



Решение CLEO в пилотном проекте с Office Shoes:

В октябре 2020 года



Quickborn участвовал в пилотных проектах с Office Shoes, продавцом обуви в Европа, чтобы опробовать CLEO, решение Quickborn по работе с клиентами.

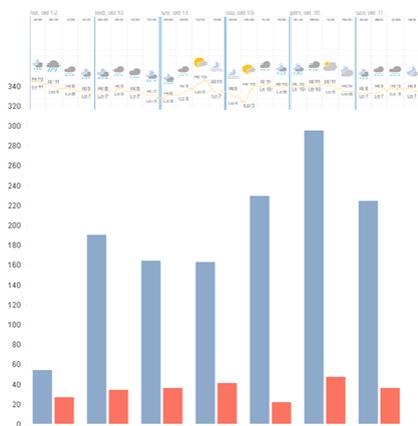
Цель пилотного проекта заключалась в том, чтобы получить представление об отзывах покупателей о офисной обуви и общий опыт покупок с использованием CLEO на портативном устройстве.

Основная цель для бизнеса выявить новые возможности для повышения уровня взаимодействия с клиентом, ведущих к повышению объёму продаж в магазинах и к увеличению выручки.

В ходе проекта

Quickborn предоставил сервис CLEO для карманных устройств и мобильных телефонов персоналу, который в течение одной недели взаимодействовал с покупателями в магазине Office Shoes в главном торговом центре в Будапеште, Венгрия. Задача команды заключалась в том, чтобы получить обратную связь от клиентов как в заранее определенной шкале о качестве, так и в открытом обсуждении того, что работало хорошо, а что могло бы работать лучше. Команда использовала решение CLEO на портативном мобильном устройстве для быстрого и эффективного сбора ответов в центральное хранилище, позволяющее отслеживать и анализировать отзывы клиентов и деятельность магазина в реальном времени.

После первоначального взаимодействия с покупателями в магазине аналитическая

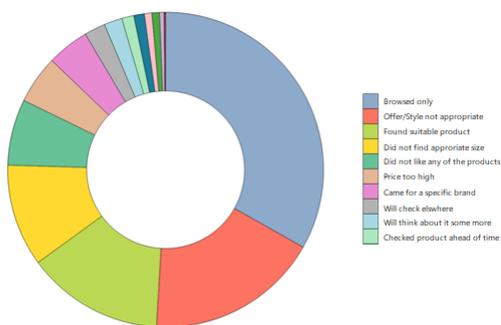


группа Quickborn собрала все отзывы в системе, чтобы проанализировать корреляцию между покупательским поведением и отзывами, предоставленными покупателями.

Следующий этап на основе информации, собранной командой магазина, аналитики Quickborn смогли выявить несколько ключевых взаимосвязей. На основе этих корреляций были рекомендованы потенциальные улучшения, а также прогноз воздействия и выгоды с точки зрения увеличения доходов.

Рекомендованные инициативы включали улучшение ассортимента с точки зрения бренда, добавление новых брендов и возможное исключение из списка менее эффективных брендов, чтобы освободить полки магазина для новых, более популярных брендов. Еще одна рекомендация заключалась в добавлении новой линейки продуктов для удовлетворения растущих потребностей лояльных к бренду клиентов.

В итоге полученные данные на основе взаимодействия с клиентами, помогли Office Shoes получить дополнительную информацию о предпочтениях клиентов, что приведет в итоге к повышению лояльности к бренду и увеличению прибыли.



Используя CLEO, команда магазина смогла эффективно и быстро собрать информацию, что позволило Office Shoes подробно проанализировать отзывы клиентов и сделать важные выводы для улучшения бизнеса.

В итоге полученные данные на основе взаимодействия с клиентами, помогли Office Shoes получить дополнительную информацию о

предпочтениях клиентов, что приведет в итоге к повышению лояльности к бренду и увеличению прибыли.

Используя CLEO, команда магазина смогла эффективно и быстро собрать информацию, что позволило Office Shoes подробно проанализировать отзывы клиентов и сделать важные выводы для улучшения бизнеса.