Jak przejść
z GetResponse do SALESmanago

Spis treści

- Wprowadzenie
- Dodanie kodu monitorującego
- System organizacji SALESmanago
- Przeniesienie bazy kontaktów
- Przeniesienie wiadomości
- CRM w SALESmanago
- Integracje
- Odpowiedniki narzędzi, które znasz z GetResponse
  - CRM
  - E-mail Marketing
  - Procesy Automatyzacji
  - Konta użytkownika
  - Pozyskuj kontakty
  - Panele analityczne
- SALESmanago oferuje jeszcze więcej
- O SALESmanago

Przekazujemy instrukcję w jaki sposób można łatwo i szybko zmienić narzędzie informatyczne związane z prowadzonymi działaniami marketingowymi. Można w niej znaleźć między innymi wskazówki jak przenieść zawartość konta w systemie GetResponse do systemu Marketing Automation SALESmanago. Wskazujemy, że niniejsza instrukcja nie ma na celu nakłaniania do zmiany stosowanego narzędzia informatycznego, a stanowi jedynie wyjaśnienie najczęściej pojawiających się wątpliwości technicznych.

Jak przejść
z GetResponse do SALESmanago

Wprowadzenie

Witaj w SALESmanago! Cieszymy się, że wybrałeś naszą platformę. Będziemy ciężko pracować na Twój sukces, o czym przekonało się już ponad 10 tys. klientów SALESmanago na całym świecie.

Dlaczego SALESmanago to trafny wybór

Przewagą systemu SALESmanago jest jego wielozadaniowość i uniwersalność. Niezależnie od tego, czy jesteś właścicielem wielkiego przedsiębiorstwa, czy małego sklepu internetowego, a może świadczysz usługi B2B lub B2C, szerokie spektrum narzędzi SALESmanago pomoże Ci zrealizować Twoje cele biznesowe. Pomimo dużej liczby funkcjonalności, z łatwością dopasujesz komplet narzędzi, których potrzebujesz, by osiągnąć sukces.

Teraz w kilku słowach (choć to bardzo trudne, bo uwielbiamy o tym opowiadać) opiszemy Ci, co oferuje SALESmanago.

Spośród platform do wspierania działań marketingowo-sprzedażowych, SALESmanago wyróżnia to, że standardowe narzędzia oparte są na zaawansowanej technologii. Główną rolę gra system Copernicus AI & Machine Learning, z którym zintegrowana jest większość funkcji SALESmanago, dlatego możesz zostać wyręczony z prowadzenia licznych automatyzacji. System zbiera wiele danych na temat użytkowników, których używa do podpowiadania najkorzystniejszych rozwiązań w konkretnej sytuacji.
Platforma doskonale sprawdza się też w standardowym wydaniu przy pozyskiwaniu i porządkowaniu informacji o klientach, implementacji progresywnych pop-upów, ramek produktowych, Live Chatu, powiadomień Web Push oraz prowadzeniu różnorodnych kampanii malingowych. Posiada rozbudowane panele analityczne do analizy i optymalizacji Twoich działań. Liczne integracje ubogacają istniejące już funkcjonalności, a dodatkowo platforma będzie wspierać Twoje działania w kanale Social Media oraz Mobile Marketing.

To tylko niektóre z przydatnych narzędzi, które ma w zanadrzu platforma SALESmanago, a które podbiły serca setek naszych klientów.

Składamy na Twoje ręce ten krótki przewodnik, który przeprowadzi Cię z GetResponse do SALESmanago szybko, łatwo i bezboleśnie :) Przewodnik zawiera wszystkie informacje, które będą Ci potrzebne do rozpoczęcia pracy z systemem SALESmanago.

Gotowi? Zaczynamy!

Jak przejść
z GetResponse do SALESmanago

Słownik pojęć GetResponse

SALESmanago i GetResponse służą tym samym celom, dlatego niektóre terminy mogą się powtarzać. Jednak każda platforma zastosowała inne nazewnictwo, któremu warto się przyjrzeć, by ułatwić sobie zadanie.

