

Automatyzacja działań marketingowych i pozyskiwania klienta

Marzena Mojsiewicz

Cześć!

Kilka słów o mnie:



mama beaglicy-diablicy

**szeftowa
wszystkich szefów w**



**ogarniam internety
i nowe technologie**



podróżuję i żegluję



marzena@brandrocket.pl

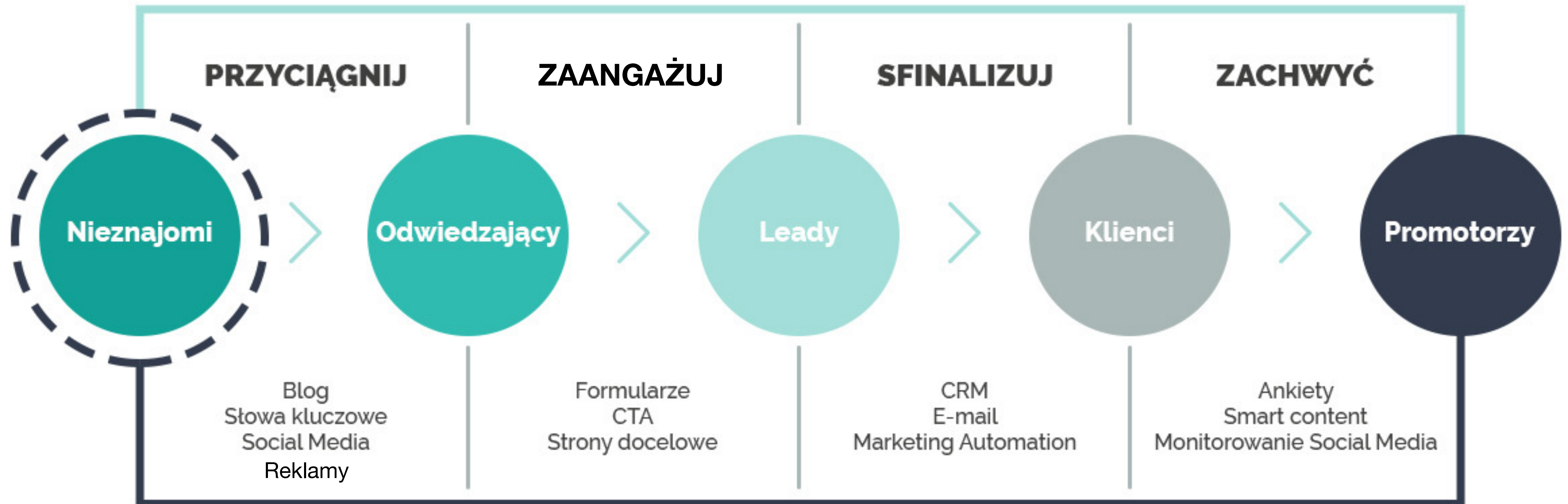


in/MarzenaMojsiewicz

Agenda

- Marketing automation - co to jest?
- Jak działa automatyzacja marketingu i sprzedaży w firmie?
- Marketing automation a CRM?
- Co daje automatyzacja marketingu i sprzedaży?
- Jak wykorzystać automatyzację, aby zdobyć klienta?
- Historie sukcesu marketing automation
- Q&A

