



Szczegółowa specyfikacja

Spis treści

1. Zarządzanie kontaktami	4
2. Tworzenie i uruchamianie scenariuszy Marketing Automation	9
3. Segmentacja	11
4. Kanaly komunikacji	12
5. WhatsApp	14
6. Kampanie e-mail	18
7. Real-Time Marketing	23
8. Feed Manager	25
9. iPresso Satellite	26
10. Google Ads	27
11. Integracja z Magento	28
12. Pop-upy	29
13. Scoring	30
14. Raportowanie i analityka	31
15. Raporty RFM	33
16. Dashboard eCommerce	34
17. Edytor formularzy	35
18. Data collector	38
19. RODO Manager	39
20. Programy lojalnościowe	41
21. Landing Pages	42
22. Ankiety internetowe	43
23. Ankiety NPS	44
24. Ramki rekomendacji	46

25. Kreator motywów	47
26. Powiadomienia push	48
27. Monitoring informacji	49
28. Bezpieczeństwo	50
29. Dla programistów	52
30. Wsparcie	53
31. Planer kampanii	55

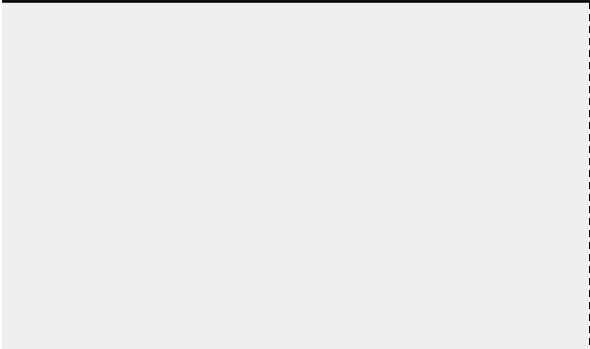
1. Zarządzanie kontaktami

Intuicyjny i innowacyjny menadżer kontaktów	Podzielony na trzy części widok pozwala na zapoznanie się z różnymi informacjami o kontakcie w tym samym czasie. Dzięki temu użytkownik ma szybki dostęp do najważniejszych danych oraz ich holistyczny ogłęd.
Monitoring kontaktów	Monitoring kontaktów odwiedzających podpięte strony internetowe oraz aktywności w zintegrowanych aplikacjach.
Monitoring kontaktów anonimowych	Monitoring kontaktów, których nie ma jeszcze w bazie.
Linia czasu	Historia kontaktów jest zapisywana w formie linii czasu. Pokazuje ona działania, których dokonywał kontakt od momentu rozpoczęcia monitorowania do chwili obecnej.
Integracja z systemami CRM	Możesz zintegrować iPresso z popularnymi systemami CRM (np. PrestaShop, Survicate, Shopify, SMS). Wtedy dane o kontaktach będą automatycznie wymieniane między systemami.
Korzystanie z wbudowanej funkcji CRM w systemie iPresso	Masz możliwość zbudowania funkcjonalności CRM na podstawie

	<p>iPresso, będącego systemem otwartym i daje duże możliwości dodawania własnych atrybutów opisujących kontakty.</p>
Automatyczne dodawanie kontaktów z formularzy	<p>Każdy formularz utworzony w iPresso automatycznie zapisuje w systemie dane, tworzy nowe kontakty oraz je aktualizuje.</p>
Dodawanie ręczne	<p>Zawsze istnieje możliwość ręcznego dodawania kontaktów i ich aktualizacji.</p>
Powiązania między kontaktami	<p>Unikalną cechą iPresso jest łączenie kontaktów w relacje. Np. rodzice - dzieci, pracownik - firma, samochód - właściciel - serwis - dealer itp. Funkcja ta daje niesamowite możliwości w projektowaniu ścieżek klientów (Customer Journey) dopasowywaniu komunikacji, ofert i zwiększania sprzedaży.</p>
Importowanie danych	<p>Importowanie danych z plików przy użyciu kreatora importu.</p>
API do zarządzania danymi	<p>Automatyczne importowanie danych przez API iPresso.</p>
Dowolne pola/attributy	<p>Dodawanie dowolnie zdefiniowanych pól kontaktów.</p>

Dowolne typy kontaktów	Tworzenie różnych typów kontaktów posiadających różne pola (atrybuty) np. firma, osoba, klient, pracownik, partner, urządzenie, instytucja itd.
Kategorie i podkategorie	Tworzenie dowolnej ilości kategorii i podkategorii, razem z indywidualnym oznakowaniem kolorystycznym dla łatwiejszego rozpoznawania kontaktów w systemie.
Tagi	Dowolne tagowanie kontaktów.
Indywidualna korespondencja	Integracja poczty użytkowników umożliwia prowadzenie korespondencji z poszczególnymi kontaktami z poziomu iPresso i zapisywanie jej na linii czasu historii kontaktu.
Wyszukiwanie	Wyszukiwanie kontaktów według zapisanych danych, różnych atrybutów.
Masowe działania	Masowe działania aktualizujące na wybranych/wyszukanych segmentach kontaktów np. zmiany kategorii, tagowanie.
Widok 360 stopni	Kompleksowy widok 360 stopni wybranego kontaktu z informacjami o atrybutach, historią aktywności i działań, scoringiem, punktami

	lojalnościowymi i wieloma innymi danymi w ramach jednego, intuicyjnego ekranu.
Integracja danych o kontaktach	Integracjach danych o kontaktach z wielu miejsc m.in. systemy CRM i inne.
Scoring behawioralny	Definiowanie scoringu behawioralnego. Nadawanie punktów za poszczególne zachowania kontaktów, np. wejście na monitorowaną stronę, czas pobytu, kliknięcie w link, logowanie do sklepu itp. Możliwość tworzenia różnych wariantów oceny punktowej w zależności np. od scenariusza Marketing Automation.
Scoring demograficzny	Definiowanie scoringu demograficznego. Nadawanie punktów za poszczególne cechy np. miasto, stanowisko, status, kategoria itp. Możliwość tworzenia różnych wariantów. Nadawanie jednego scoringu np. za zestaw cech.
Łączny scoring	Suma scoringu behawioralnego i demograficznego.
Wiele planów scoringowych	Prowadzenie wielu planów scoringowych jednocześnie.
Punkty lojalnościowe	Nadawanie punktów lojalnościowych



np. za konkretne aktywności kontaktów.
Punkty mogą być naliczane w ramach
wielu programów lojalnościowych,
które mogą być prowadzone
jednocześnie dla różnych grup
kontaktów.