SALESmanago	GetResponse
Kontakty	Kontakty
Kampanie i Lejki	Listy
E-mail	Newsletter
Autoresponder	Autoresponder
Procesy Automatyzacji	Marketing Automation
Workflow	Cykl automation
Formularze	Formularze
Analityka	Statystyki
Testy A/B/X	Testy A/B
Kreator Drag&Drop E-mail Designer	Edytor wiadomości
CRM	CRM
Kampanie i lejki	Cykle sprzedaży
Zadania	Zadania

Dodanie kodu monitorującego

Pierwszym krokiem z SALESmanago jest wgranie kodu monitorującego do źródła Twojej strony. Należy go umieścić przed zakończeniem sekcji <body>. Jeden kod monitorujący będzie zbierał dane z dowolnej liczby stron. Kod umożliwia Ci śledzenie zachowania użytkowników znajdujących się na Twojej stronie internetowej. Jeśli prowadzisz e-commerce możesz skorzystać z naszych gotowych integracji, dzięki którym kod monitorujący zostanie dodany automatycznie.

Kliknij tutaj po więcej informacji o implementacji kodu monitorującego

Jak przejść z GetResponse do SALESmanago

System organizacji w SALESmanago

W GetResponse pracowałeś w Zespole, natomiast w SALESmanago możesz tworzyć konta użytkownika o różnych uprawnieniach w obrębie jednego głównego konta aplikacji. Dzięki temu możesz jasno ustalić dostęp do funkcji i danych, jaki mają poszczególni użytkownicy. Użytkownicy mogą logować się do aplikacji poprzez użycie osobnych adresów e-mail, korzystać z systemu jednocześnie z innymi użytkownikami, mieć przydzieloną osobną grupę kontaktów, mieć różny poziom uprawnień dostępu do aplikacji, współdzielić dane w aplikacji oraz prowadzić samodzielnie działania w obrębie jednego konta.

Kliknij tutaj po więcej informacji o Kontach użytkownika

Przeniesienie bazy kontaktów

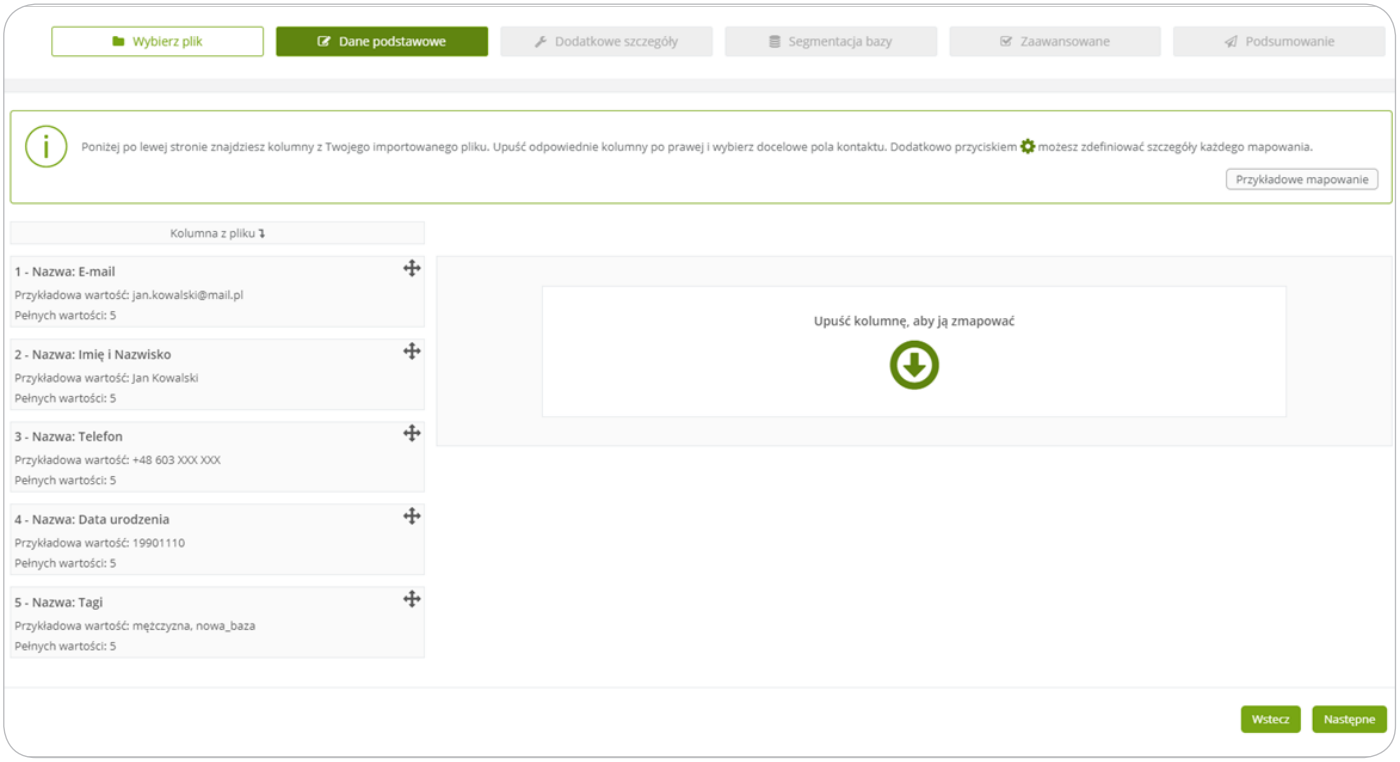
Po wgraniu kodu monitorującego i utworzeniu kont użytkownika jesteś gotowy, żeby przystąpić do pracy. Nic nie jest tak ważne, jak Twoi klienci i potencjalni klienci. Pierwszą i najważniejszą czynnością, którą powinieneś wykonać to przeniesienie dotychczas zgromadzonych kontaktów do systemu SALESmanago. Najprostszym sposobem jest eksport kontaktów z GetResponse. Eksport to przeniesienie pliku z kontaktami na Twój komputer. Odbywa się na zasadzie zebrania wybranych kontaktów i umieszczeniu ich w jednym pliku.