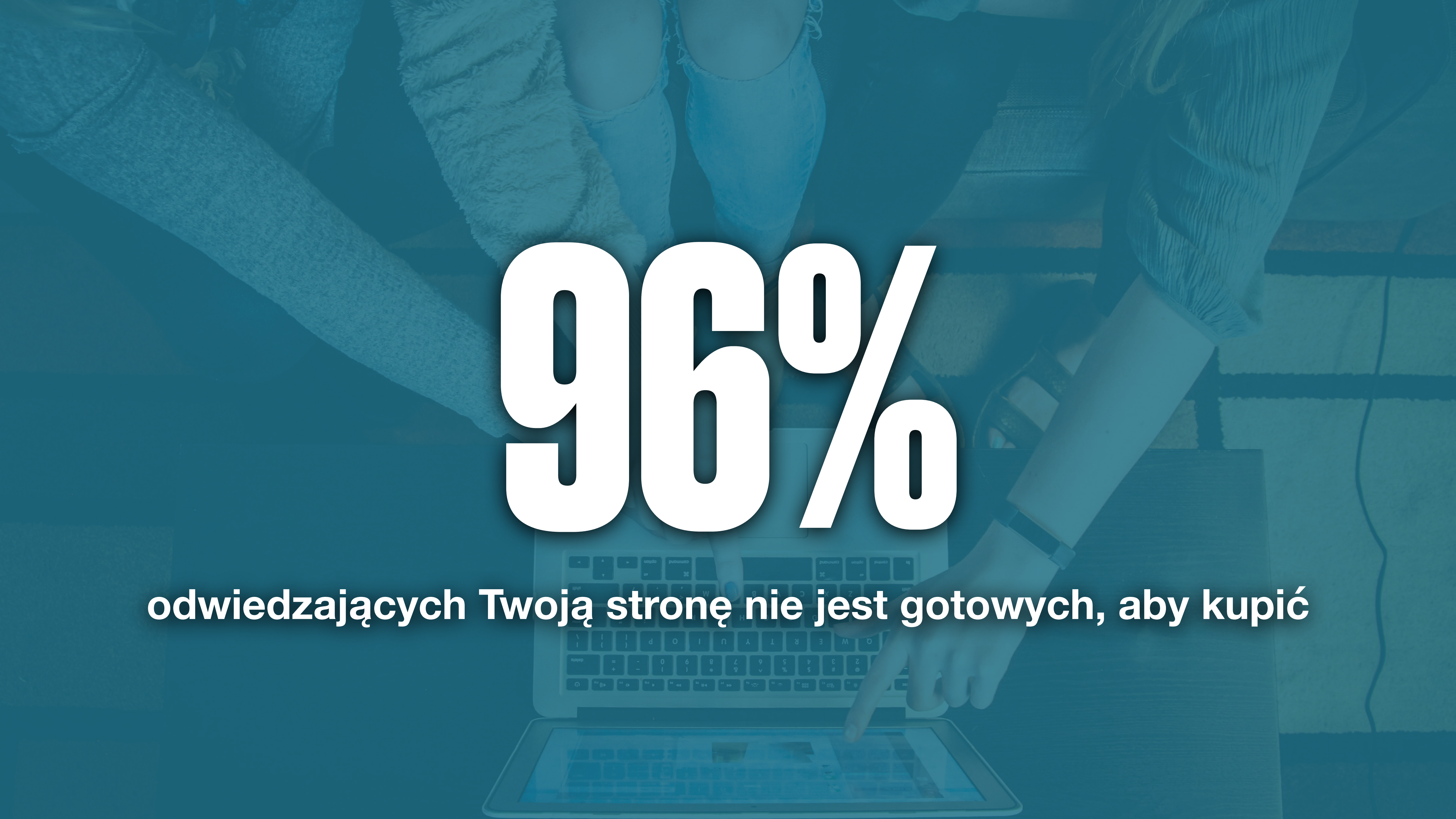
Metodologia inbound marketingu



Marketing automation

to zastępowanie wybranych działań tradycyjnie wykonywanych przez osoby z działów marketingu, sprzedaży czy wsparcia klienta przez technologię umożliwiającą automatyzację.