2. Tworzenie i uruchamianie scenariuszy Marketing Automation

Wizualny edytor Drag&Drop	Wielopoziomowe, wielokanałowe scenariusze z wieloma rozgałęzieniami, zakończeniami i warunkami tworzone bez użycia kodu i rozbudowanych formularzy. Marketer może samodzielnie przygotować unikalne scenariusze kampanii i Customer Journey. Wystarczy zaprojektować, ustawić i uruchomić.
Narzędzia	Narzędzia do wysyłania e-maili, SMSów, powiadomień, kategoryzowanie, tagowania oraz wiele innych zostały zebrane w jednym miejscu w przyborniku drag&drop.
Warunki	Warunki logiczne, które rozdzielają ścieżki klientów w zależności od ich zachowań i cech. Np. można kształtować komunikację w zależności od klikniętego linku w e-mailu. W iPresso w przyborniku drag&drop znajduje się bogata kolekcja różnych warunków, które można również konfigurować według potrzeb (Enterprise edition).
Monitorowanie scenariuszy w czasie rzeczywistym	Podgląd przebiegu scenariusza w czasie rzeczywistym. Widać ile kontaktów znajduje się na

	<p>poszczególnych etapach, co umożliwi szybkie reagowanie na zachodzące zmiany</p>
Własne szablony	<p>Tworzenie własnych szablonów scenariuszy Marketing Automation do wielokrotnego wykorzystania, w różnych kanałach komunikacji</p>
Biblioteka szablonów	<p>Biblioteka szablonów gotowych do skonfigurowania i użycia.</p>
Szkice	<p>Pracę nad scenariuszami można podzielić, nie trzeba projektować wszystkiego od razu. Wystarczy zapisać szkic algorytmu, który dopracujesz później albo zrobi to ktoś inny.</p>
Autozapis	<p>Nie utracisz postępów swoich prac, gdy nagle zabraknie internetu lub zamkniesz przeglądarkę. Funkcja autozapisu jest po to, aby systematycznie zapisywać szkic za Ciebie.</p>

3. Segmentacja

Edytor segmentacji	Wybranie segmentów bazy kontaktów na podstawie warunków logicznych (i/lub), zbiorów i podzbiorów. Do wyboru segmentów wykorzystywane są praktycznie wszystkie informacje o kontaktach znajdujące się w systemie. Segmenty można oznaczać przy pomocy tagów i kategorii jak również zapisywać kryteria segmentacji do wykorzystania w różnych działaniach w systemie. Podstawowy edytor segmentacji to intuicyjny w użyciu, dynamiczny formularz.
Tagi	Tagowanie kontaktów w segmentach i wykorzystanie tagów, jako kryteriów w kolejnych segmentach.
Kategorie i podkategorie	Tworzenie dowolnych kategorii i podkategorii dla wybranych segmentów. Kategorie mogą przenikać kontakty między sobą.
Segmentacja w oparciu o zachowania, atrybuty, dowolne aktywności i działania	Do segmentacji można brać pod uwagę cały zestaw dostępnych w systemie i samodzielnie zdefiniowanych cech, aktywności kontaktów, działań własnych i systemu na kontaktach.

4. Kanały komunikacji

E-mail	Wysyłanie spersonalizowanych e-maili transakcyjnych i marketingowych.
SMS	Wysyłka SMS-ów z możliwością personalizacji treści oraz innych elementów według celów prowadzonej kampanii.
Wiadomości głosowe	Wysyłka nagrań głosowych jako wiadomości na wskazane numery telefonów. Wiadomości mogą być ładowane jako pliki dźwiękowe .wav lub odczytywanym przez syntezytor mowy tekstem.
Treści dynamiczne na stronie	Generowanie treści dynamicznych (w locie) na podstawie zachowania użytkowników stron WWW, rozpoznanych kontaktów z bazy oraz anonimowych.
Aplikacje mobilne	Po zintegrowaniu aplikacji przez iPresso API możliwe staje się wywoływanie zdefiniowanych w aplikacji akcji oraz wyświetlanie powiadomień Push.
Internet Rzeczy	Tworzenie kontaktów będących urządzeniami i komunikacja z urządzeniami z BLE (Bluetooth 4.0). Integracja przez iPresso API.

Wyzwalanie działań w kilku kanałach komunikacji w następstwie określonej aktywności z urządzeniem.

5. WhatsApp

WhatsApp – sposób działania	Działanie tego kanału w iPresso nie opiera się na klasycznym chatbocie, który odpowiada na to, że osoba napisze do nas pierwsza, tylko analogicznie jak w przypadku innych kanałów takich jak e-mail czy push inicjatorem komunikacji jest iPresso.
Unikalność kanału komunikacji	Różnicą między tradycyjnymi kanałami komunikacji a kanałem WhatsApp jest to, że pozwala on na tworzenie konwersacji z kontaktem. Oznacza to, że kampania nie kończy się po wystaniu wiadomości, lecz reaguje na odpowiedzi kontaktu zgodnie z zaplanowaną w kampanii konwersacją.
Uruchomienie integracji WhatsApp z iPresso	Do uruchomienia integracji WhatsApp w iPresso konieczne jest posiadanie konta biznesowego WhatsApp (WhatsApp Business Account). iPresso wraz z dostawcą integracji (Vonage) wspiera Klienta w całym procesie jej uruchomienia (również w uzyskaniu konta biznesowego WhatsApp).
Wysoka otwieralność	WhatsApp jako kanał komunikacji charakteryzuje się bardzo wysoką otwieralnością, która może wynieść ponad 95%, co czyni ten kanał niezwykle skutecznym.

