

SALESmanago lancia un potente strumento di personalizzazione per incrementare i ricavi dell'eCommerce

Questo nuovo strumento basato sull'intelligenza artificiale consente ai team di eCommerce di creare scenari personalizzati per i clienti

ROME, ITALY, January 15, 2025 /EINPresswire.com/ -- [SALESmanago](#), la piattaforma di Customer Engagement leader in Europa con oltre 3.000 clienti, lancia oggi un potente strumento di marketing - il [Recommendation Architect](#) - per creare raccomandazioni più personalizzate in base alle interazioni e alle preferenze dei clienti.

Sviluppato in risposta al feedback dei clienti e alla rapida evoluzione del panorama dell'eCommerce, lo strumento consente ai marketer di fornire raccomandazioni profondamente personalizzate su prodotti e contenuti, favorendo il coinvolgimento, l'efficienza e la crescita dei ricavi.

Anche i dati di SALESmanago relativi al Black Friday 2024 confermano la necessità di una maggiore personalizzazione, con strategie personalizzate che hanno generato un aumento del 19% del coinvolgimento su tutti i canali e un incremento dell'11% del valore medio degli ordini di prodotti. Il Recommendation Architect è stato progettato per supportare le raccomandazioni di prodotto e influenzare le decisioni di acquisto dei clienti, oltre a creare scenari personalizzabili per soddisfare diversi obiettivi aziendali.

Il Recommendation Architect sarà ulteriormente sviluppato nel 2025 per fornire insight granulari che consentano ai marketer di comprendere a fondo il comportamento dei clienti attraverso l'analisi delle performance, oltre a promuovere la personalizzazione con la possibilità di ordinare e raffinare le raccomandazioni.

Il Recommendation Architect è già stato adottato in forma beta da Rebecca Gesmundo, Digital Marketing Strategist di Borgione, che ha commentato: "Il Recommendation Architect si è dimostrato altamente funzionale ed efficace. La possibilità di creare scenari multipli con regole flessibili ha snellito i nostri processi e migliorato significativamente le nostre strategie di personalizzazione".

Analogamente, il team di Empik Foto ha evidenziato i vantaggi di una maggiore efficienza: "Creando scenari dettagliati, abbiamo adattato le raccomandazioni alle esigenze dei clienti,

ottenendo un significativo risparmio di tempo e una maggiore efficacia delle campagne. L'interfaccia intuitiva ha reso l'implementazione semplice", ha dichiarato Daria Arkabuz, esperto di marketing diretto di Empik Foto.

Dariusz Knopiński, vicepresidente del Product Management di SALESmanago, ha commentato: "La frammentazione del panorama martech ha reso inutilmente complessa la personalizzazione. Il Recommendation Architect semplifica questa sfida, consentendo ai team di eCommerce di offrire esperienze personalizzate con facilità, velocità e massima efficienza. È un modo più intelligente ed efficace di guidare la crescita ed è fantastico vedere già la risposta positiva dei clienti europei dell'eCommerce".

Il Recommendation Architect fa parte della più ampia strategia di SALESmanago di eliminare la dipendenza da soluzioni martech frammentate, offrendo un approccio integrato alla personalizzazione.

Leah Jones
CommsCo
ljones@thecommsco.com

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/776923118>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2025 Newsmatics Inc. All Right Reserved.