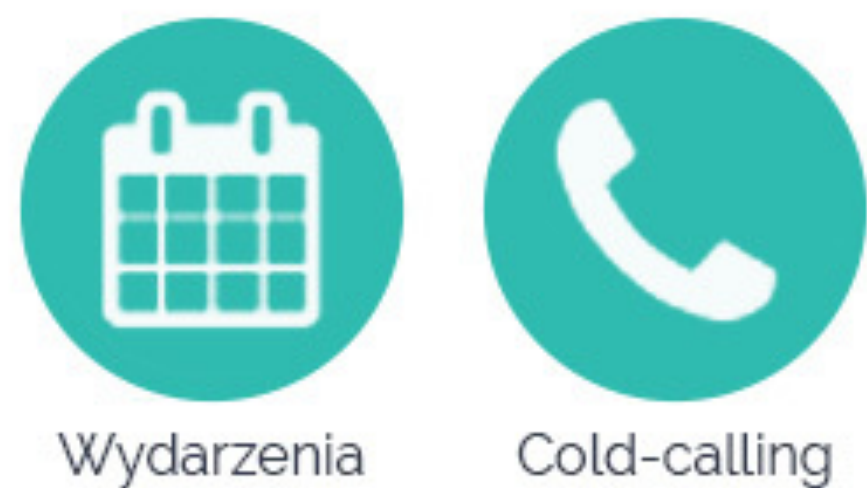
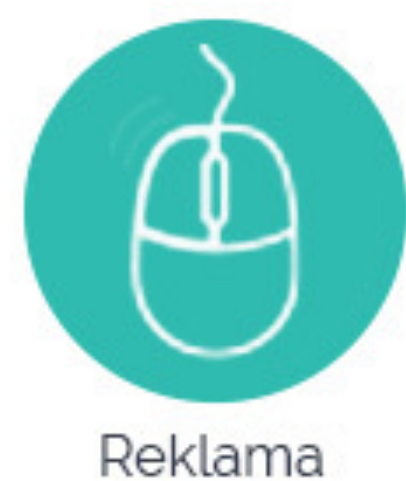
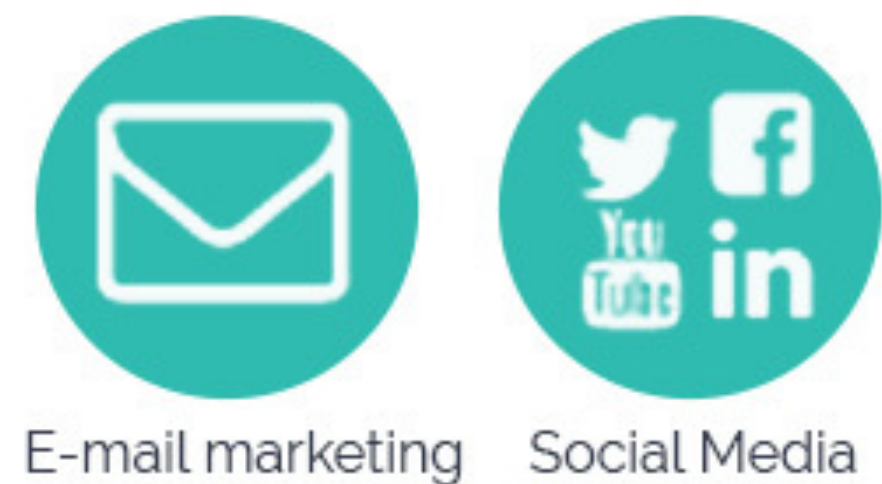
Dzięki wykorzystaniu odpowiedniego oprogramowania (jak np. Hubspot) obejmującego szereg narzędzi, można zaprojektować i aktywować ścieżki automatyzacji.



