



ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ

HIGH STREET ΑΝΘΟΠΩΛΕΙΟ

Ιδιοκτήτες διευθυντές/ ατομική
επιχείρηση

**Οι συνεντευξιαζόμενοι παρακολούθησαν την εκπαίδευση
IBL Accelerator Business Launch Pad στο Doncaster
στις 15 και 22 Νοεμβρίου 2022.**

Προφίλ εταιρείας: Ανδρόγυνο έχει ανθοπωλείο με έδρα έναν
προαστιακό κεντρικό δρόμο.

Τρέχουσα κατάσταση: Βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στην τοποθεσία
που εξυπηρετεί την τοπική κοινότητα και εξαρτάται από τη διερχόμενη
κυκλοφορία, την επαναλαμβανόμενη συνήθεια και τη φήμη από στόμα
σε στόμα, ωστόσο είναι πρόθυμοι και ικανοί να παραδώσουν
λουλούδια οπουδήποτε στην κομητεία και τις γειτονικές πόλεις.

Στόχος: αύξηση των πωλήσεων



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



LAUNCH PAD
Inclusive Business Launch Pad



Παρατηρήσεις:

Το ζευγάρι εμπλέκεται σε μεγάλο βαθμό στην καθημερινή λειτουργία της επιχείρησης, προμηθεύοντας, σχεδιάζοντας και συγκεντρώνοντας ανθοδέσμες, προσφέροντας μια εντελώς εξατομικευμένη υπηρεσία, προσφέροντας έτσι έναν ατελείωτο συνδυασμό λουλουδιών ανάλογα με τις απαιτήσεις των πελατών, πράγμα που σημαίνει ότι τους είναι αδύνατο να τα παρουσιάσουν σε κατάλογο ή να έχουν τιμές-οδηγούς, καθώς όλα "εξαρτώνται" από τις ανάγκες του πελάτη. Τόσο ο σύζυγος όσο και η σύζυγος είναι ειδικοί στα λουλούδια. Πρόκληση: παρά τους καλούς πιστούς επαναλαμβανόμενους πελάτες τους, δυσκολεύονταν να αυξήσουν τις πωλήσεις τους και αισθάνονταν ότι είχαν φτάσει σε σημείο κορεσμού. Μετά το διήμερο πρόγραμμα κατάφεραν να επαναπροσδιορίσουν την αγορά: Αντί να είναι "τοπικοί", αποφάσισαν ότι ήταν περιφερειακοί.

Λήψη μέτρων:

- Αύξηση του διαδικτυακού μάρκετινγκ
- Απλοποίηση του μηνύματος ανά σειρά για να μην τρομάζουν οι πελάτες, επιτρέποντας την απλούστευση και τη σαφήνεια της τιμολόγησης
- Διάρθρωση, χρησιμοποιώντας την τεχνογνωσία τους για τον προσδιορισμό του πιο δημοφιλούς συνδυασμού λουλουδιών / κατασκευή
 - συστάσεις για τις καλύτερες δέσμες επιλογών
- Προληπτική προσέγγιση εταιρικών πελατών, όπως η ομάδα Sheffield Wednesday, για να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους
- Αναζήτηση εκδηλώσεων και συνεργασιών για να επεκτείνουν την εμβέλειά τους
- Διασφάλιση ότι ο ιστότοπος είναι σαφής και εστιασμένος και ότι είναι εύκολη η πλοήγηση από τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



LAUNCH PAD
Inclusive Business Launch Pad



Αποτελέσματα:

Απλοποιώντας τη γκάμα από το "κάνουμε τα πάντα" σε μια βασική σειρά ανθοδέσμες με δυνατότητα προσαρμογής, μπόρεσαν να παρέχουν μεγαλύτερη σαφήνεια στον πελάτη, να εξοικονομήσουν χρόνο και να βελτιώσουν την εμπειρία του, επιτρέποντας την καλύτερη αποστολή μηνύματος να δοθεί στο διαδίκτυο σε σχέση με τον τιμοκατάλογο. Ο πρώτος εταιρικός πελάτης που προσεγγίστηκε άμεσα ήταν η ποδοσφαιρική ομάδα της Sheffield Wednesday. Ο υποψήφιος απλά "χτύπησε την πόρτα" και ρώτησε ποιον χρησιμοποιούσαν για τις ανθοσυνθέσεις και τα χριστουγεννιάτικα στεφάνια τους. Ο ποδοσφαιρικός σύλλογος δήλωσε ότι ήταν πρόθυμοι να του δώσουν μια ευκαιρία, δεδομένου ότι ήταν μια τοπική μικρή επιχείρηση, η οποία είχε ως αποτέλεσμα μια σημαντική παραγγελία και μια πιθανή συνεχιζόμενη σύμβαση, παίρνοντας έτσι το επιχείρηση σε ένα νέο προφίλ πελατών (εταιρικό) και σε μια νέα τοποθεσία εκτός της άμεσης γειτονιάς.

Συμπεράσματα:

Επανεξετάζοντας το εύρος και το πεδίο εφαρμογής της επιχείρησης και αποκτώντας σαφήνεια, ήταν σε θέση να απλοποιήσουν την προσφορά τους, να βελτιώσουν την επικοινωνία τους και να επεκτείνουν την πελατεία τους περιοχή τόσο γεωγραφικά όσο και με βάση το προφίλ του πελάτη, αυξάνοντας τελικά την άμεση ταμειακό κύκλο εργασιών και τις μακροπρόθεσμες προβλέψεις. Από το να αντιμετωπίζουν το κατάστημα ως το μοναδικό σημείο πώλησης, το επαναπροσδιόρισαν ως το "εκθεσιακός χώρος/ εργοστάσιο/ αποθήκη και κέντρο λειτουργίας- με το σημείο πώλησής τους. επεκτάθηκε σε οποιοδήποτε σημείο όπου θα μπορούσαν να έχουν οπτική παρουσία (online) ή και να το επισκέπτονται.