- Zaloguj się do konta GetResponse, przejdź do zakładki **Kontakty**. Zaznacz wszystkie kontakty i wybierz opcję **Akcje.** Z rozwijanej listy wybierz pozycję **Eksportuj**. Wybierz rozszerzenie pliku (csv, xls lub xml). W przypadku, gdy chcesz eksportować więcej niż 65 tysięcy kontaktów naraz, wybierz rozszerzenie CSV. Wybierz opcję **Eksportuj nowy plik** i pobierz. Plik z kontaktami zostanie przesłany na Twój komputer.

- Teraz zaloguj się do konta SALESmanago i importuj bazę kontaktów. Wybierz zakładkę **CRM** z głównego menu, następnie **Lista kontaktów -> Import -> Importuj nowe kontakty**. Do systemu SALESmanago możesz wgrać pliki w formacie csv, xls lub xlsx. Import kontaktów odbywa się w pięciu krótkich krokach.

  WAŻNE: W systemie SALESmanago nie posiadamy list subskrypcyjnych. Działamy na TAGACH, co znacznie rozszerza możliwości tworzenia zaawansowanych segmentów kontaktów.

Jak przejść
z GetResponse do SALESmanago



W tych pięciu krokach ustalisz, które informacje o kontakcie zostaną przeniesione z pliku do systemu, nadasz nazwę importowanym szczegółom przypisanym kontaktom w pliku oraz posegmentujesz bazę kontaktów, nadając kontaktom tagi.

Kliknij tutaj po więcej informacji na temat importu kontaktów z pliku

Tagi

Dotychczas w GetResponse pracowałeś na listach subskrypcyjnych. SALESmanago prowadzi system tagów, który pomoże Ci zorganizować Twoje kontakty. Przewagą systemu tagów nad listami jest to, że nie musisz tworzyć wielu list subskrypcyjnych, tylko nadajesz użytkownikowi poszczególne tagi, które służą do adresowania różnorodnych działań do wybranej przez siebie grupy. To z kolei umożliwia Ci tworzenie zaawansowanych segmentów.

