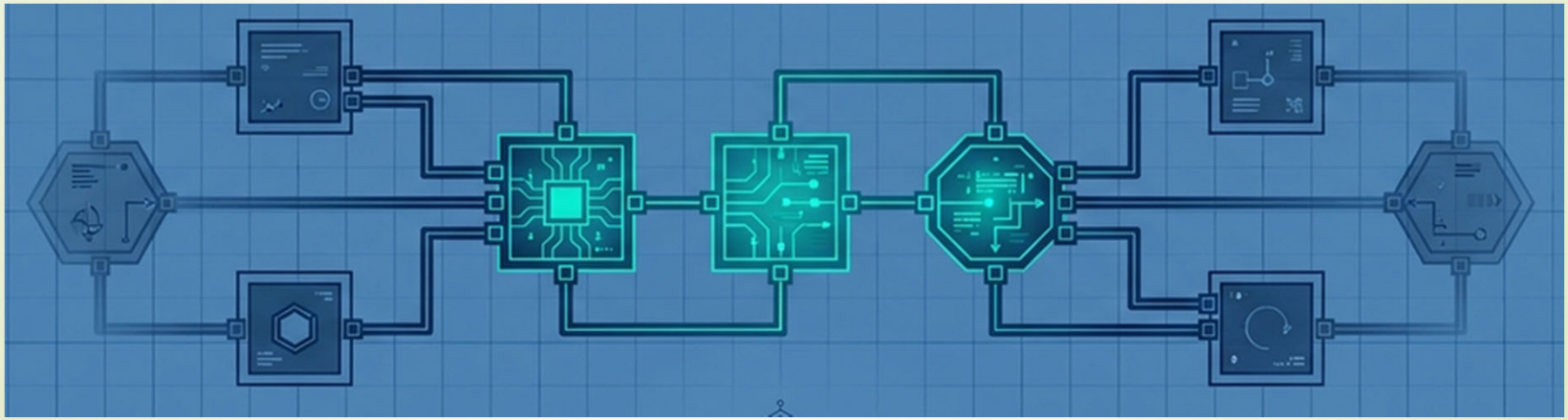
Проєктування автоматизованих тригерних ланцюжків (практикум)



3-Рівнева Архитектура Даних у CDP/MAP Системах

3. Відносини об'єктів (Custom Objects)

Зв'язок профілю з бізнес-сутностями (Замовлення, Авто) для складних умовних операторів.

2. Масив подій (Event Stream)

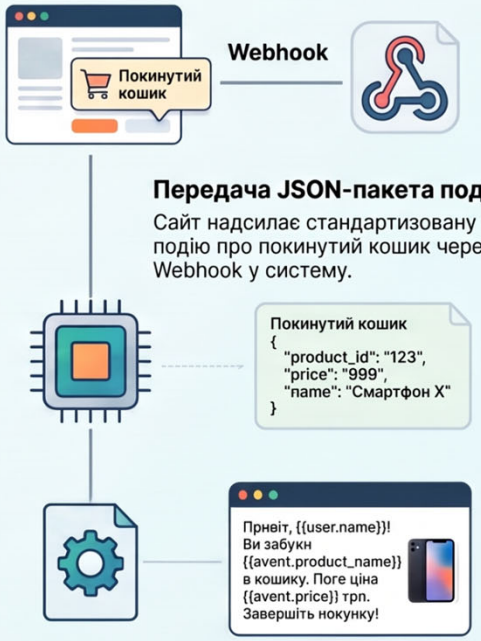
Часовий ряд дій із назвою, ISO-таймстемпом, унікальним Event_ID та JSON-властивостями.

1. Ідентифікатори та атрибути профілю

Первинні ключі (User_ID, Email) та статичні й динамічні характеристики користувача.



Генерація динамічного контенту



Передача JSON-пакета події

Сайт надсилає стандартизовану подію про покинутий кошик через Webhook у систему.

Динамічна персоніфікація

Шаблонізатори підставляють змінні з JSON для автогенерації товарних сіток у повідомленнях.

Gemini Notebook

5 Ключових автоматизованих каскадів для e-Commerce: від Onboarding до повторних продажів

Практичний розбір 5 тригерних каскадів автоматизації маркетингу із чіткими умовами входу, часовими затримками та розгалуженнями.

