

Детский обувной магазин «Чудо- Расчудесное».

Ранее бизнес осуществлялся интуитивным путем, статистика не велась, рекламные каналы выбирались на основании личных предпочтений, в следствие чего допускалась масса ошибок, в конечном итоге видели источников развития, продажи падали.

Благодаря пограмме «Мастер группа» КА «Бизкон»

1. Появилось более полное видение развития бизнеса
2. Стали сниматься основные показатели: посещения магазина, целевой аудитории, информации о каналах информирования. Разработан опросный лист для покупателей с целью сбора информации и контактных данных клиентов.
3. После расчета воронки продаж стали ясны основные провалы в каналах информирования, и, соответственно, пути исправления ситуации.
4. Расширен круг информационных каналов: достигнуты договоренности с магазинами-партнерами, новые группы ВКонтакте и в Одноклассниках.
5. По рекомендации специалистов КА «Бизкон» был доработан интерьер магазина – он стал более уютным, более располагающим к посетителям.
6. Также был проработан дополнительный ассортимент для «перекрытия» провальных сезонов.

В результате появился системный подход, более полное видение ситуации. Я самостоятельно могу планировать дальнейшее развитие на основании расчетных данных. Исчез страх перед будущим, появилась уверенность в завтрашнем дне.

Директор и владелица магазина, Елена.