



UNISENDER

Активация как новый маркетинг:
почему продажи начинаются не
с рекламы, а с вашей базы

A decorative graphic consisting of a series of connected purple lightning bolt shapes, positioned horizontally below the main text.

Почему бизнес **игнорирует** свою базу?



«Они и так купят»



«База устарела»



«С ней ничего не сделать»

На деле: ▪ нет сегментов ▪ нет сценариев
▪ нет инструментов ▪ нет экспертизы



CDP + MAP = **рост**

CDP (Clever Data):

- собирает данные о клиентах
- анализирует поведение и предпочтения

01

MAP (Unisender)

- превращает данные в действия
- email, SMS, чат-боты, лендинги
- автоматизация

02

Вместе

сегменты → сценарии → продажи

03

Активация дает результат

Если подходить к ней системно



Автоматизация покупок



Рост лояльности



Рост выручки

Кейс

Вернуть интерес базы за 1 месяц

Трэвэл агентство и база, которая застыла. Люди не читали письма и не переходили по ссылкам и к бронированию.



01.

Провели сегментацию базы на основе прошлых результатов и статусов контактов.

02.

Продумали сценарий цепочки писем для активации. Написали тексты, сделали дизайн.

03.

Отправляли на небольшие сегменты базы и автоматически разделяли базу по поведению: открытия, клики, бронирования.

04.

Средний Open Rate: 37%
CTR 11%

Стратегии, которые **работают**

Email Maker с AI — быстро, без дизайнера

Готовые сценарии:

- welcome
- после покупки
- возврат

 **Интеграции:** CDP, CRM, аналитика



Активация = это **забота**

База — главный актив компании

01 Персонализация

02 Своевременность

03 Актуализация

04 Оптимизация



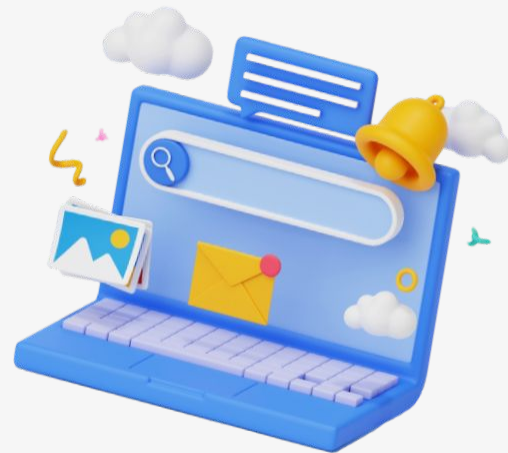
Итог

- Настоящие продажи начинаются с базы
- CDP + MAP = рост
- Активация = забота

Начните с малого:

- сегмент
- сценарий
- welcome-серия

 **Unisender + Clever Data помогут**



**Спасибо
за внимание**



jkitt@unisender.com



@Juliana_K



+7 999 549 17 58