Dwukierunkowa komunikacja i interaktywność	Dzięki możliwości wyboru różnych odpowiedzi przez Klienta komunikacja staje się interaktywna i dwukierunkowa. Oznacza to, że możesz „rozmawiać” z odbiorcami, a nie tylko przekazywać jednostronne komunikaty marketingowe.
Omnichannel	W iPresso WhatsApp może łączyć się z innymi kanałami komunikacji dostępnymi w systemie (e-mail, SMS, web push, mobile push). Oznacza to, że odbiorca bezpośrednio w konwersacji WhatsApp może kliknąć opcję np. wyślij szczegóły oferty na e-mail. Dzięki temu można dotrzeć do odbiorcy w każdym możliwym kanale.
Akcje dodatkowe	Oprócz możliwości wyzwolenia wysyłki w innych kanałach komunikacji akcje dodatkowe pozwalają również na m.in.: dodanie kontaktu do scenariusza marketing automation lub wypisania ze zgody np. marketingowej.
Raport z kampanii WhatsApp	Czyli możliwość zmierzenia efektywności kampanii przeprowadzonej w tym kanale. Dzięki raportom można sprawdzić m.in. takie dane jak: liczbę unikalnych kontaktów, do których zostały wysłane wiadomości, liczbę dostarczonych i odczytanych wiadomości, czy też liczbę wiadomości, na które uzyskano odpowiedź.

	<p>Dane prezentowane są w formie tabeli i rozbudowanych wykresów.</p>
Historia aktywności kontaktów	<p>W managerze kontaktów iPresso można sprawdzić aktywności kontaktów związane z kampaniami wysyłanymi przez WhatsApp. Znajdziesz takie dane jak np.: ID wysłanej kampanii, informacje, czy wiadomość została odczytana, a nawet konkretną odpowiedź kontaktu na wiadomość. Wszystkie informacje możesz następnie wykorzystać np. w segmentacji lub kolejnych kampaniach marketing automation.</p>
Rodzaje wiadomości	<p>WhatsApp w odróżnieniu np. od wiadomości SMS daje o wiele więcej ciekawych możliwości prezentacji treści. Można skorzystać m.in. z grafik, wideo oraz interaktywnych list, co czyni komunikację bardziej angażującą i interesującą dla odbiorcy.</p>
Studio WhatsApp - tworzenie kampanii	<p>Autorskie rozwiązanie iPresso, w którym krok po kroku utworzysz kampanię WhatsApp. W tym miejscu tworzysz drzewo konwersacji z odbiorcami i wszystkie możliwe odpowiedzi. Tutaj skonfigurujesz ustawienia kampanii, sprawdzisz podgląd wiadomości (dokładnie tak, jak będzie wyglądać w aplikacji) oraz przetestujesz je.</p>

Personalizacja	W kampaniach WhatsApp dostępna jest pełna personalizacja wiadomości bazująca na cechach (atrybutach kontaktów). Możesz skorzystać ze standardowych atrybutów takich jak: imię, nazwisko, miasto lub samemu stworzyć nowe atrybuty.
Wyślij teraz lub zaplanuj	Kampanię WhatsApp możesz wysłać od razu po jej skonfigurowaniu lub zaplanować ją w czasie. Dotyczy to kampanii skierowanych do konkretnych segmentów odbiorców.
Kampanie WhatsApp w innych mechanizmach iPresso	Z kampanii WhatsApp jako jednego z kanałów komunikacji można skorzystać w scenariuszach marketing automation oraz porzuconych procesach.

6. Kampanie e-mail

Edytor Drag&Drop	<p>Intuicyjny edytor Drag&Drop z gotowymi do wstawienia elementami (np. kolumny z tekstem, pola na obrazki, przyciski itd.), które można samodzielnie, szybko i łatwo skonfigurować. Przygotowane w tym edytorze e-maile są responsywne i gotowe do wysyłki z zachowaniem standardów bezpieczeństwa.</p>
Edytor WYSIWYG	<p>Popularny edytor do tworzenia treści. Przypomina edytor tekstu, w którym można tworzyć e-maile podobnie jak w programie pocztowym. Jest on wzbogacony o unikalne dla iPresso funkcje m.in. personalizację treści.</p>
Edytor HTML	<p>Dla bardziej zaawansowanych użytkowników, którzy tworzą e-maile w kodzie HTML, dostępny jest intuicyjny edytor kodu z automatycznym podglądem efektów "na żywo", kolorowaniem znaczników oraz automatycznym weryfikatorem poprawności składni.</p>
Import projektów z paczek ZIP	<p>Zaawansowani użytkownicy, którzy tworzą e-maile w zewnętrznych narzędziach i pakietach graficznych Wystarczy przeciągnąć plik do iPresso a system sam odpowiednio</p>

	przekonwertuje go na gotowy do użycia e-mail.
Biblioteka szablonów	W iPresso Studio znajduje się biblioteka gotowych szablonów, które można wykorzystać do przygotowania własnych e-maili.
Własne szablony	Możliwość tworzenia własnych szablonów e-maili. Przydatne zwłaszcza wtedy, gdy pracujecie zespołowo, macie własne standardy oraz gdy trzeba przyspieszyć tworzenie kolejnych e-maili na podstawie najlepszych wzorców.
Personalizacja treści	Temat, treść e-maila może zawierać elementy personalizacji. Może to być np. imię, ale również cały blok z treścią w postaci opisów, nazw lub różnych atrybutów.
Dedykowany adres IP	Dedykowany adres do wysyłek to lepsza reputacja dla serwerów pocztowych, wyższa dostarczalność oraz kontrola.
Raporty	Kompleksowe raportowanie obejmujące: dostarczenia, otwieralność, klikalność, godziny otwarć, konwersja w %, przegląd jednostkowy, konwersja zagregowana, raporty zbiorcze z wielu wysyłek.

