



Увеличение
повторных
продаж



Аналитика
по каналам
продаж



ПОВТОРНЫЕ ПРОДАЖИ

Компания Exoticbox занимается продажей отборных экзотических фруктов. Поставляемые ими фрукты проходят несколько степеней контроля, отбираются вручную в стране происхождения, после проходят отбор уже в РФ перед отправкой клиенту.

Такой ответственный подход помог компании завоевать постоянных покупателей, а также клиентов из B2B сектора.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА



СОСТАВЛЕНИЕ БАЗЫ КЛИЕНТОВ

Единая база клиентов с историей обращений



ПОДБОР РЕКЛАМНЫХ КАНАЛОВ

Настройка SMS и email рассылок



АНАЛИЗ РЕКЛАМНЫХ КАНАЛОВ

Анализ показателей рекламных каналов

РЕЗУЛЬТАТЫ

.01

УВЕЛИЧЕНИЕ
ПОВТОРНЫХ
ПРОДАЖ НА 42%

.02

УВЕЛИЧЕНИЕ
СУММЫ ЧЕКА
НА 15%



МНЕНИЕ КЛИЕНТА

Анализ продаж показал, что работа с текущими клиентами практически не велась. На этом и был сделан акцент. Составлены акции и предложения для текущих клиентов, использована email и sms рассылка по клиентской базе. Предложения были составлены под даты календарных праздников, а также периодичность повторной покупки.



Алексей Мидин
Генеральный директор

КОНТАКТЫ

г. Москва, Михалковская улица, 63Бс4
9 этаж

+7 499 110-15-17

info@mwi.me