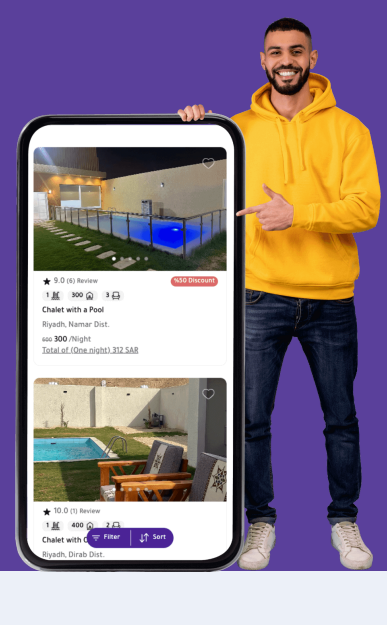


زيادةً بنسبة Gathern تشهد منصة 240% في الحجوزات بفضل التدفقات والتوصيات الذكية



240%

أداء عدد الحجوزات بنسبة

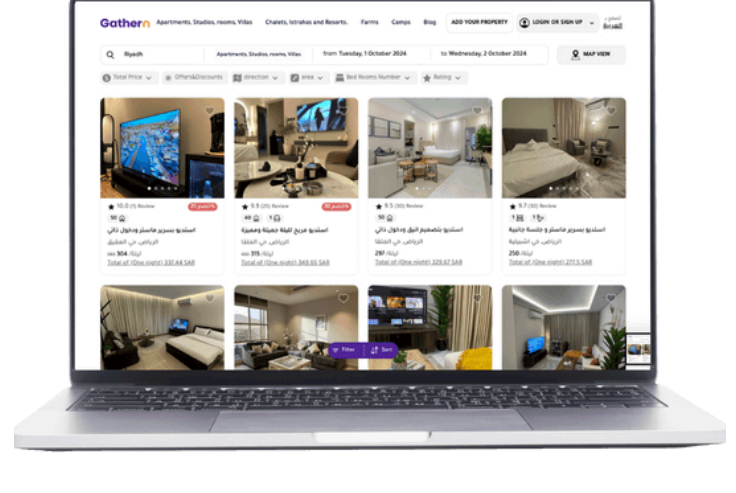
772%

زيادة عدد المستخدمين النشطين يوميًا بنسبة

About Gathern



عبارة عن منصة لتأجير أماكن قضاء Gathern منصة مرخصة من قبل (P2P). العطلات من نظير إلى نظير للضيوف Gathern وزارة السياحة. وتوفر منصة مجموعة متنوعة من أماكن التأجير لقضاء العطلات بنقرة زر واحدة وتمكن المضيفين من تحقيق الدخل من ممتلكاتهم والاستفادة منها دون أي متاعب.



وعندما كنا نتواصل بشكل دوري مع العملاء، افتقدنا التفرد، MoEngage قبل الدخول في شراكة مع MoEngage، والتميز في كل تواصل أجريناه. وبعد الدخول في شراكة مع MoEngage، لبناء اتصالات منسقة تؤدي إلى مشاركة أفضل JINJA مثل قوالب.



، حسن الطحان
Growth , Gathern , Gathern نائب رئيس

التحديات التجارية

كانت العلامة التجارية تعمل بالفعل مع منصة مشاركة أخرى. ومع ذلك، فقد MoEngage قبل الدخول في شراكة مع Gathern على الاستفادة من هذه المنصة إلى Gathern وأجهوا العديد من المشكلات مع منصتهم السابقة: كانت منصة أقصى قدر ممكن ولكنها لم تحصل على دعم مستمر من جانب المنصة. لم تتمكن العلامة التجارية للسفر والضيافة من تخصيص اتصالاتها واقتصرت العديد من مجموعات الميزات على ما كان موجودًا فقط في التطبيق، مثل الصور من تقديم رؤى قابلة للتنفيذ باستخدام المنصة السابقة Gathern الإبداعية لإشعارات الدفع. لم تتمكن منصة