Kliknij tutaj po więcej informacji na temat segmentacji

Jak przejść
z GetResponse do SALESmanago

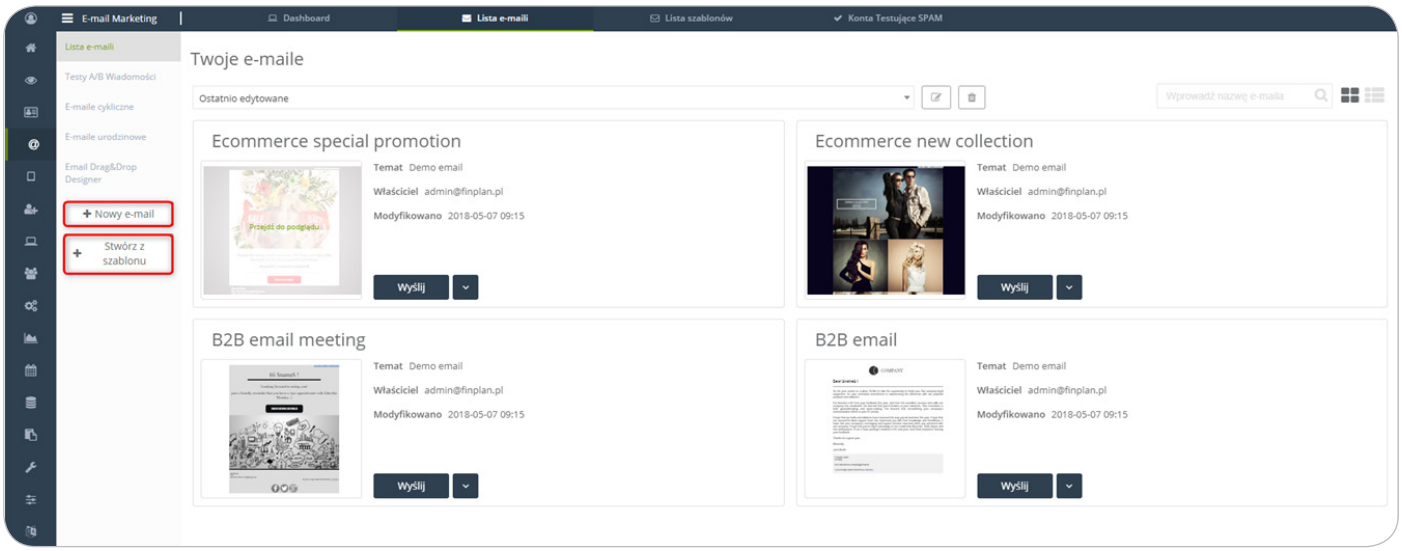
Przeniesienie wiadomości

Możesz przenieść wszystkie szablony wiadomości stworzonych w kreatorze HTML lub e-maile tekstowe do konta SALESmanago.

E-maile tekstowe

W przypadku, gdy chcesz skopiować treść newslettera wyślij na swój adres e-mail wiadomość lub po prostu skopiuj tekst bezpośrednio z edytora GetResponse (przejdź do **Email marketing** i wejdź w wybraną wiadomość).

Zaloguj się do SALESmanago i stwórz nową wiadomość. Wejdź do zakładki **E-mail Marketing,** wybierz **Listę e-maili**.



Możesz stworzyć nowy e-mail od podstaw (wybierając tę opcję możesz zdecydować, w jakim kreatorze stworzysz wiadomość, w zaawansowanym edytorze, kreatorze HTML lub w Drag&Drop Email Designer). Wybierając opcję Stwórz z szablonu zaprojektujesz cały szablon e-maila od podstaw.

Szablony wiadomości

Aby przenieść szablon wiadomości, potrzebujesz jego kod HTML. Na koncie GetResponse przejdź do **Email Marketing,** wybierz interesujący Cię newsletter i przejdź do jego edycji. Następnie skopiuj cały kod.

Kolejnym krokiem jest zalogowanie się do konta SALESmanago i stworzenie nowej wiadomości. Zrobisz to w zakładce **E-mail Marketing -> Lista e-maili -> Stwórz z szablonu**. Przejdź do widoku kodu HTML i wklej skopiowany kod w polu.

WAŻNE: Przy kopiowaniu szablonów wiadomości należy się upewnić, że ta czynność nie narusza żadnych praw (m.in. praw autorskich, znaków towarowych i innych), tych które należą do GetResponse i do innych osób trzecich. Jeśli masz jakiekolwiek wątpliwości, zasięgnij profesjonalnej porady prawnej.

