dropui

Klienci odwiedzają sklep.
Jak zachęcić ich do zakupów?

DropUI to CRM B2C i marketing automation dla e-commerce. Pomaga pozyskiwać kontakty i zachęcać klientów do zakupów dzięki komunikacji dopasowanej do sytuacji.

dropui

Dla właściciela sklepu i zespołu e-commerce

Kiedy DropUI może pomóc Twojemu sklepowi?

Pozyskujesz ruch

Klienci oglądają ofertę, ale część wychodzi bez zakupu i kontaktu. Chcesz ponownie skontaktować się z zainteresowanymi osobami.

Masz porzucone koszyki

Klienci wybierają produkty, ale nie kończą zamówienia. Chcesz im przypomnieć i ułatwić dokończenie zamówienia.

Masz bazę klientów

Chcesz wykorzystać dane o wcześniejszych zakupach, aby zachęcać klientów do kolejnych zamówień.

Wybór scenariusza zależy od danych sklepu, dostępnych integracji i zgód klientów.

dropui

Dlaczego DropUI?

Od wizyty do kolejnego zakupu w jednym panelu

W sklepie i po wyjściu

Pozyskuj kontakty na stronie, a potem wracaj do klientów przez wybrany kanał.

Dane i działania razem

Wykorzystuj dane klientów do segmentacji, kampanii i automatyzacji.

Baza bez limitu

Pakiet dobierasz do liczby osób, do których wysyłasz e-mail, SMS lub WhatsApp w miesiącu.

W płatnych planach kampanie na stronie działają bez limitu odsłon. Sztuczna inteligencja pomaga przygotować projekt i treści, które sprawdza Twój zespół.
Zakres danych zależy od integracji. Wysyłka wymaga konfiguracji i odpowiedniej zgody; Free ma limity odsłon i kredytów.

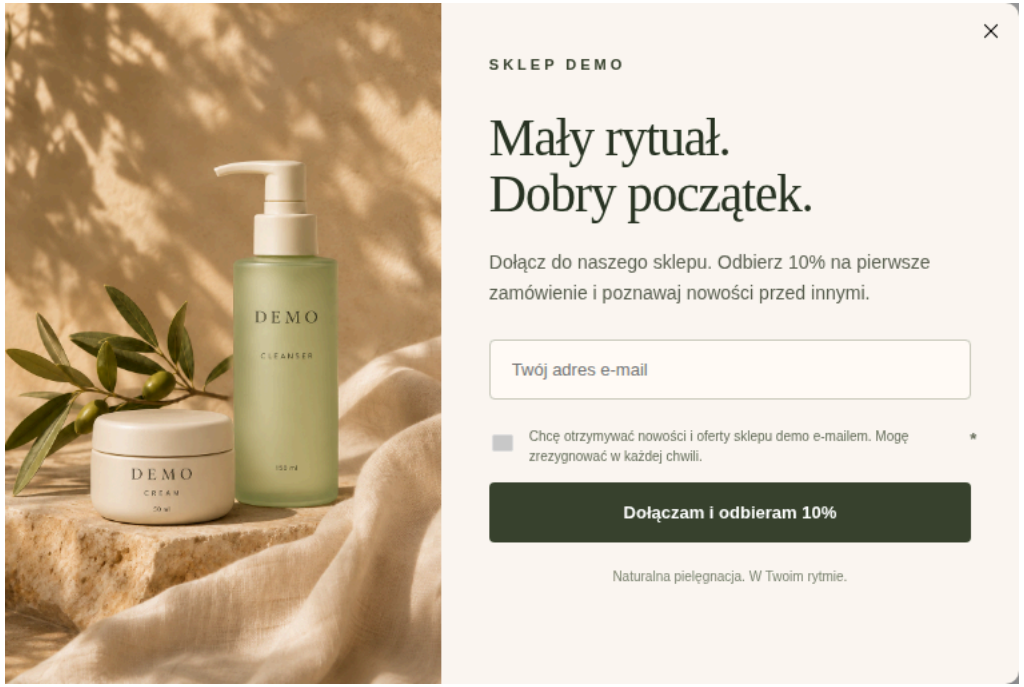
dropui

Wizyta bez zakupu

Odwiedzający wychodzi. Jak pozostać w kontakcie?

Jeśli sklep nie ma kontaktu lub odpowiedniej zgody, nie może wysłać klientowi oferty po wizycie. Zaproponuj zapis w popupie, w treści strony przez Embed albo w panelu Feed.

Co zyskuje sklep? Możliwość późniejszego kontaktu z osobami, które zapisały się i wyraziły odpowiednią zgodę.



dropui

Wizyta w sklepie

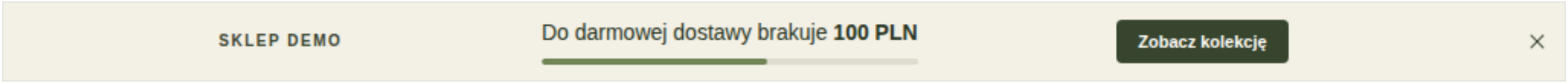
Klient ogląda produkty. Pokaż mu właściwą ofertę.

Pokaż korzyść przy koszyku

Pasek pokazuje, ile brakuje do darmowej dostawy, zachęcając do dodania kolejnego produktu.

Pokaż właściwą ofertę

Embed umieszcza produkty lub ofertę w treści strony. Popup i Feed pozwalają skierować odwiedzającego do wybranej kolekcji.



Pasek potrzebuje danych koszyka, a ramka produktowa - źródła produktów. Warunki dostawy ustalasz w sklepie.

dropui

Koszyk bez zamówienia

Porzucony koszyk? Ułatw dokończenie zakupu.