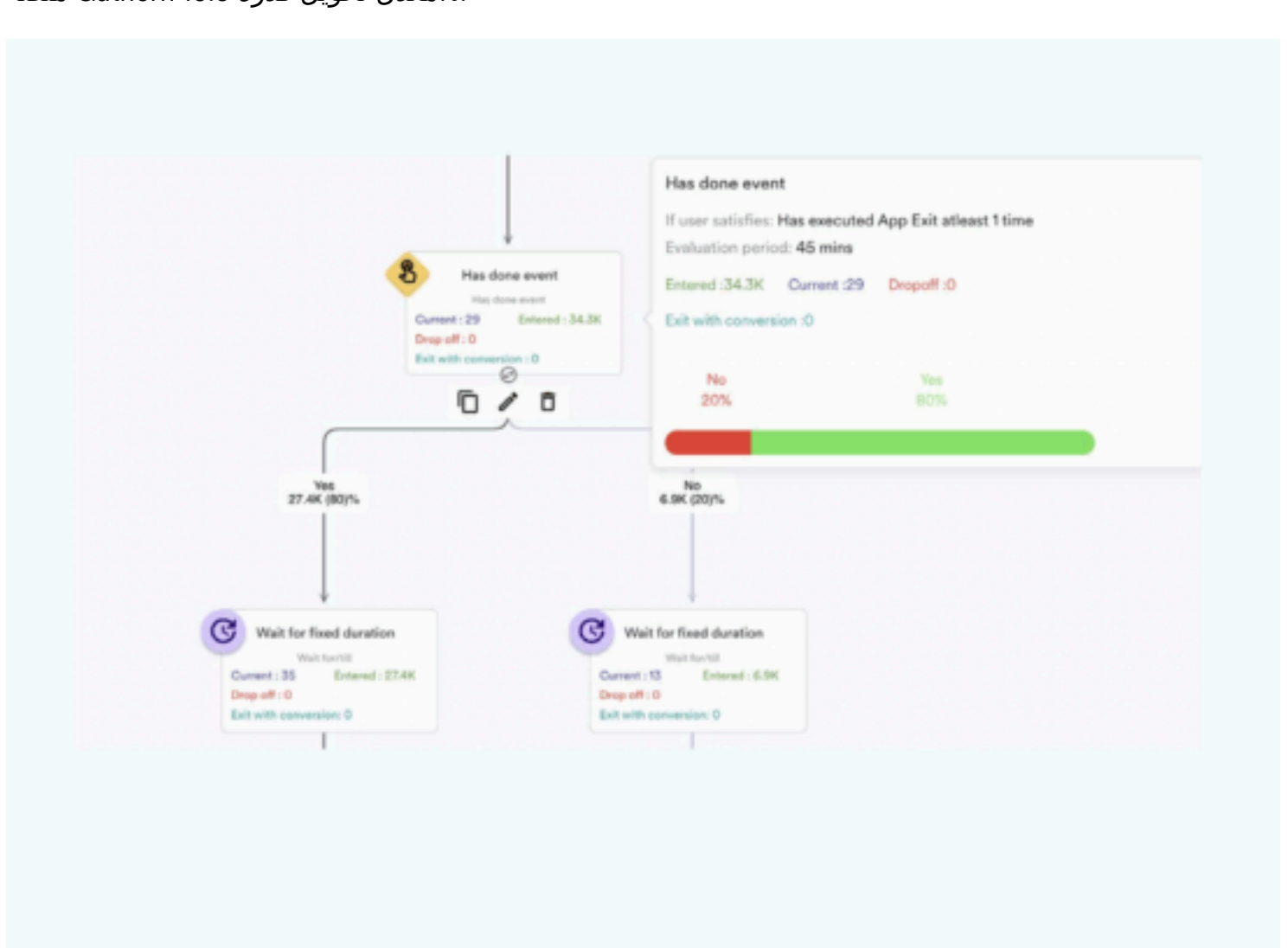
الحل

مع MoEngage خلال 8 أسابيع وتمكنت من دمج منصة MoEngage انضمت العلامة التجارية بسرعة إلى منصة Amplitude و Mixpanel الأخرى مثل MARTECH منصات.



إنشاء تدفقات عبر القنوات تسمح بالتواصل بشكل دوري

التدفقات بنشاط إلى جانب Gathern تستخدم منصة ، MoEngage إلى منصة Gathern ومنذ بداية انضمام منصة للتواصل مع العملاء بشكل منتظم. وفي واقع الأمر، تمتلك العلامة التجارية حاليًا WhatsApp جميع القنوات باستثناء أكثر من 50 تدفقًا نشطًا. كان أحد التدفقات التي تم تشغيلها بسبب الحدث هو إعادة تنشيط العملاء القدامى. لذلك أنشأت العلامة التجارية شريحة للمستخدمين الذين أجروا حجزًا مسبقًا ولكنهم لم يكونوا نشطين خلال آخر 28 يومًا. كما استخدموا أيضًا التقسيم المشروط لتأسيس اتصالاتهم على ما كان يبحث عنه المستخدم بالضبط. كما استخدموا أيضًا التقسيم المشروط لتأسيس اتصالاتهم على ما كان يبحث عنه المستخدم بالضبط. ونتيجة لهذه الجهود، شهدت معدل تحويل قدره 10.6 Gathern منصة.



Products Used

- Email Builder**
Create out-of-the-box, personalized emails that convert, with fastest and easiest [email builder](#).
- Omnichannel Flows**
Create connected experiences at every stage of customer journey across channels using [Omnichannel Flows](#).
- Customer Journey Orchestration**
Create unique, seamless experiences at every stage of your [customer's journey](#).

النتائج

من Gathern تمكنت MoEngage باستخدام:

- زيادة عدد الحجوزات بنسبة 240%
- زيادة عدد المستخدمين النشطين يوميًا بنسبة 772%
- زيادة معدل التحويل لتدفقات عربات التسوق التي لم يتم إكمال عمليات شراء المنتجات بها بنسبة 21.6%
- زيادة معدل التحويل لتدفقات العملاء القدامى بنسبة 10.6%

About MoEngage

MoEngage is an insights-led customer engagement platform trusted by more than 1,200 global consumer brands such as Ally Financial, McAfee, Flipkart, Domino's, Nestle, Deutsche Telekom, OYO, and more. MoEngage empowers marketers and product owners with insights into customer behavior and the ability to act on those insights to engage customers across the web, mobile, email, social, and messaging channels. Consumer brands across 35 countries use MoEngage to power digital experiences for over 1 billion customers every month. With offices in 13 countries, MoEngage is backed by Goldman Sachs Asset Management, B Capital, Steadview Capital, Multiples Private Equity, Eight Roads, F-Prime Capital, Matrix Partners, Ventureast, and Helion Ventures. MoEngage was recognized as a *Customers' Choice Vendor in the 2022 Gartner Peer Insights 'Voice of the Customer' for the Multichannel Marketing Hubs Report* and a *Strong Performer in the Forrester Wave™: Cross-Channel Marketing Hubs, Q1 2023 Evaluation*. See how MoEngage's customer engagement platform can power your growth

[Get a demo of MoEngage today!](#)

To learn more, visit www.moengage.com.