Automatyczne zapisania i wypisania	Obsługa zapisania ze zgodami (np. marketingowymi) oraz wypisania z określonych zgód na komunikację.
Własne strony wypisania	Tworzenie własnych stron, za pośrednictwem których użytkownicy mogą wycofać zgodę na otrzymywanie wiadomości. Dostępny jest edytor HTML oraz opcje wgrania załączników ze stylami CSS i funkcjami JavaScript. Możliwość rozdzielania procesu wypisania na 2 etapy: weryfikację i potwierdzenie.
Wielo-scenariuszowe testy A/B/X	Wielowymiarowe testy A/B/X z badaniem m.in. tematów, nadawców, treści, kliknięć i konwersji na określone działanie.
Responsywne projekty	E-maile przygotowywane w edytorze Drag&Drop oraz z szablonów są responsywne i zapewniają dostępność i czytelność na urządzeniach mobilnych.
Podgląd e-maili	Automatyczny podgląd tworzonej treści w kilku najpopularniejszych rozdzielczościach dla urządzeń typu desktop, tablet, smartphone.
Limitowanie częstotliwości komunikacji	Ustawienie limitów komunikacji dla wybranych grup kontaktów - potencjalnych odbiorców e-mail np. z kampanii. Można definiować

	maksymalną dozwoloną liczbę wysyłek do wybranych adresatów.
Twarde odbicia	Mechanizmy weryfikacji e-mail znajdujących się w bazie Oznaczenie kontaktów o błędnych adresach. Wykluczanie błędnych adresów z kolejnych wysyłek po ponownej weryfikacji.
Dostarczalność	Wysoka dostarczalność wysyłek dzięki zaawansowanej infrastrukturze i doborze przodujących, renomowanych partnerów. Możliwość wsparcia ekspertów analizujących poziom dostarczania e-maili oraz rekomendacje dla poprawy dostarczalności.
Zaawansowane targetowanie	Targetowanie demograficzne oraz behawioralne w oparciu o atrybuty kontaktów. Możliwość wyboru określonych segmentów kontaktów na podstawie wielu kryteriów i warunków logicznych.
Przepustowość	Do 150 000 spersonalizowanych e-maili na godzinę w ramach pojedynczej kampanii. Możliwość prowadzenia kilkudziesięciu kampanii na różnych grupach z bazy kontaktów jednocześnie. Obsługa wysyłek wielomilionowych baz.

E-maile dla scenariuszy Marketing Automation

Tworzenie gotowych szablonów e-maili do wykorzystania w scenariuszach Marketing Automation. Mogą zostać przygotowane wcześniej, przed stworzeniem scenariusza oraz w trakcie jego projektowania.

7. Real-Time Marketing

<p>Komunikacja wielokanałowa wyzwalana w czasie rzeczywistym lub zbliżonym do rzeczywistego (w zależności od kanału komunikacji)</p>	<p>Można wyzwać komunikaty na WWW w wielu formach (np. top-layer, box, pop-up itp.), wysłać e-mail, SMS, powiadomienie push do aplikacji mobilnej.</p>
<p>Edytor kreacji (np. top-layery) w iPresso Studio</p>	<p>Kompleksowy edytor kreacji pozwalający utworzyć elementy takie jak np. pop-up. Umożliwia edycję kodu HTML, ustawień wyglądu, wielkości, odległości, czasu wyświetlania, testowanie wyświetlania na wskazanych stronach.</p>
<p>Tworzenie własnych elementów dynamicznie dopasowywanych treści na WWW</p>	<p>Możliwość wstawiania na WWW i zmiany elementów WWW dzięki wykorzystaniu JavaScript.</p>
<p>Wyzwalanie komunikatów w reakcji na zachowania na stronie WWW (w formie np. pop-upów, top-layerów)</p>	<p>Definiowanie własnych sekwencji zachowań (np. odstępów poszczególnych podstron), na które podjęta zostanie automatyczna akcja.</p>
<p>Wyzwalanie komunikatów dla anonimowych użytkowników WWW</p>	<p>Komunikaty na WWW można wyświetlać w oparciu o zachowania anonimowych użytkowników, niezidentyfikowanych w bazie kontaktów.</p>

Reakcja w czasie rzeczywistym na zachowanie kontaktów monitorowanych na podstawie ich atrybutów	Wykorzystanie w kryteriach wyświetlania komunikatów atrybutów (np. płeć, kategoria, tagi, miejsce zamieszkania itp.), od których można uzależniać wyzwalany komunikat.
Integracja aktywności RTM z raportami KPI	Tworzenie wskaźników KPI w oparciu o dane zbierane z aktywności kontaktów w reakcji na komunikację RTM.

8. Feed Manager

Tworzenie feedów z różnych źródeł	Tworzenie własnych feedów bezpośrednio w iPresso, pobieranie danych z plików (CSV, XML) oraz automatyczny import z zasobów, serwerów zewnętrznych itd.
Automatyczne zaciąganie i aktualizowanie danych	Ustawienia automatycznego odświeżania feedów ze źródeł zewnętrznych.
Tworzenie wielu zbiorów z jednego feeda	Możliwość tworzenia wielu różnych data setów na podstawie jednego feeda do różnych zastosowań lub grup odbiorców.
Filtrowanie i sortowanie	Filtrowanie danych z feeda w zbiorach danych w celu odpowiedniego doboru elementów dla np. rekomendacji produktów.
Wykorzystanie w kanałach komunikacji	Użycie w personalizacji treści w e-mailach, SMS-ach, webpushach.

9. iPresso Satellite

<p>Pobieranie parametrów ze źródeł zewnętrznych</p>	<p>Wybieranie źródeł danych, na podstawie których, system ma reagować. Źródła są dostępne jako gotowe integracje w iPresso oraz istnieje możliwość integracji i dodania własnych parametrów.</p>
<p>Dodawanie parametrów wewnętrznych</p>	<p>Dodawanie parametrów na podstawie obliczeń na danych wewnątrz systemu.</p>
<p>Zintegrowane źródła danych dla parametrów</p>	<p>Dostępne, gotowe do użycia źródła danych (np. prognoza pogody).</p>
<p>Wyzwalanie scenariuszy Marketing Automation</p>	<p>Automatyczne uruchamianie scenariuszy Marketing Automation na podstawie spełnienia kryteriów: parametrów ze źródeł zewnętrznych oraz wewnętrznych.</p>
<p>Przekazywanie własnych parametrów i źródeł danych</p>	<p>Wskazywanie parametrów na podstawie przeliczenia danych zgromadzonych w systemie np. o liczności danego segmentu.</p>
<p>Ustalanie kryteriów w połączeniu z parametrami</p>	<p>Wyzwalanie scenariuszy na podstawie dodatkowych kryteriów poza warunkowymi parametrami.</p>

10. Google Ads

Personalizacja reklam	Personalizacja grup docelowych kampanii Google Ads na podstawie danych o aktywności i zachowaniach użytkowników zebranych przez iPresso.
Wysyłka gotowych segmentów	Wysyłka stworzonych na podstawie danych o użytkownikach segmentów z iPresso do panelu Google Ads.
Skuteczne reklamy	Dotarcie do konkretnych, zdefiniowanych na podstawie zainteresowań użytkowników podnosi skuteczność kampanii reklamowych oraz pozwala uniknąć przepalania budżetów w Google Ads.
Łatwa integracja	Integracja platformy iPresso z panelem Google Ads jest prosta i szybka - wystarczy kilka kliknięć.