96%

odwiedzających Twoją stronę nie jest gotowych, aby kupić

GENEROWANIE LEADÓW



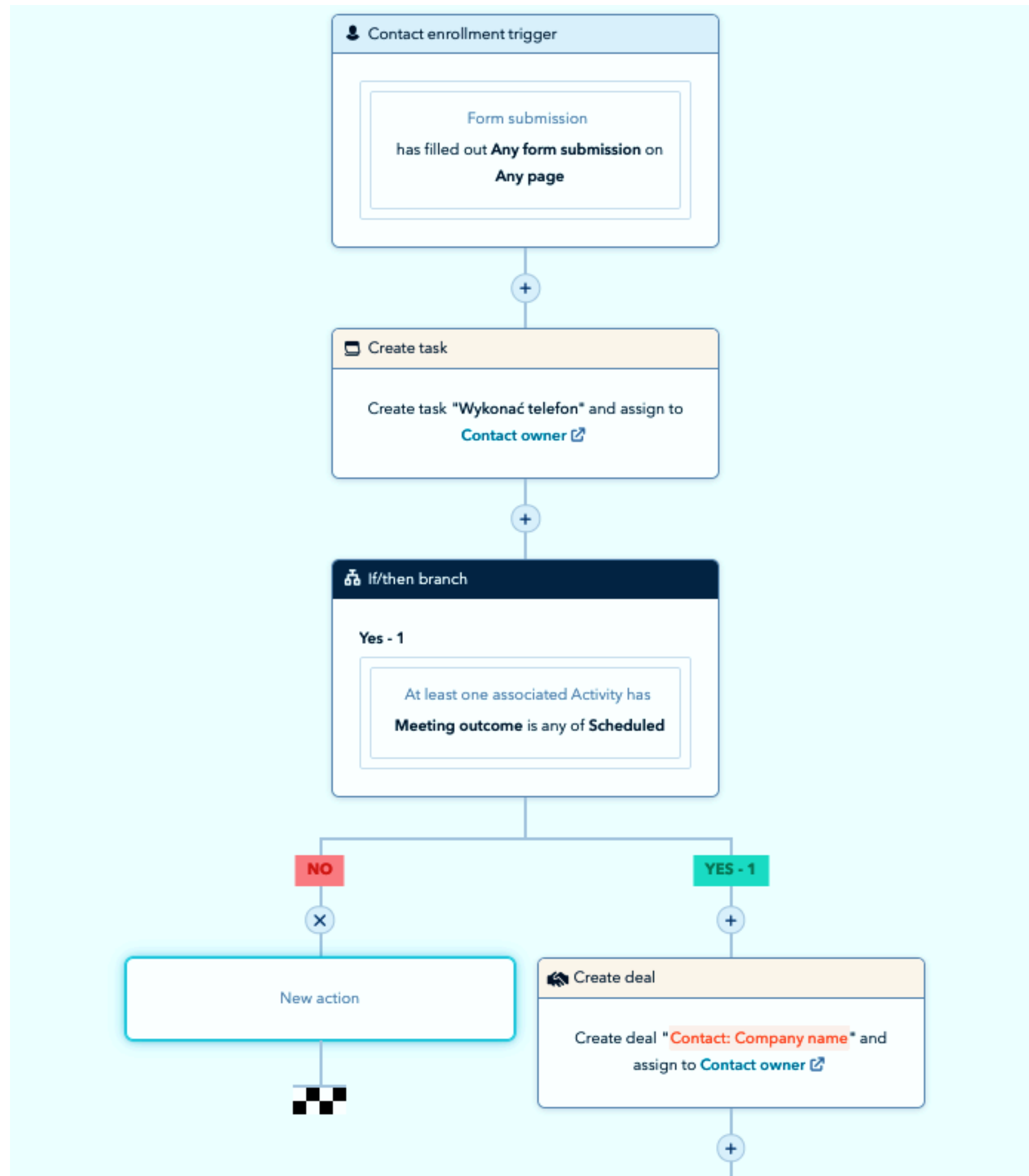
MARKETING AUTOMATION



SALES QUALIFIED LEADS



Jak działa automatyzacja marketingu?



Trigger (wyzwalacz)