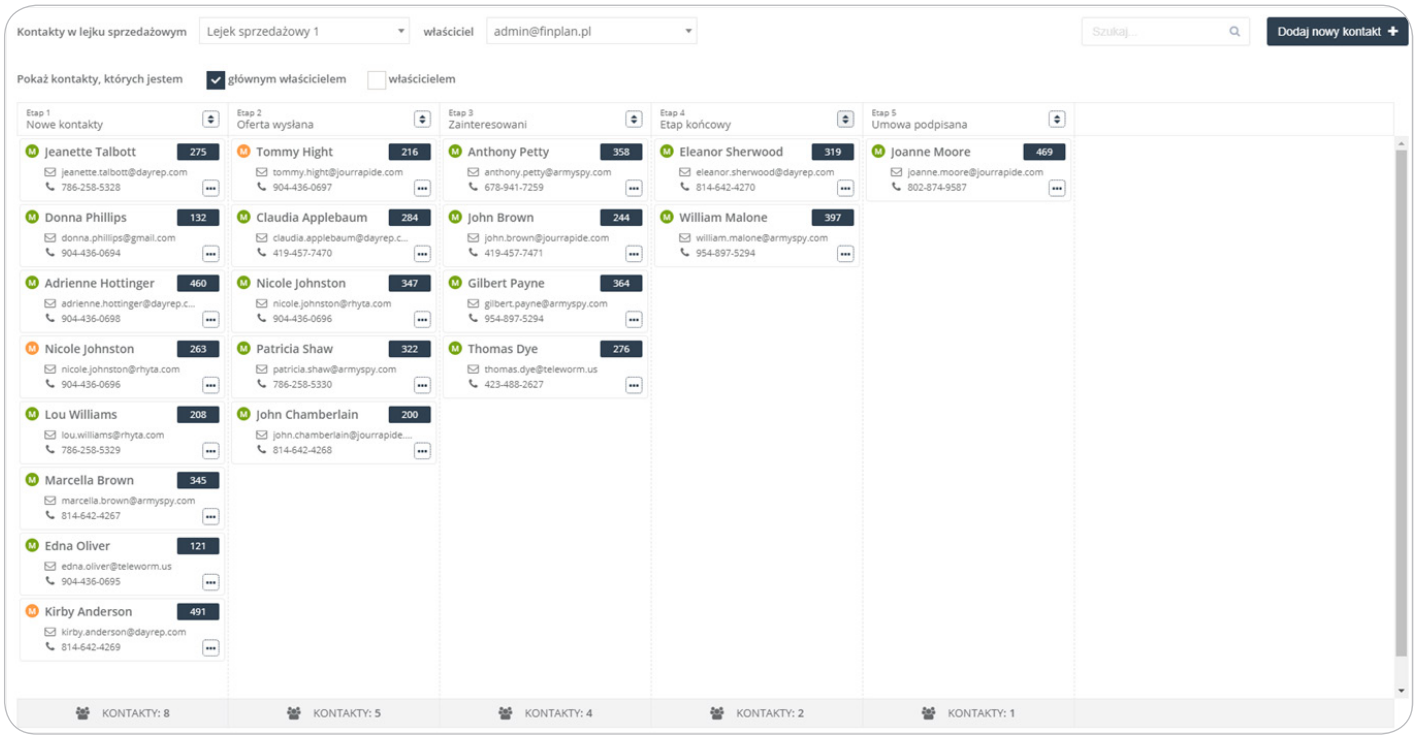
Jak przejść
z GetResponse do SALESmanago

CRM w SALESmanago

W systemie CRM GetResponse mogłeś połączyć działania marketingowo-sprzedażowe dzięki listom. W systemie CRM SALESmanago możesz robić to samo dzięki lejkom sprzedażowym. Lejek pozwala Ci na dokonanie kompleksowej analizy danych cyklu sprzedażowego. Ocenisz długość trwania cyklu sprzedażowego, uporządkujesz wartość poszczególnych działań pod kątem ich skuteczności, przeanalizujesz wskaźnik konwersji pomiędzy etapami. To tylko niektóre korzyści płynące z zastosowania lejków. Kampanie i lejki sprzedażowe w SALESmanago najczęściej znajdują zastosowanie w sektorach B2B, natomiast dla sektora e-commerce najlepiej sprawdza się system segmentacji na podstawie tagów, którymi również możesz zarządzać w CRM.