Ustaw e-mail, na przykład dwie godziny po ostatniej aktywności klienta. Wiadomość prowadzi do przywrócenia koszyka.

Co zyskuje sklep? Możliwość powrotu do klientów zainteresowanych zakupem bez ręcznego wysyłania przypomnień.



dropui

Przykład: porzucony koszyk

Od przypomnienia do oceny działania

Ustaw

Wybierz czas i przygotuj e-mail z przypomnieniem.

Sprawdź

Śledź statusy. Zakup zatrzymuje kolejne przypomnienia o tym koszyku.

Oceń

Porównaj przypisane zamówienia i przychód z kosztami.

Scenariusz wymaga odpowiedniej integracji, danych koszyka, zgody i konfiguracji e-maila. Sprawdź dostępne integracje.

dropui

Powrót do sklepu

Zachęcaj do kolejnych zakupów

Pierwszy zakup

Po zamówieniu pokaż ofertę na kolejny zakup.

Kolejny zakup

Po wybranym czasie przypomnij o produkcie, który się zużywa.

Długa przerwa

Wróć z wiadomością do klienta, który dawno nie kupował.

Powrót produktu

Poinformuj o dostępności osoby zapisane na konkretny produkt.

Korzyść dla sklepu: scenariusze pomagają zachęcać do kolejnych zakupów bez ręcznego pilnowania każdego zdarzenia.

Scenariusze zakupowe wymagają pełnej integracji i danych. Powiadomienie o produkcie wymaga potwierdzonego zapisu. Wysyłka wymaga konfiguracji kanału i odpowiedniej zgody.

dropui

Klienci wracają w różnym tempie

Dopasuj ofertę do klienta

Analiza RFM pomaga odróżnić regularnie kupujących od klientów, którzy dawno nie wrócili.

Przykład: przygotuj osobną wiadomość dla stałych klientów, a inną dla osób, które przestały kupować.

Dane zależą od integracji. Wysyłka wymaga odpowiedniej zgody.

Grupa RFM	Kontakty	Wydano w ostatnich 365 dniach
Bez zakupu w tej walucie	3	0,00 PLN
Nowi kupujący	3	530,00 PLN
Obiecujący klienci	2	1 250,00 PLN
Lojalni klienci	4	5 700,00 PLN
Najlepsi klienci	3	21 300,00 PLN
Zagrożeni odejściem	3	2 050,00 PLN
Nieaktywni od 180 dni	3	1 300,00 PLN

dropui

Po wyjściu ze sklepu

Dobierz sposób kontaktu do wiadomości

E-mail - pełniejsza oferta

Przedstaw kolekcję, wyślij newsletter lub przypomnienie o koszyku.

WhatsApp - rozmowa

Wyślij zatwierdzony szablon z numeru firmowego; po odpowiedzi klienta kontynuuj rozmowę.

SMS - krótki komunikat

Przekaż ofertę lub przypomnienie osobom ze zgodą na SMS. Dostępne są polskie numery +48.

Web Push - powrót do sklepu

Powiadom zapisane osoby w przeglądarce o nowości lub promocji.

Kanały wymagają konfiguracji oraz właściwej zgody lub subskrypcji. Dostępność kanałów zależy od scenariusza.

dropui

Przed decyzją

Co warto sprawdzić przed startem?

Czy mój sklep da się połączyć?

Pełne dane zakupowe zapewniają Shoper i IdoSell. Sprawdź dane potrzebne do wybranego scenariusza.

Czy potrzebuję historii zakupów?

Formularz i powitanie po zapisie nie wymagają historii. Scenariusze zakupowe potrzebują pełnej integracji.

Czy mogę pisać do całej bazy?

Wysyłka wymaga odpowiedniej zgody i konfiguracji kanału. Zapis na jeden kanał nie oznacza zgody na pozostałe.

Czy ktoś pomoże mi zacząć?

Porozmawiaj z zespołem o potrzebach sklepu, scenariuszu i konfiguracji.

Sprawdź cennik

dropui

Wybierz pakiet dla swojego sklepu

Free

Do 50 aktywnych kontaktów miesięcznie i jednorazowo 100 wiadomości e-mail na kampanie i automatyzacje.

Płatny pakiet

Od 79 zł netto / mies. przy rozliczeniu miesięcznym. Do 250 aktywnych kontaktów.

Black Friday - 50% rabatu na start

Przy płatności miesięcznej: 39,50 zł netto / mies. przez 2 miesiące, potem 79 zł netto / mies.

Promocja do 31 grudnia 2026 r. na pierwszy płatny abonament lub zwiększenie limitu kontaktów.

Sprawdź aktualny cennik

dropui

Co obejmuje płatny pakiet?

Kontakty i e-mail

Baza kontaktów bez limitu oraz nielimitowane wysyłki do aktywnych kontaktów.

Kampanie na stronie

Popup, Pasek, Embed i Feed bez limitu odsłon.

Sztuczna inteligencja

Twórz projekty i treści z AI bez limitu kredytów.

Wdrożenie i optymalizacja

Specjalista wdroży i zoptymalizuje scenariusze dla Twojego sklepu.

Limit aktywnych kontaktów zależy od wybranego pakietu. SMS i WhatsApp są rozliczane osobno; obowiązują warunki wysyłek.

dropui

Porozmawiajmy o Twoim sklepie



Konrad Kur

Founder

konrad@dropui.com
+48 724 792 148



Kornel Szwaja

Sprzedaż i wdrożenia

kornel@dropui.com
+48 788 966 668



Patryk Surmacz

Wdrożenia

patryk@dropui.com

dropui

Pozyskuj kontakty.
Zachęcaj do kolejnych zakupów.

Przygotuj pierwszą kampanię w planie Free.

Załóż darmowe konto