Akcja

Cel

Choose an action ×

Workflow

If/then branch

Go to other action

Enroll in another workflow

Trigger webhook

Internal communication

Send internal email notification

Send internal marketing email

Send internal SMS

Send in-app notification

External communication

Send email

Assignment

Rotate contact to owner

Create

Create deal

Create ticket

Create task

List management

Add to static list

Remove from static list

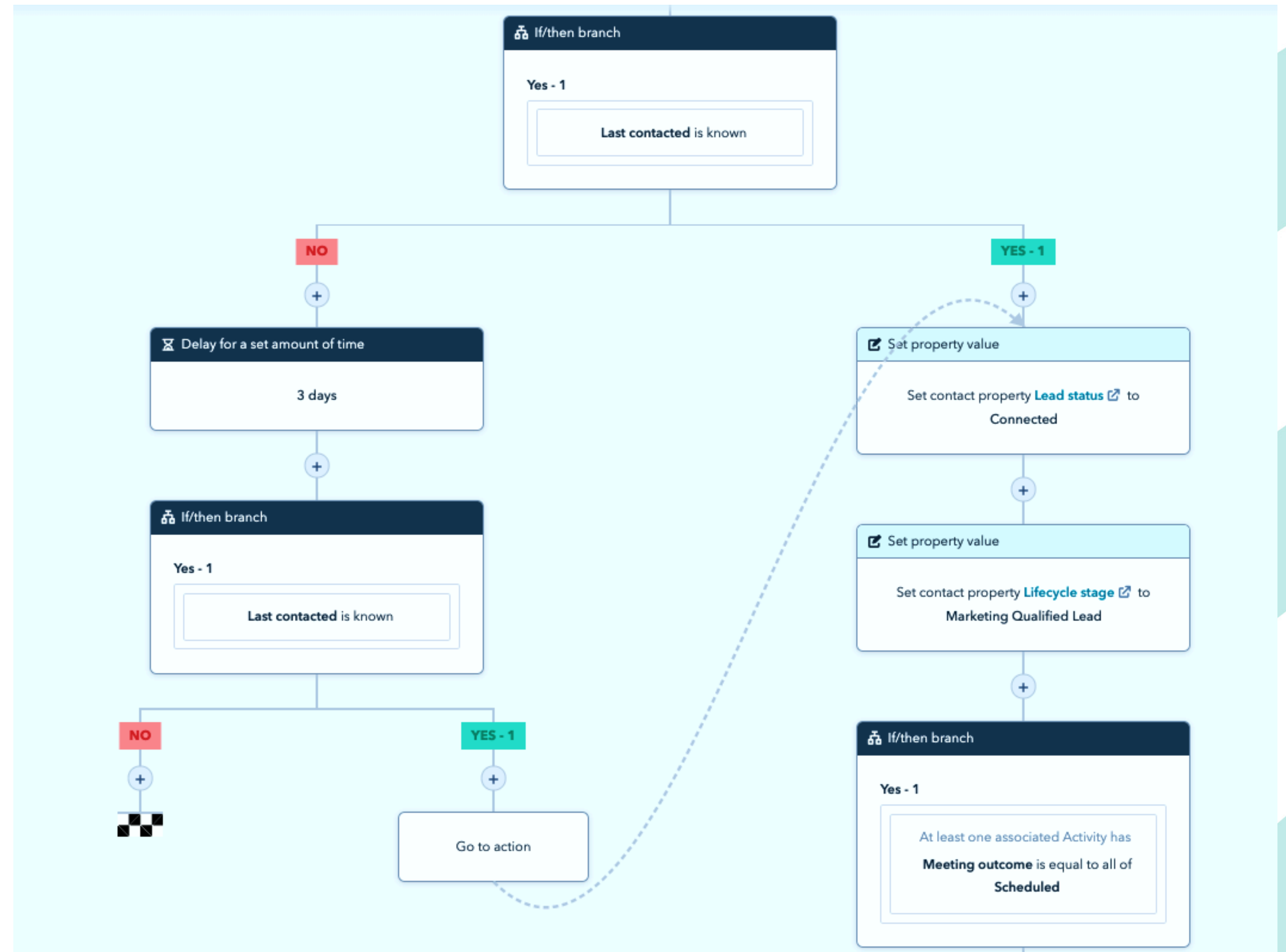
Ads management

Add to ads audience

Remove from ads audience

Workflow

Seria zautomatyzowanych akcji, których „wyzwalaczem” jest określone zachowanie użytkownika np. na stronie, lub jego informacje w CRM



Sekwencje

New Sequence

StepsSettings

0 steps | 0 business days to complete
A contact will be unenrolled from this sequence in any of [these cases](#)

Get started by adding an email template or task to your new sequence.

New item

Choose step

Automated email
Send an email automatically.

Email
Create a task to send an email yourself.

Call
Create a task to call a contact.

To-do
Create a task for an action item.

LinkedIn Sales NavigatorConnect

Sales Navigator - Send InMail
Create a task to send InMail.

Sales Navigator - Connection request
Create a task for a connection request.

Cancel

Sekwencje wysyłają automatyczne e-maile z połączonej skrzynki odbiorczej.

Sekwencja to seria oddalonych w czasie wiadomości e-mail (e-maili sprzedażowych) do kontaktów oraz zadań (tasków) dla sprzedawców.

Marketing automation w firmie!

Co mogę zautomatyzować?

- MARKETING

- Generowanie leadów
- Lead nurturing
- Kampanie e-mail marketingu
- Social media marketing
- Komunikacja poprzez chat
- Inteligentne treści
- Zarządzanie zadaniami
- Przekazanie leadów do przedstawiciela / działu sprzedaży

- SPRZEDAŻ

- Komunikacja e-mail sprzedażowa
- Umawianie spotkań
- Statusy lead'ów
- Zmiana etapu deal'ów
- Przypisanie i rotacja leadów między przedstawicielami
- Zarządzanie zadaniami
- Up-selling i cross-selling