11. Integracja z Magento

Zwiększenie retencji klientów	Utrzymaj lojalność klientów dostarczając im wartościowych treści i ofert.
Odzyskiwanie porzuconych koszyków	Wykorzystaj automatyczne powiadomienia i kampanie do skutecznego zachęcania klientów do powrotu do sklepu.
Zarządzanie wieloma sklepami	Dzięki integracji możesz wszystkie dane skupić w jednym miejscu, wykorzystując automatyzację marketingu do spersonalizowanej komunikacji z klientami każdego ze sklepów.
Unikatowe scenariusze reakcji	Zdefiniuj własne zasady personalizacji komunikatów do klientów i anonimowych użytkowników, w zależności od wybranych warunków.

12. Pop-upy

Gotowe szablony	<p>W iPresso znajdują się gotowe szablony pop-upów z najpopularniejszymi tematami: zapis na newsletter, zapis na webinar, pobranie e-booka. Każda kreacja ma dużo możliwości personalizacji.</p>
Spersonalizowane pop-upy	<p>Dzięki danym o użytkownikach zebranych przez iPresso można stworzyć spersonalizowaną komunikację, aby konkretny użytkownik widział na pop-upie treści dostosowane do jego zainteresowań.</p>
Zalety pop-upów	<p>Dobrze skonstruowane pop-upy mogą pozyskiwać nowe, wartościowe leady, zwiększać sprzedaż przez procesy cross- i up-sell oraz ratować porzucone koszyki w e-commerce.</p>
Wiele opcji konfiguracji	<p>Możliwość wyboru miejsca i momentu, w których będzie pokazywać się pop-up (np. po przewinięciu % strony, przy próbie zamknięcia okna przeglądarki) oraz możliwość ustawienia odpowiedniego cappingu, aby pop-up nie pokazywał się klientowi zbyt często.</p>

13. Scoring

Różne rodzaje scoringu	W iPresso można nadawać scoring kontaktom z bazy na podstawie demograficznej (np. wiek, płeć, miejsce zamieszkania) oraz behawioralnej, nadającej zdefiniowaną ilość punktów za określone zachowania, na przykład zakup produktu lub pobranie PDF ze strony.
Dowolność konfiguracji	W iPresso można wdrażać w życie własne, indywidualnie skonfigurowane plany i reguły scoringowe, na przykład scoring globalny po każdym otwarciu e-maila lub za przejście kolejnego etapu użytkownika w Customer Journey.

14. Raportowanie i analityka

Konfigurowalne dashboardy demograficzne	Samodzielnie konfigurowalne dashboardy z danymi na podstawie cech.
Konfigurowalne raporty lejkowe	Tworzenie indywidualnych lejków na podstawie segmentów prezentowane w formie graficznej z historią zmian na wykresie.
Konfigurowalne dashboardy KPI	W iPresso można tworzyć swoje unikalne wskaźniki KPI składające się z danych gromadzonych w iPresso, które mogą być rozliczane w zadanych okresach. iPresso automatycznie generuje raporty z wykorzystaniem elementów graficznych, aby przegląd sytuacji (w oparciu o KPI) był przejrzysty i szybki. Można tworzyć wiele raportów i nadawać dostęp wybranym użytkownikom.
Indywidualne dashboardy managerskie	Tworzenie indywidualnych dashboardów managerskich skonfigurowanych dla konkretnej firmy/marki.
Integracja z danymi z Google Analytics	Pobieranie danych ze zintegrowanego konta GA do iPresso. Dzięki temu można wykorzystywać dane GA w

	raportach konfigurowanych w iPresso tworząc własne, unikalne wskaźniki KPI.
Eksport danych	Dane z raportów można eksportować w wielu formatach m.in. CSV/excel, PDF, PNG.

15. Raporty RFM

Klasyfikacja kontaktów	Klasyfikacja klientów według kwot wydawanych na zakupy oraz częstotliwości dokonywania zakupów.
Wysyłka gotowych segmentów	Z każdej grupy klientów w raporcie RFM możesz utworzyć segment i wykorzystać go do spersonalizowanej komunikacji, np. z użytkownikami, którzy dawno nic nie kupili.
Targetowane kampanie	Dzięki analizie wartości monetarnej możesz skoncentrować się na klientach o najwyższej wartości, a przez to zwiększyć efektywność swoich kampanii i zarabiać więcej.
Niższe koszty akwizycji klientów	Możesz skoncentrować się na przyciąganiu nowych klientów, zwłaszcza tych, którzy mają potencjał stać się lojalnymi. Nie musisz rozpraszać się na segmenty o mniejszym potencjale.