Tworzenie kampanii sprzedażowych

- Stwórz nowy lejek. Zrobisz to w zakładce **CRM -> Kampanie i lejki**. Lejek stworzysz od podstaw. Zadecydujesz, która grupa kontaktów będzie się w nim znajdować oraz rozplanujesz etapy. W każdej chwili możesz dodać do lejka kolejne etapy, dopasowując go w ten sposób do procesów zachodzących w Twojej firmie.
- Kliknij przycisk **Zapisz**, aby zachować wprowadzone zmiany.
- Kontaktami w lejku możesz zarządzać w panelu **Zarządzaj leadami**. Panel to nic innego jak widok na wszystkie etapy lejka i kontakty znajdujące się w danym etapie. Możesz przenosić je ręcznie, przeciągając do wybranego etapu. Z poziomu panelu możesz przejść do karty kontaktu, a także ręcznie dodać nowy kontakt do lejka.

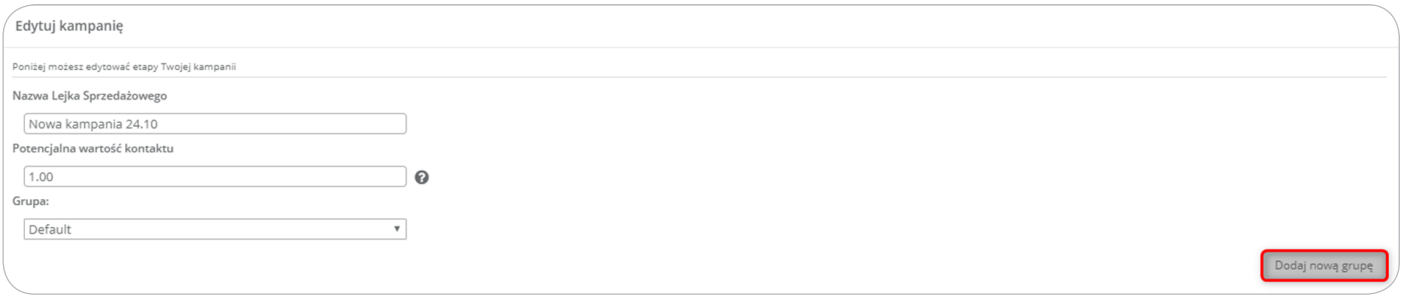


Jak przejść z GetResponse do SALESmanago

Dodawanie klientów do lejka

Jeżeli chcesz przenieść klientów z cyklu sprzedażowego z GetResponse do lejka w SALESmanago musisz postąpić według instrukcji 1-4 zawartych w punkcie **Przeniesienie bazy kontaktów.**

Aby dodać klientów do lejka przejdź na stronę **CRM -> Kampanie i lejki** i z listy lejków wybierz interesujący Cię lejek, a następnie przejdź do trybu edycji lejka. Wybierz **Dodaj nową grupę**.



Integracje

SALESmanago oferuje dostęp do integracji z wieloma serwisami, których już używasz. **Pod linkiem** znajduje się pełna lista integracji wraz z instrukcją. Niektóre z integracji są wyróżnione na koncie SALESmanago w zakładce **Ustawienia -> Integracja**.

W SALESmanago stale powiększamy liczbę platform, z którymi można się zintegrować. Oferujemy integracje z wieloma platformami e-commerce, CRM, Social Media i innymi platformami wspierającymi działania marketingowe. **Skontaktuj się z nami**, jeżeli nie znalazłeś na liście programu, z którym chcesz zintegrować konto SALESmanago.

Odpowiedniki narzędzi, które znasz z GetResponse

SALESmanago i GetResponse służą podobnym celom stąd wiele podobnych funkcji, które znajdziesz na platformach pod różnymi nazwami.

CRM

Tak samo jak na koncie GetResponse, w SALESmanago pozyskujesz nowe kontakty, którymi możesz zarządzać w zakładce CRM. W tej zakładce również możesz tworzyć lejki sprzedażowe i nimi zarządzać w łatwy sposób.

Kliknij tutaj po więcej informacji o CRM

Jak przejść z GetResponse do SALESmanago

E-mail Marketing

Jeżeli chcesz wysłać pojedynczy e-mail lub wysłać cykl wiadomości, zrobisz to w zakładce E-mail Marketing. Do wyboru masz kreator Drag&Drop Email Designer lub zaawansowany kreator. Estymacja najlepszego czasu na wysyłkę e-maili to problem, którym więcej nie musisz się martwić. W SALESmanago możesz ustawić dopasowanie czasu wysyłki do czasu, w którym kontakty wykazują najwyższą aktywność.