CRM + Marketing automation

Contacts

Search for a contact

All contacts

All saved filters >

All contacts
241 contacts Options ▾
+ Add filter

☐	EMAILS OPENED ▾	LIFECYCLE STAGE ▾	LEAD STATUS ▾	ASSOCIATED CONTACTS
☐	-	Lead	-	-
☐	-	Lead	-	BeeCtrl
☐	-	Subscriber	-	Hubspot
☐	-	Lead	-	Halwan
☐	-	Lead	-	Icee Dig
☐	-	Lead	Open	Nationa
☐	-	Lead	Open	Chocoli
				Chocoli
				Akay Ci
				Hubspot

Deals ▾

All deals

HOT Deals

All Pipelines

Vouchers

My deals

All saved filters >

Pipeline

Consumer Pipeline ▾

All Pipelines Options ▾

Pipeline is any of Consumer Pipeline, Reseller Pipeline, or Commercial Pipeline x

DISCOVERY 47	QUALIFIED TO BUY 36	CONFIRMING DETAILS
\$3,000 Project On Pause - 55" TV Mirror - Gemmabelle Close date: June 30, 2019	\$7,000 60" Artisan Art - Jay Ruffin Close date: December 31, 2019	\$5,000 TV Art - Rich Close date: May 31
\$3,000 90" x 43.5" Lux glass Only - Georgia Bekiou Close date: June 30, 2019	\$2,500 \$1000 BFCM 2018 Voucher - Anne Coley Close date: November 30, 20...	\$5,000 55" Art - Sa Klein Close date: May 28
\$10,000 80" TV Art Cover - Elizabeth McGinnis Close date: May 31, 2019	\$2,500 \$1000 BFCM 2018 Voucher - Magrette Johnson Close date: November 27, 20...	55" TV Mirror or Art Winograd Close date: April 30

- Zarządzanie kontaktami
- Wielokanałowa komunikacja
- Zarządzanie lejkiem sprzedażowym
- Buyer persony
- Lead scoring + predictive lead scoring
- Sekwencje
- Workflow'y
- Połączenie oraz mierzenie marketingu i sprzedaży