16. Dashboard eCommerce

Integracja eCommerce	Funkcjonalność dostępna dla klientów korzystających z integracji eCommerce. W oparciu o zakupy swoich kontaktów pozwala na codzienne obliczanie oraz przedstawienie zmian w czasie różnych miar związanych z eCommerce.
Aktualne dane	Wszystkie raportowane miary są przeliczane codziennie, o ile funkcjonalność jest uruchomiona i włączona jest jakakolwiek integracja eCommerce na koncie klienta.
Raportowane miary	<p>CLV (Customer Lifetime Value) - całkowita wartość klienta (średni kapitał, który przynosi jeden klient).</p> <p>AOV (Average Order Value) - średnia wartość zamówienia.</p> <p>RPR (Repeated Purchase Rate) - wskaźnik powtórnych zakupów (procent klientów, którzy dokonali co najmniej dwóch zakupów w okresie jednego roku).</p> <p>ACL (Average Customer Lifetime) - średnia liczba dni, przez które kontakt pozostaje aktywnym klientem.</p>

17. Edytor formularzy

Edytor Drag&Drop	Tworzenie formularzy z wykorzystaniem łatwego w użyciu edytora " Drag&Drop ".
Identyfikacja kontaktów	Rozpoznawanie kontaktów monitorowanych, które już wypełniły formularz.
Strona podziękowania	Ustawianie własnych, dopasowanych co do działań informacji wyświetlanych po wypełnieniu i przetwarzaniu formularza.
Progresywne formularze	Wyświetlanie pól, które nie zostały dotąd wypełnione i uzupełniają informacje o kontakcie oraz pominięcie pól, w których kontakt już uzupełnił treść.
Integracja ze stronami internetowymi	Wystarczy wkleić kawałek kodu w miejscu, gdzie ma pokazać się formularz i gotowe. Cała reszta jest już po stronie iPresso.
Automatyzacja dodawania kontaktów	Wypełnienie stworzonego w iPresso formularza przez użytkownika strony internetowej powoduje automatyczne dodanie nowego kontaktu w bazie lub zaktualizowanie już istniejącego.

Tworzenie dowolnych pól	Można tworzyć w formularzach pola opisowe, pola wyboru, i inne gotowe do użycia, a także definiowane samodzielnie.
Wizualny edytor Drag&Drop	Zdecyduj o ilości, kolejności i treści poszczególnych pól. Możesz modyfikować wygląd formularza tak, aby pasował wizualnie do Twojej strony. Zaprojektujesz też stronę, która pokaże się po wypełnieniu formularza. To rozwiązanie no-code - nie musisz mieć specjalistycznej wiedzy o kodzie HTML.
Personalizacja	Oprócz ustawienia pól i kolorów możesz spersonalizować swój formularz jak tylko chcesz: włączyć możliwość dodawania plików i wgrać własne grafiki, wprowadzić customowe walidacje i komunikaty.
Natychmiastowa komunikacja	Nie musisz już tworzyć osobnych scenariuszy Marketing Automation - teraz w samych ustawieniach formularza możesz zaplanować automatyczną komunikację z wypełniającymi przez SMS i e-mail.
Responsywność i bezpieczeństwo	Coraz więcej użytkowników wchodzi na nasze strony internetowe z urządzeń mobilnych - nowe formularze są zawsze responsywne i skutecznie chronią przed spamem dzięki Google reCaptcha.

Dodawanie własnych stylów CSS

Do formularzy można dodać swój własny styl odzwierciedlający się w: wyglądzie pól, etykiet, opisów, odległości i cały układ.

18. Data collector

Wskazywanie danych do pobrania	Do wyboru są możliwe następujące zdarzenia: po kliknięciu w wybrany element, na zmianie wartości pola formularza, na zapisie formularza, po określonym czasie od załadowania strony.
Ustalanie czyje dane mają być pobrane	Istnieje możliwość pobierania danych wszystkich kontaktów, tylko anonimowych, lub tylko monitorowanych.
Brak potrzeb angażowania IT i ingerencji w kod strony	Możliwość zbierania danych bez konieczności zaangażowania IT. Wystarczy jedynie kod monitorujący zamieszczony na stronie.
Przetworzenie danych "w locie" - wskazywanie akcji do wykonania	Wybór akcji, jaka ma zostać uruchomiona, np. zapis aktywności, zapis działania, aktualizacja atrybutów, zapis kontaktu, zapis danych do pamięci przeglądarki, zebranie tokenu web push.

19. RODO Manager

Dodawanie i edycji wielu zgód dla różnych celów	Zarządzanie wieloma zgodami dla różnych celów. Obsługa wielu języków.
Zgodność z GDPR/RODO	Procesy zapewniające wdrożenie procedur wymaganych przez regulacje Rozporządzenia Ochrony Danych Osobowych.
Statystyki wypisań	Rejestracja oraz przeglądanie statystyk zapisów i wypisań z każdej zgody.
Historia zmian zgód	Przeoglądanie kto, kiedy i jak zmodyfikował treść zgody (np. treść klauzuli na przetwarzanie danych osobowych przy formularzu kontaktowym).
Własne strony profilowe	Tworzenie stron dla użytkowników końcowych z udostępnianiem informacji o zakresie przetwarzania danych oraz możliwościach ich edycji i usuwania.
Własne strony wypisań	Tworzenie własnych stron, za pośrednictwem których użytkownicy mogą wycofać zgodę na otrzymywanie wiadomości. Dostępny jest edytor HTML oraz opcje wgrania załączników ze stylami CSS i funkcjami Java Script. Możliwość rozdzielenia procesu

	wypisania na 2 etapy: weryfikację i potwierdzenie.
Zautomatyzowany proces zapisu i wypisu zgód	Proces wypisywania rejestrowany jest w kontekście każdego pojedynczego kontaktu w bazie z informacją o terminie oznaczenia zgody oraz jej treści.
Zdarzenia dotyczące zgód zapisywane w historii każdego kontaktu w bazie	Umieszczenie informacji dotyczących zgód na linii czasu kontaktów.
Integracja z formularzami iPresso	Automatyczne dodawania mechanizmów rejestracji zgód do formularzy przygotowywanych w iPresso.

20. Programy lojalnościowe

Punkty lojalnościowe	W iPresso można prowadzić programy lojalnościowe, w ramach których nadawane są punkty.
Wiele programów	Tworzenie i prowadzenie wielu programów lojalnościowych jednocześnie.
Punkty za aktywności i cechy	Nadawanie punktów za dowolnie zdefiniowane aktywności kontaktów, również zintegrowane z innych systemów i aplikacji (np. kasowych).
Moduł kuponingowy	Kompleksowy moduł kuponingowy do zarządzania programami lojalnościowymi z generowaniem unikalnych kodów, integracją ze sklepami internetowymi, generowaniem wydruków, stroną programu dla końcowych klientów, zarządzaniem szablonami i wieloma innymi funkcjami, wzbogacającymi program lojalnościowy i zwiększającymi jego efektywność.