Kliknij tutaj po więcej informacji o E-mail Marketingu

Procesy Automatyzacji

Zakładka Procesy Automatyzacji to zbiór zaawansowanych funkcji przedstawionych w przyjaznym interfejsie, które pozwolą Ci stworzyć rozbudowane procesy. Stworzysz je za pomocą reguł automatyzacji lub workflow, na podobnej zasadzie jak w zakładce Marketing Automation w GetResponse. Dodatkowo w tym miejscu możesz stworzyć serię automatycznych wiadomości, które zarówno w systemie SALESmanago jak i GetResponse nazywane są autoresponderami i wysyłać e-maile dynamiczne z rekomendacjami produktowymi dopasowanymi do profilu klienta.

Kliknij tutaj po więcej informacji o Procesach Automatyzacji

Pozyskuj kontakty

GetResponse dawało Ci możliwość stworzenia formularzy pop-up w zakładce Formularze. W SALESmanago zrobisz to w zakładce Pozyskuj kontakty gdzie możesz nie tylko tworzyć formularze pop-up, ale również landing page, iFrame oraz sidebary, dając Ci tym samym multum możliwości poszerzania bazy kontaktów.

Kliknij tutaj po więcej informacji o Pozyskiwaniu kontaktów

Panele analityczne

W GetResponse śledziłeś wyniki kampanii w zakładce Statystyki. Odpowiednikiem tej opcji w SALESmanago są Panele Analityczne, w których możesz obserwować wyniki kampanii oraz sprawdzać efektywność działań, które prowadzisz za pośrednictwem naszych funkcjonalności, tym samym optymalizując koszty. Jeśli jesteś właścicielem sklepu internetowego, SALESmanago oferuje rozbudowaną analitykę eCommerce.

Kliknij tutaj po więcej informacji o Panelach analitycznych

Jak przejść
z GetResponse do SALESmanago

SALESmanago oferuje jeszcze więcej

SALESmanago to zbiór wszystkich narzędzi, które są potrzebne do osiągnięcia najwyższych wyników kampanii online. Zobacz jakie inne narzędzia masz teraz do dyspozycji.

Copernicus AI & Machine Learning

To technologia ucząca się zachowania każdego pojedynczego klienta, przewidująca jego zachowanie zakupowe i na bazie tego rekomendująca spersonalizowane produkty. Szczegółowy wgląd w historię zakupową, analiza korelacji produktów pomiędzy różnymi kategoriami, a także badanie ścieżki zakupowej każdego klienta umożliwia dotarcie do niego w odpowiednim momencie i miejscu z wysoko spersonalizowaną i przyciągającą uwagę ofertą.

Kliknij tutaj po więcej informacji o zaawansowanej technologii

Live Chat

Live Chat w SALESmanago to nie tylko podstawowe narzędzie do udzielania błyskawicznych odpowiedzi Twoim klientom, ale to połączenie wielu funkcji dostępnych na platformie SALESmanago. Pozyskuj klientów, rozwiązuj ich problemy, udzielaj pomocy, a także sprzedawaj efektywnie przez Live Chat dzięki wielu typom rekomendacji produktowych opartych na sztucznej inteligencji.

Kliknij tutaj po więcej informacji o Live Chacie

Powiadomienia Web Push

SALESmanago daje Ci możliwość poszerzenia kanału komunikacji zarówno z potencjalnymi jak i stałymi klientami. Dzięki temu możesz dotrzeć do najszerszego grona użytkowników z maksymalnie spersonalizowaną treścią. Powiadomienia przybierają formę krótkich wiadomości, które wysyłasz prosto na urządzenie odbiorcy i wcale nie musisz posiadać jego danych osobowych. Jedynie użytkownik musi wyrazić zgodę na ich otrzymywanie. Czas wysyłki tych powiadomień jest bardzo elastyczny, a ilość nieograniczona!

