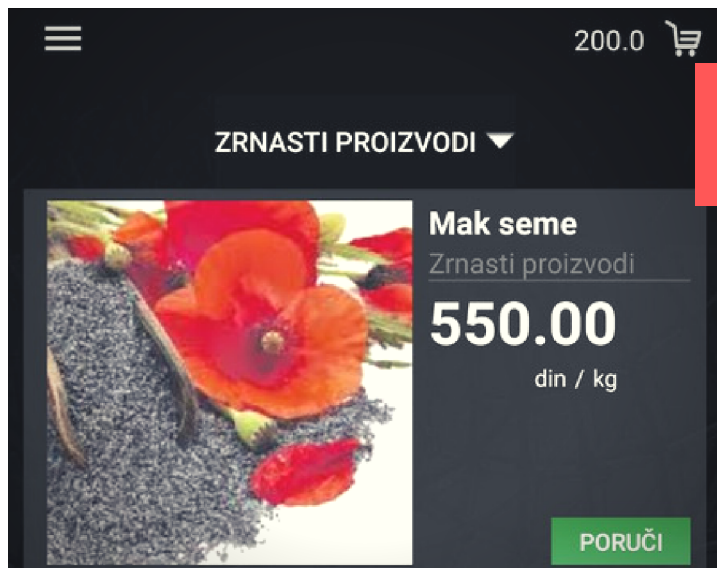


# Go2Grow

Aplikacija za prodaju putem mobilnih telefona



## PRODAJA VAŠIH PROIZVODA

*Online katalog vaših proizvoda, sa grupama i kompletnim asortimanom, dostupno na jednom mestu, fotografije sa opisom proizvoda, kao i tehničkim karakteristikama (ako postoje).*

*46% kupaca će odustati od kupovine, ako zaposleni nemaju dovoljno informacija o proizvodu!*

## UVEK DOSTUPNI!

*Kako biti uvek dostupan kupcima? Često, kada mi imamo vremena, naši kupci nemaju i obrnuto.*

*91% nas pristupa Internetu preko telefona.*

*I šta radimo? Pretražujemo! 24h/7 dana u nedelji!*



Kao što kantaron povoljno deluje na kožu, majčina dušica i ljubičica na kašalj, a maslačak je poznat kao "čistač" krvi, tako i med od ovih biljaka, preuzima njihova lekovita svojstva.

Vrednost u bodovima: 10

ZAMENI BODOVE ZA OVAJ ARTIKAL

## LOYALTY PROGRAM!

*Umesto snižavanja cene i takvog načina borbe sa konkurencijom, uspešne kompanije grade vernost svojih kupaca.*

*Postoji više modela kreiranja Programa vernosti, u zavisnosti od delatnosti koju obavljate!*

16.03.2020



Poštovani,  
Molimo Vas da imate razumevanja za nas u ovom trenutku jer nam zbog situacije u državi neki proizvodi ne stižu, pa ni mi nismo u stanju da ih isporučujemo. Očekujemo normalizaciju i trudićemo se da zadovoljimo Vase želje i potrebe, a do tada neka ste mi zdravo.

Pozz od Health Scout ekipe :)

19.03.2020

Uzdravlje! :) Ako treba da

[ uses ]

## DIREKTNA KOMUNIKACIJA

*Istraživanja pokazuju da će se samo 4% kupaca žaliti na lošu uslugu. Ostali će ćutati i neće se nikad više vratiti!*

*A 90% kupaca je izjavilo da im je veoma bitno da dobiju odgovor od korisničke podrške.*

*Zato postoji kanal komunikacije porukama, koje povećavaju angažovanost korisnika i preko 60% i daju Vašoj kompaniji konkurentnu prednost u tržišnoj utakmici.*

## PROMOCIJE / AKCIJE

*Ako želite da promovirate novi proizvod, stimulirate prodaju, očistite lager, napravite akciju za jednog ciljanog kupca ili za više njih, onda je ovo prava opcija za Vaše poslovanje!*

*Sami odlučujete i kreirate opcije!*

### Kokos - drvo života!



- Kokosova palma se u Aziji smatra Drvetom Života, zato što su svi njeni delovi iskoristivi za svakodnevni život!

## MARKETING KANAL

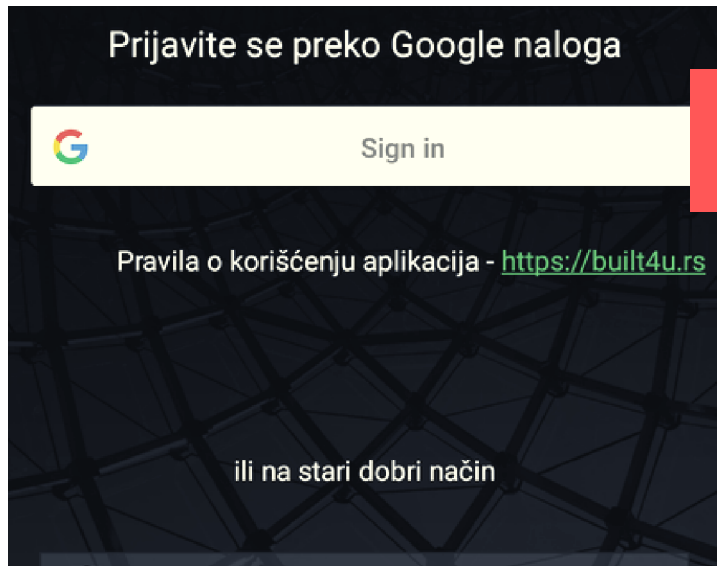
*U doba kada smo pretrpani informacijama, kupci cene svoje vreme i biraju šta će da čitaju ili pregledaju.*

*Kreiranjem obaveštenja, promocija, zanimljivosti, koje mogu biti od koristi kupcu je korak više u kreiranju odanosti brendu tj. vašoj kompaniji.*



# B2B ILI B2C?

Radite li sa fizičkim ili pravnim licima?