21. Landing Pages

Edytor WYSIWIG	Edytor wizualny do tworzenia stron.
Edycja kodu HTML	Możliwość ingerencji w istniejący kod, jak i wklejanie własnego w istniejący projekt LP (landing page) przy pomocy prostego edytora.
Automatycznie kodowanie	Automatyczne dodawanie kodów trackujących i śledzenia linków.
Podpinanie pod własne domeny	Umieszczanie stron pod własnymi adresami URL.
Własne pliki CSS	Dodawanie własnych arkuszy stylów.
Dopinanie gotowych formularzy	Wstawianie przygotowanych w iPresso formularzy.

22. Ankiety internetowe

Edytor ankiet internetowych	Intuicyjny kreator ankiet bez konieczności tworzenia kodu.
Ankiety anonimowe	Możliwość przeprowadzania ankiet bez konieczności rejestracji i identyfikacji.
Raportowanie wyników	Raportowanie wyników odpowiedzi na poszczególne pytania. W przypadku ankiet nieanonimowych przeglądanie odpowiedzi poszczególnych respondentów.
Kilka typów pól dla pytań i odpowiedzi	Wybór możliwych do zastosowania pól np. jednokrotny wybór, wielokrotny wybór, pytania otwarte.
Ustawianie własnego wyglądu	Można ustawiać własne nagłówki (w tym grafikę) i opisy wprowadzające do ankiet.
Prowadzenie wielu ankiet/badań jednocześnie na różnych grupach celu	Można uruchamiać i prowadzić wiele badań ankietowych w tym samym czasie.

23. Ankiety NPS

Domena	Użytkownicy mają możliwość skorzystania z domyślnej domeny, jak i podpięcia własnej (w zależności od celu) - na której odbiorcy będą widzieli ankietę. Ankiety dotyczące różnych kampanii mogą mieć różne domeny.
Tagi	Podczas tworzenia ankiet NPS użytkownik może im przypisać konkretne tagi. Mogą one oznaczać produkty, usługi, odnosić się do specyficznych atrybutów wysegmentowanych grup odbiorców lub też opisywać konkretne założenia ankiety.
Klucz API	Gdy ankietę NPS zostanie zakończona, to użyty przy jej tworzeniu klucz API może zostać wykorzystany ponownie.
Dodatkowe pytania ankietowe	Do standardowych pytań w ankiecie można dodać dodatkowe pytania opisowe (nie są one konieczne w momencie tworzenia ankiety), które będą się wyświetlać w momencie kliknięcia przez respondenta w konkretną wartość między 0 - 10.
Zbieranie danych	Udzielane odpowiedzi odkładają się w indywidualnych profilach odbiorców w

	<p>bazie kontaktów. Odpowiedzi o określonej wartości między 0 - 10 mogą służyć jako dodatkowy element podczas tworzenia nowych, dokładniejszych segmentów odbiorców.</p>
Raporty	<p>Raporty wyświetlane są w formie wygodnych wykresów w panelu użytkownika (według określonych interwałów czasowych), mogą być również wyeksportowane do pliku .csv.</p>

24. Ramki rekomendacji

Integracja i automatyzacja danych	iPresso jest platformą CDP (Customer Data Platform). Gromadzi dane o klientach w formie atrybutów i aktywności. Te informacje można wykorzystać do spersonalizowanej, wielokanałowej oraz zautomatyzowanej komunikacji.
Edytowalne szablony ramek rekomendacji	Prosty, intuicyjny kreator ramek rekomendacji pozwala dostosować je pod swoje preferencje, np. w zgodzie z firmowym CI.
Współpraca z Feed Managerem	Ramki rekomendacji pozwalają jeszcze lepiej wykorzystać potencjał Feed Managera. Zyskuje się szerszy kontekst prezentowanych produktów, dostosowanych do tego, co w danej chwili chce zobaczyć odbiorca.
Korzyści z ramek rekomendacji	Zwiększenie konwersji i sprzedaży. Szersze zaprezentowanie oferty np. sklepu internetowego. Reagowanie w czasie rzeczywistym na aktywność klientów. Odzyskiwanie porzuconych koszyków.

25. Kreator motywów

Dopasowanie do odbiorców	Możliwość eksperymentowania z wyglądem kreacji i dopasowanie ich do indywidualnych potrzeb różnych grup odbiorców. Kreator przyspiesza również wysyłkę kampanii.
Lepsze statystyki kampanii	Kreator motywów pozwala stworzyć unikalne kreacje e-mailowe oraz pop-up, które mają większą szansę na zwrócenie uwagi odbiorców. Kreator jest doskonałym uzupełnieniem innych funkcjonalności iPresso, takich jak automatyczne scenariusze czy rekomendacje za pośrednictwem Feed Managera.

26. Powiadomienia push

Dotarcie do klienta w czasie rzeczywistym	Projektowanie i wywoływanie powiadomień w zależności od zachowania użytkownika. To urozmaicenie i uzupełnienie Customer Journey oraz sposób na skuteczniejszą komunikację.
Web Push	Wysyłka powiadomień do zdefiniowanej grupy docelowej klientów odwiedzających stronę internetową.
Mobile Push	Wysyłka powiadomień do zdefiniowanej grupy docelowej klientów korzystających z aplikacji mobilnej.
On-site Push	Projektowanie treści w formie pop-upów, następnie wyzwalanie ich w czasie rzeczywistym w reakcji na bieżące aktywności klientów. Powiadomienie aktywuje się w odpowiedzi na konkretne zachowanie użytkownika. Za pomocą On-site Push można zachęcić do zapisu na newsletter, przedstawić upsell, przekierować do podobnych treści.

27. Monitoring informacji

Monitoring Internetu	Monitoring Internetu pod zadane frazy kluczowe.
Automatyczne zrzuty z ekranu	Automatyczne zrzuty z ekranu stron internetowych, na których pojawiła się monitorowana fraza kluczowa.
Oznaczanie wydźwięku wypowiedzi	Automatyczne oznaczenie wydźwięku wypowiedzi (pozytywny, negatywny, neutralny) na podstawie wcześniejszych oznaczeń użytkowników.