Фаза 1: Залучення, конверсія та реанімація

Каскад 1: Onboarding / Welcome



Каскад 2: Abandoned Cart

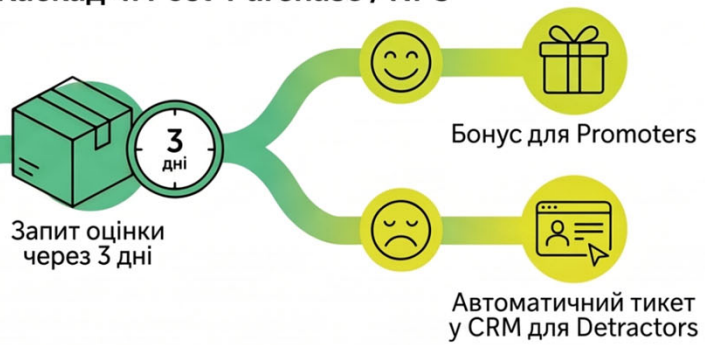


Каскад 3: Reactivation / Win-Back



Фаза 2: Пост-покупка, лояльність та повторні продажі

Каскад 4: Post-Purchase / NPS



Каскад 5: Upsell / Cross-Sell & Replenishment



Gemini Notebook

Економічна ефективність омніканальності: Моно-канал vs Fallback-каскад

Порівняльний розрахунок юніт-економіки для бази з 10 000 кинутих кошиків на місяць, демонструючи фінансову перевагу омніканальних тригерних розсилок над традиційними суцільними SMS-розсилками на прикладі каскаду "кинутий кошик".

Сценарій А: Тільки SMS (Моно-канал)

Сценарій Б: Омніканальний Fallback-каскад

Порівняння результатів (SMS vs Каскад)

Успішні покупки:

Витрати **зменшилися з 15 000 грн** при суцільних SMS

Чистий прибуток каскаду **збільшився** до **70 156 грн** порівняно з 45 000 грн.

Скорочення витрат на 47.7%

Витрати зменшилися до **7 844 грн** у каскаді.

Зростання ROMI з 300% до 894%

Чистий прибуток каскаду збільшився до **70 156 грн**.

+30% до кількості покупок

Багатоканальне охоплення згенерувало **390 покупок** проти 300 у моно-каналі.

Механіка Fallback-каскаду (Сценарій Б)

Кинутий кошик

1 **App Push** (Безкоштовний Push)

150 покупок

2 **Viber** (0.60 грн)

120 покупок

3 **Email** (0.05 грн)

80 покупок

4 **Точковий SMS** (для високого чека)

40 покупок

390 успішних покупок

Порівняння фінансових результатів

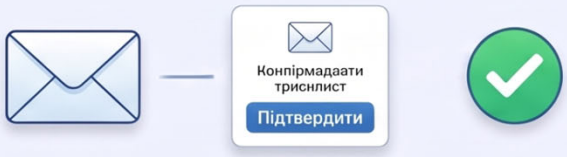
Показник	Сценарій А (Тільки EMS)	Сценарій Б (Омніканаланий паскад)
Загальні витрати	15 000 грн	7 844 грн
Успішні покупки	300	390
Чистий прибуток	45 000 грн	70 156 грн

Gemini Notebook

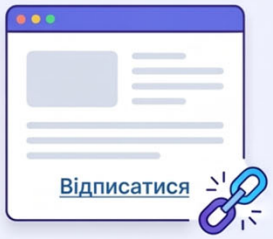
Вимоги до тригерних розсилок: Етика, Закон та Техніка

Юридичні вимоги та згода користувача

Явна згода та Double Opt-In

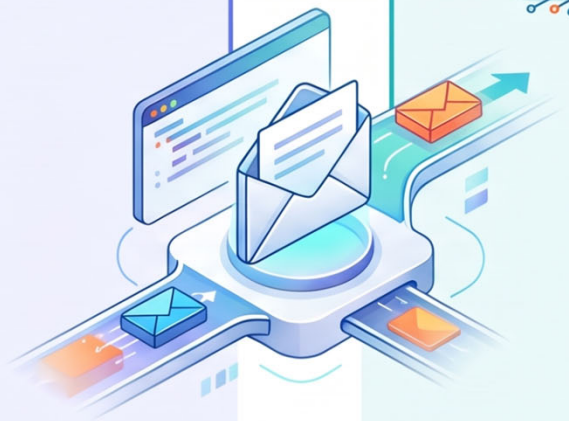


Заборонено надсилати маркетингові тригери без попереднього підтвердження підписки через лист.



Миттєва відписка в 1 клік

Листи повинні містити функціональне посилання для відписки без вимоги авторизації.



Технічна автентифікація та захист

Налаштування DNS-протоколів (SPF, DKIM, DMARC)

SPF

DKIM

DMARC

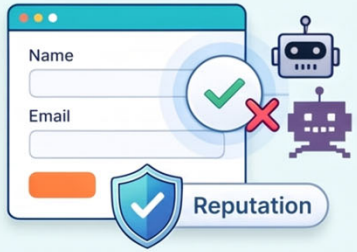




Підтверджують автентичність відправника, цілісність листів та захищають від папки «Спам».

Захист реєстраційних форм від ботів

Invisible reCAPTCHA v3 або Turnstile запобігають спам-атакам і руйнуванню репутації домену.



Gemini Notebook