Wszystko w jednym miejscu

[*] Lead Generation ▾ Demo

Create dashboard

Export

Share ▾

Add report

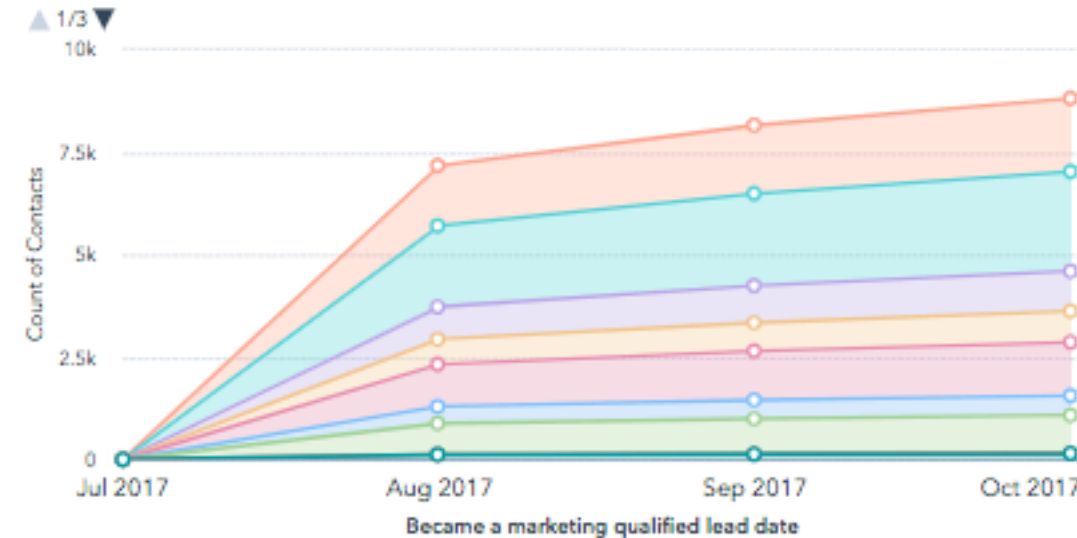
Filter dashboard

Visibility: Shared Actions ▾

New Marketing Qualified Leads ⓘ

Date range: From 7/1/2017 to 10/31/2017 | Frequency: Monthly

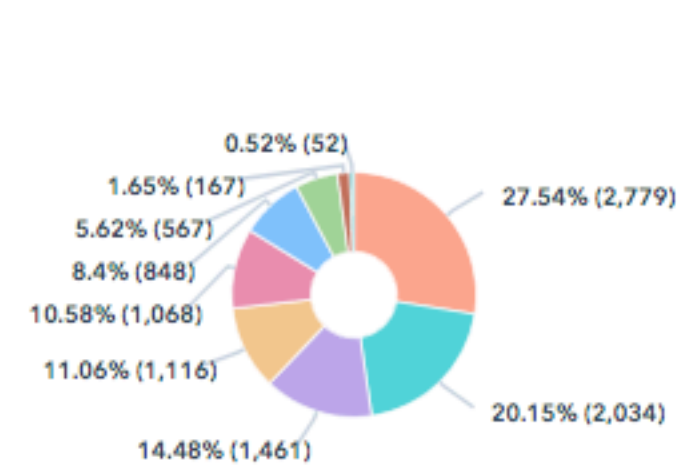
Organic search Paid search Email marketing Social media



MQL's by Source ⓘ

Date range: From 1/1/2017 to 12/31/2017

Paid search Organic search Referrals Email marketing



Contact Lifecycle Funnel ⓘ

Date range: From 6/1/2017 to 12/31/2017

Lifecycle stage



- CRM
- Automatyzacja marketingu i sprzedaży
- Content marketingu
- Kampanii reklamowych
- Raportowanie (ruchu do strony, marketingu - kampanii, procesu sprzedaży, działań / zadań wewnętrznych)

Korzyści z marketing automation



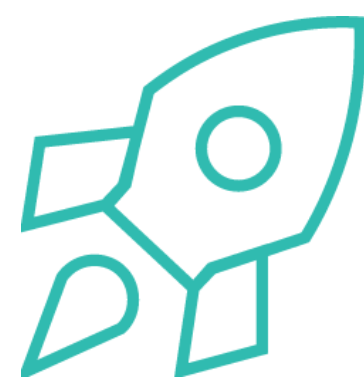
Zwiększa
konwersję
leadów



Skraca cykl
sprzedaży



Zwiększa
Customer Lifetime
Value



Poprawia
doświadczenia
klienta



Oszczędza czas i
pieniądze



Buduje zaufanie
i lojalność klientów

Aby wygenerować wartościowy lead sprzedażowy trzeba

6-8

zatknięć danej osoby z contentem firmy lub marki

Lead nurturing

Proces edukowania i budowania relacji z potencjalnymi klientami, mający na celu sprzedanie im usług /produktów, gdy będą na to gotowi.

Lead nurturing wykorzystuje narzędzia do automatyzacji, które pomagają podjąć konkretne działania, kierując wysiłki marketingowe do określonego celu.

Nurturing leadów

- po pierwszej konwersji
- po pobraniu contentu (np. checklisty / ebooka)
- po subskrypcji bloga
- po zapytaniu o trial / demo
- ponowne zaangażowanie

Nurturing klientów

Nowych klientów
Istniejących klientów

Success stories

Realne przykłady, wymierne rezultaty



Wydawnictwo edukacyjne

Wzrost przychodu i liczby transakcji z Google Ads,
ROAS (zwrot z nakładów reklamowych)
wzrósł w ciągu 1.5 roku współpracy do

895%

Software house

Kampania lead nurturing oparta o sekwencje e-maili po targach
z open rate na poziomie 66% oraz konwersją z leada na klienta

6,7%

Szkoła językowa

Po wdrożeniu Hubspot Growth Suite Starter
oraz kampanii sekwencji e-maili - konwersja leadów
pozyskanych z reklam Google Ads
kierujących do landing page wzrosła o

141%

A hand is shown from the wrist up, reaching upwards with fingers slightly spread. The hand is dark and appears to be reaching towards a bright light source, creating a silhouette effect. The background is a deep blue with many small, out-of-focus light spots (bokeh) and a few larger, brighter circular highlights. The overall mood is one of aspiration or seeking answers.

Pytania?



Dziękuję

The background image is a teal-tinted photograph of a desk. On the left, a spiral-bound notebook is partially visible. In the center, a pen lies on a clipboard that holds a checklist with several items, some of which are marked with dots. The overall aesthetic is clean and professional.