28. Bezpieczeństwo

Komunikacja	Wszystkie połączenia z systemem iPresso są szyfrowane za pomocą protokołu TLS.
Płatności	Bezpieczna obsługa płatności poprzez operatora Stripe.
2FA	Możliwość uruchomienia uwierzytelnienia dodatkowym składnikiem.
Rejestr aktywności użytkowników	Logowanie aktywności użytkowników w panelu oraz API.
Modelowanie ról dostępu	Zarządzanie dostępami do systemu z ustawianiem grup dostępu wraz ze szczegółowymi uprawnieniami do poszczególnych funkcjonalności i modułów.
Zarządzanie dostępem	Zezwalanie na dostęp z określonych źródeł, konfigurowalna polityka hasel, tymczasowe dostępy, zaufane urządzenia.
Zgodność z normami ISO	Wdrożone, certyfikowane normy zarządzania jakością oraz bezpieczeństwem informacji 27001:2013 i 9001:2015.

SLA	Gwarancja jakości i stabilności świadczonych usług dla iPresso Enterprise.
Centrum Danych	iPresso działa w dwóch niezależnych geograficznych centrach danych w standardzie Tier-3.
Cykliczne audyty bezpieczeństwa	Testy bezpieczeństwa zlecane zewnętrznym podmiotom.
Dedykowane adresy IP	Dedykowane adresy IP dla wysyłek.
Bezpieczeństwo wysyłek email	Mechanizmy SPF, DKIM, DMARC.

29. Dla programistów

Dokumentacja API	Dokumentacja wraz z przykładami kodu w formie użytecznego manuala na stronie internetowej.
Aplikacje iPresso	Aplikacje i rozszerzenia iPresso zwiększające możliwości o funkcjonalności dopasowane do wybranych branż lub potrzeb użytkowników.
Własne rozszerzenia	Tworzenie własnych rozszerzeń do iPresso w oparciu o API.
Indywidualne integracje	Indywidualne integracje z innymi systemami i aplikacjami.
Integracje natywne	Integracje gotowe do użycia z popularnymi systemami i aplikacjami. Wymagają tylko autoryzacji w iPresso.

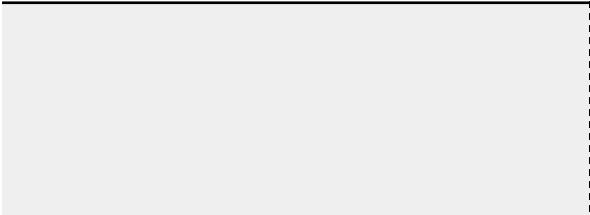
30. Wsparcie

Standardowe wsparcie on-line	<p>Wsparcie on-line - email oraz livechat przez naszych konsultantów do dyspozycji. Wspieramy użytkowników w procesie boardingu w systemie oraz jego podstawowym wykorzystaniu, poruszaniu się w jego modułach.</p>
Pomoc	<p>Help Center zawiera tutoriale video, instrukcje obsługi, najczęściej zadawane pytania, prezentacje.</p>
Filmy instruktażowe	<p>Instruktażowe filmy video dostępne on-line w Help Center, a także na kanale YouTube. Dla klientów Enterprise w przypadku indywidualnych warunków przygotowujemy konkretne filmy dla konkretnej firmy i jej użytkowników.</p>
Webinary	<p>Webinary prowadzone cyklicznie oraz indywidualnie dla wybranych klientów na indywidualnych warunkach w ramach iPresso Enterprise.</p>
Wsparcie dodatkowe	<p>Wsparcie indywidualne zespołu iPresso (dla klientów wariantu Enterprise), które uzgadniane jest indywidualnie i zawiera wyższe parametry wsparcia takie jak krótsze czasy reakcji, dopasowany zakres wsparcia, dedykowani konsultanci.</p>

iPresso Services	Usługi dla klientów iPresso Enterprise związane z przygotowaniem layoutów stron, indywidualnych szablonów e-mail, integracji, indywidualnych raportów itp.
Wsparcie programistyczne	Wsparcie programistyczne dla klientów iPresso Enterprise w np. indywidualnych zaawansowanych integracjach, dostosowywaniu innych aplikacji do iPresso, tworzenia indywidualnych modułów, add-onów i aplikacji.
Indywidualne warsztaty i webinary iPresso Academy	Szkolenia i warsztaty on-line iPresso Academy prowadzone indywidualnie dla zamkniętych grup np. dla pracowników konkretnej firmy.
Warsztaty iPresso Academy w siedzibie klienta	Szkolenia i warsztaty prowadzone w siedzibie Klienta. Zakres warsztatów niejednokrotnie obejmuje analizę konkretnych przypadków biznesowych Klienta.
Eyetracking	Badania eyetracking kreacji i szablonów stron WWW, e-maili i innych treści wizualnych, które wykorzystywane są w ramach działań prowadzonych z iPresso. Celem badań jest osiągnięcie maksymalnej skuteczności i komfortu przekazu dla odbiorców.

31. Planer kampanii

Skuteczna organizacja kampanii	<p>Narzędzie, które umożliwia skuteczne organizowanie i planowanie działań marketingowych prowadzonych przez wiele kanałów komunikacji. Kompleksowe zarządzanie kampaniami marketingowymi, zapewniając jednocześnie spójność przekazu i efektywność działań. Wszystkie te kanały można efektywnie koordynować i integrować w ramach jednej platformy, co pozwala na spójne i skuteczne działania marketingowe.</p>
Personalizacja	<p>Zaawansowane funkcje personalizacji przekazu, co pozwala na lepsze dopasowanie komunikacji do potrzeb i preferencji różnych segmentów grupy docelowej. Dzięki zbieraniu i analizie danych o klientach, użytkownicy mogą tworzyć bardziej spersonalizowane kampanie, które generują wyższe wskaźniki zaangażowania i konwersji.</p>
Raportowanie	<p>Możliwość ciągłego monitorowania i analizowania wyników działań marketingowych. Dzięki wbudowanym narzędziom analitycznym, użytkownicy mogą śledzić skuteczność poszczególnych kampanii, identyfikować trendy oraz szybko reagować na zmiany na rynku. To</p>



pozwała na ciągłą optymalizację działań
i maksymalizację zwrotu z inwestycji w
marketing.