Kliknij tutaj po więcej informacji o powiadomieniach Web Push

Rozbudowana karta kontaktu

Im lepiej znasz swojego użytkownika tym lepsze relacje z nim utrzymasz. SALESmanago, oprócz zbierania podstawowych danych, zapisuje na karcie kontaktu szereg informacji na temat jego zachowania. Z takim podręcznym zbiorem wszystkich niezbędnych danych masz wysokie szanse, by trafić do niego z możliwie jak najlepszym komunikatem o najwłaściwszym czasie.

Kliknij tutaj po więcej informacji o karcie kontaktu

Jak przejść
z GetResponse do SALESmanago

Reguły Automatyzacji i workflow

Reguły automatyzacji pozwalają automatycznie reagować na zachowanie lub zmianę profilu zidentyfikowanych osób w bazie adresowej Klienta. Dzięki nim możesz realizować proste działania, jak automatyczne powiadomienia i alerty dla działu handlowego o aktywności potencjalnych klientów, a także realizować w pełni automatyczne, złożone i skomplikowane kampanie marketingowe. W Workflow zaplanujesz i zbudujesz kompleksowe kampanie marketingowe obejmujące najbardziej zaawansowane procesy.

Kliknij tutaj po więcej informacji o Regułach Automatyzacji i Workflow

Panel Lead Generation

Panel dedykowany w całości pozyskiwaniu nowych kontaktów. Posiada analitykę, więc możesz mierzyć efekty swoich działań. Panel w całości koncentruje się wokół pozyskiwania kontaktów za pomocą formularzy pop-up, sidebar, iframe z różnymi opcjami ustawień formularza na stronie, a także możesz stworzyć landing page. Funkcjonuje też rozróżnianie kontaktów zidentyfikowanych i anonimowych. Za pomocą tych wszystkich narzędzi pójdź o krok dalej, tworząc piękne i responsywne formularze na Twoją stronę internetową. Skorzystaj z gotowych szablonów lub zaprojektuj swoją kreację od zera. Spraw by licznik konwersji wywindował w górę.

Kliknij tutaj po więcej informacji o Live Chacie

Webinary

Konsultanci SALESmanago są w pełnej gotowości do pomocy. Możesz umówić się na konsultacje już z poziomu konta na platformie.

Pomoc

Nasi konsultanci są gotowi, by służyć Ci radą lub udzielić pomocy. Wystarczy, że skontaktujesz się z nami pisząc na adres e-mail lub za pośrednictwem czatu. Ikona czatu widnieje w prawym dolnym rogu ekranu. Nasi konsultanci czekają na Twoje pytania od 6:00 do 24:00.

Jak przejść
z GetResponse do SALESmanago

Nie jesteś przekonany? Zobacz co mówią o nas inni:

RAINBOW

„System SALESmanago to oszczędność czasu i etatów w firmie dzięki automatyzacji wysyłek. Personalizacja i kontekstowe dopasowanie ofert daje klientowi wrażenie, że oferta jest wybrana specjalnie dla niego przez specjalistę ds. turystyki."

Michal Jaworski
Dyrektor ds. eCommerce
w Rainbow

Zobacz więcej opinii o nas

Nagrody

SALESmanago
Najszybciej rosnąca firma
Marketing Automation w Europie
FT **#26 pozycja w**
FT 1000 najszybciej rosnących firm w Europie

Webit Award Festival

DIAMENTY PRIVATE EQUITY

Deloitte. Technology Fast50
11 miejsce w rankingu Deloitte Fast 50

RZECZPOSPOLITA
Laureat konkursu Młodej Marki Sukcesu Rzeczpospolitej

Jak przejść
z GetResponse do SALESmanago

Chcesz wiedzieć więcej?

Chcesz wiedzieć więcej?
Skontaktuj się z nami: **success@salesmanago.pl**
Lub poprzez **Live Chat**

Baza wiedzy

- Odwiedź naszą stronę pomocy i znajdź odpowiedzi na nurtujące Cię pytanie
  http://www.pomoc.salesmanago.pl
- Odwiedź naszą bibliotekę videotutoriali
  https://www.youtube.com/channel/UCXftcOG74qwJsNfU7ox07HA?view_as=subscriber
- Zobacz nasze wpisy na blogu
  http://www.marketing-automation.pl/
- Zapisz się na nasze webinary
  https://salesmanago.pl/marketing-automation/demo.htm
- Zdobądź certyfikat specjalisty Marketing Automation
  http://elearning.salesmanago.pl/