

PRODOTTO

SOCIAL ADS

Aumenta il tuo social reach con Facebook Custom Audience e Google Customer Match

Vendere alla tua attuale base clienti è molto più facile che cercarne di nuovi - quindi perché non rafforzare ancora di più le connessioni con i clienti esistenti? Facebook Custom Audience e Google Customer Match ti permettono di lanciare campagne di retargeting coordinate con gli altri tuoi sforzi di marketing.

Benefici Chiave

- Semplici componenti drag-and-drop che possono essere aggiunti ai customer journey e utilizzati per integrare realmente i social nella tua strategia omnicanale
- Funzionalità per comunicare attraverso i social con i clienti che sono inattivi sugli altri canali, per recuperare le perdite di fatturato e aumentare l'engagement
- Utilizza le audience lookalike per i tuoi segmenti di clienti più performanti, per aumentare i tassi di acquisizione e generare un maggior numero di nuovi acquirenti
- Aumenta la fidelizzazione dei clienti creando campagne di social advertising mirate alla fidelizzazione dei clienti inattivi
- Rendi più efficienti i tuoi annunci esistenti, escludendo i consumatori che hanno già completato l'azione
- Aggiungi o rimuovi clienti dalla tua audience utilizzando semplici workflow, per mantenere lo status quo



Caratteristiche tecniche principali

- **Semplice da attivare:** Setup una tantum utilizzando un Account / Client ID e Access Token per Facebook Custom Audiences e Google Customer Match. A quel punto il plug-in è disponibile come componente all'interno dei tuoi customer journey.
- **Migliora i Match Rates:** Gli utenti non utilizzano sempre lo stesso indirizzo email per i loro account social e per iscriversi alle comunicazioni di marketing, il che significa che il semplice utilizzo dell'indirizzo email non sempre porta a una corrispondenza. Selligent supporta la corrispondenza su campi aggiuntivi come nome, data di nascita, sesso, luogo e altro ancora per aumentare le possibilità di corrispondenza con le customer audience.
- **Targeting & Retargeting:** Fai retargeting sui clienti inattivi con offerte rilevanti, all'interno di un customer journey omnichannel. Utilizza audience lookalike simili ai tuoi migliori clienti e rivolgiti a un pubblico con caratteristiche simili per far crescere il tuo database e aumentare il fatturato.
- **Contrasta la mancanza di engagement:** Se noti un calo del tasso di engagement nell'email o in altri canali, fai leva sui social per risvegliare l'interesse dei clienti per il tuo brand con offerte ben coordinate e coinvolgenti.

