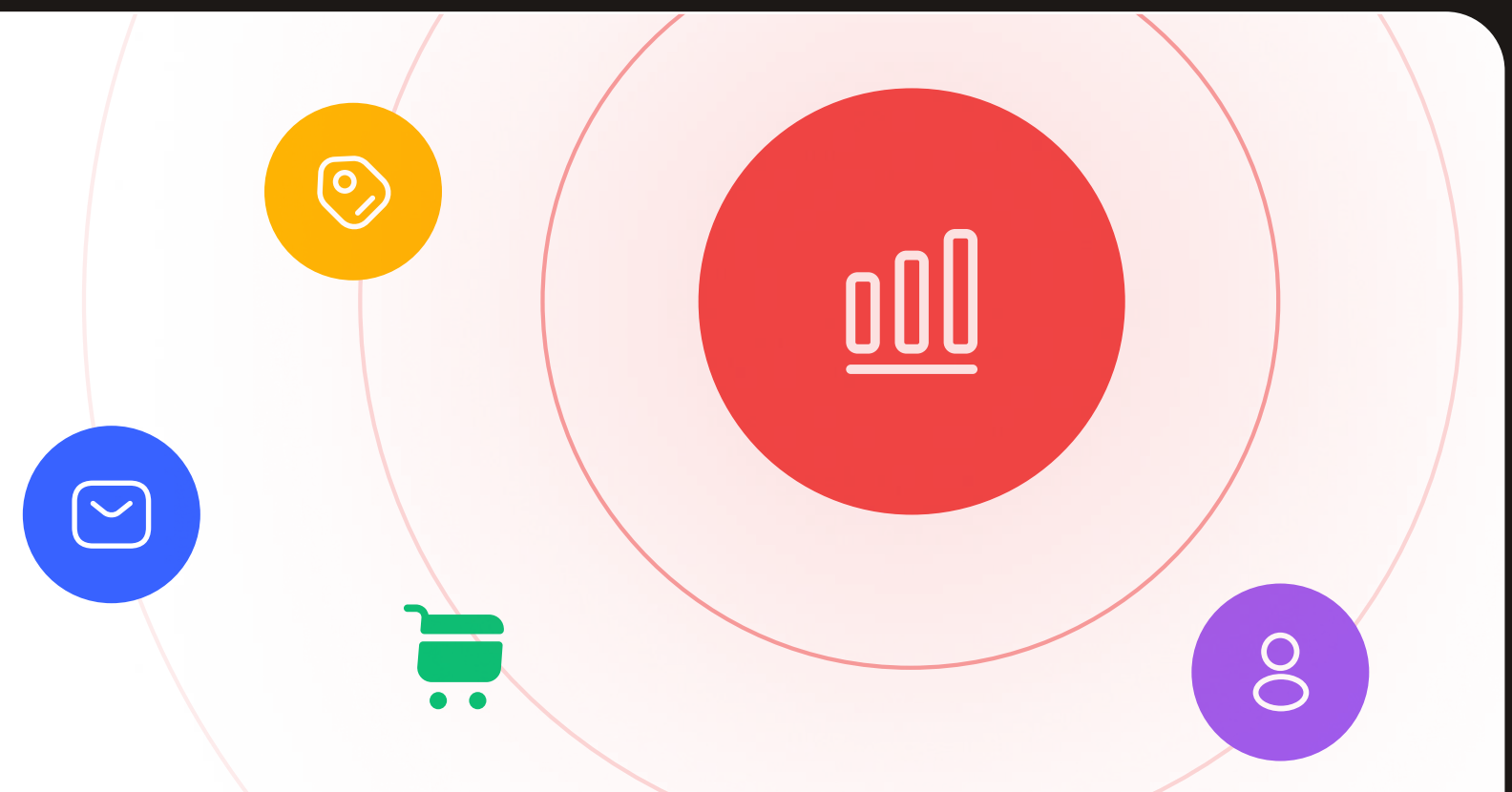
* do 25.6.

2024

- 40 852 nowych klientów
- 35 779 powracających klientów

Jak wyglądał dotychczas najlepszy rok 2023 z perspektywy e-mail marketingu w Vuch?

- Automatyczne kampanie wygenerowały przychody w wysokości 3 485 760 zł
- Regularne newslettery wygenerowały przychody w wysokości 7 656 501 zł
- Łącznie e-mail marketing wygenerowat przychody w wysokości 11 142 260 zł
- W ciągu 2023 roku baza powiększyła się o 260%
- Z e-mail marketingu pochodzi 71,6% ogółu powracających klientów
- Najlepszy newsletter wygenerował przychody w wysokości 148 975 zł
- Liczba automatycznych kampanii wzrosła z 2 do 22
- Wyniki e-mail marketingu wzrosły rok do roku o 160%



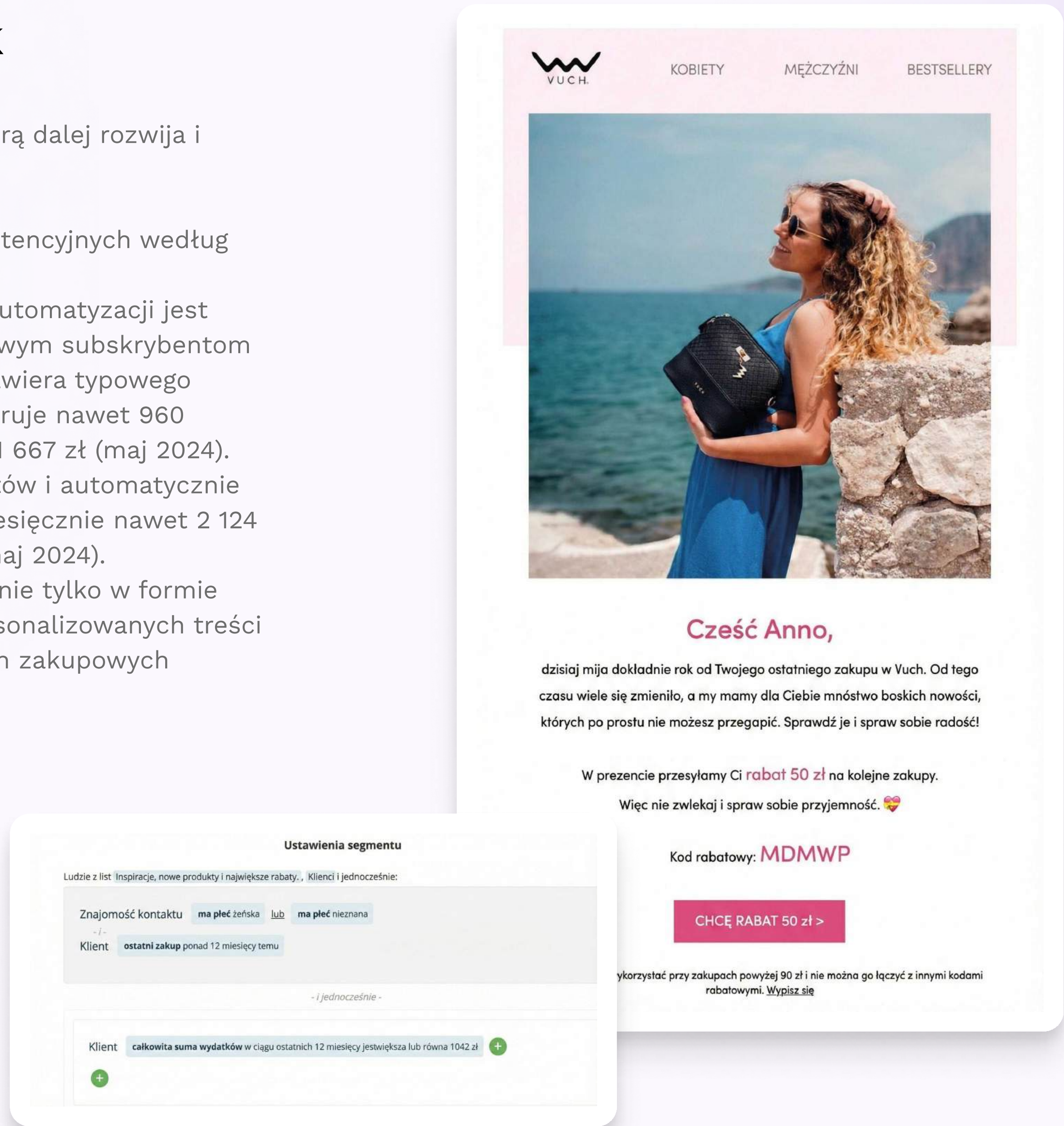
E-mail marketing stał się dla Vuch w 2023 roku drugim najsilniejszym kanałem marketingowym pod względem wygenerowanych przychodów. **E-mail marketing jest dla Vuch zdecydowanie najsilniejszym kanałem retencyjnym**

W ciągu jednego roku baza danych powiększyła się o 170% kontaktów więcej niż przez poprzednich 5 lat łącznie. Open rate newsletterów nie spadł poniżej 15% i często atakował 20%.

Plany na przyszły rok

Vuch kontynuuje ustaloną strategię, którą dalej rozwija i ulepsza.

- Przybywa kolejnych automatyzacji retencyjnych według nowych scenariuszy.
- Jedną z najwydajniejszych nowych automatyzacji jest powitanie i przedstawienie marki nowym subskrybentom komunikacji e-mailowej, które nie zawiera typowego sprzedażowego CTA, a mimo to generuje nawet 960 zamówień miesięcznie o wartości 141 667 zł (maj 2024).
- Pop-up na zbieranie nowych kontaktów i automatycznie powiązana z nim zniżka generują miesięcznie nawet 2 124 zamówienia o wartości 313 464 zł (maj 2024).
- Wykorzystywana jest personalizacja nie tylko w formie zwrotów do odbiorcy, ale także spersonalizowanych treści na podstawie wiedzy o zachowaniach zakupowych subskrybentów.



Cześć Anno,

dzisiaj mija dokładnie rok od Twojego ostatniego zakupu w Vuch. Od tego czasu wiele się zmieniło, a my mamy dla Ciebie mnóstwo boskich nowości, których po prostu nie możesz przegapić. Sprawdź je i spraw sobie radość!

W prezencie przesyłamy Ci rabat 50 zł na kolejne zakupy.
Więc nie zwlekaj i spraw sobie przyjemność. 💝

Kod rabatowy: MDMWP

CHCĘ RABAT 50 zł >

ykorzystać przy zakupach powyżej 90 zł i nie można go łączyć z innymi kodami rabatowymi. Wypisz się

Ustawienia segmentu

Ludzie z list Inspiracje, nowe produkty i największe rabaty., Klienci i jednocześnie:

Znajomość kontaktu **ma płeć** żeńska lub **ma płeć** nieznana
- i -
Klient **ostatni zakup** ponad 12 miesięcy temu

- i jednocześnie -

Klient **całkowita suma wydatków** w ciągu ostatnich 12 miesięcy jestwiększa lub równa 1042 zł

leadhub + VUCH®