## LOGOVANJE

Postoje 2 opcije logovanja:

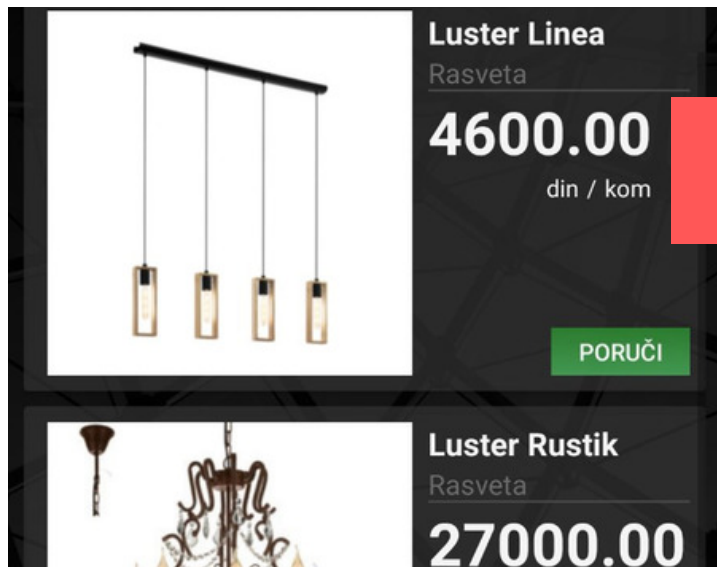
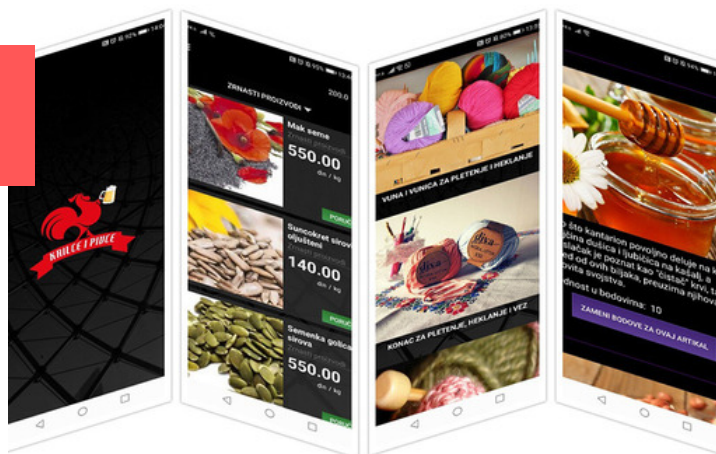
1. putem Gmail naloga,
2. kreiranjem svog korisničkog imena i lozinke

Opcija 2 je obavezna za B2B partnere, jer daje predefinisane uslove i dogovore sa kupcem.

## CENOVNICI

U opciji B2C aplikacije Go2Grow, postoji jedan mp cenovnik.

U opciji B2B moguće je definisanje cenovnika po svakom pojedinačnom kupcu.



## KAMPANJE

Kampanje su vid oglašavanja onog što želite da prenesete kupcima. Mogu biti informativnog značaja (promena lokacije, radnog vremena, učešće na sajmovima...)

Mogu biti vezane za oglašavanje pojedinih proizvoda, usluga, paketa, akcija, ...sve u realnom vremenu!



## KOMUNIKACIJA

*Najveći izazov današnjem poslovanju je podrška i odgovor na upit korisnika.*

*Kako u samoj aplikaciji postoji opcija poruke, moguće je vrlo lako i brzo, odgovoriti na sve zahteve kupaca.*

*Istraživanja su pokazala da preko 60% ispitanika želi direktnu komunikaciju sa kompanijom i aktivno učestvovanje u radu iste.*

*90% kupaca želi odgovor odmah od korisničke podrške, a 51% želi opciju komunikacije bez razgovora.*

## ANALITIKA

*U zavisnosti koja je app u pitanju B2B ili B2C opcija, razlikuje se i analitika tj. praćenje aktivnosti kupaca.*

*Ova opcija kao deo CRM sistema, omogućava praćenje, targetiranje i postavljanje planova za svakog kupca pojedinačno.*



## REZULTAT

*Aktivnim korišćenjem aplikacije verovatni su sledeći rezultati:*

- rast prodaje prvih 6 meseci od 27%
- broj reaktiviranih kupaca - 47%
- broj kupaca koji su povećali vrednost porudžbina - 56%
- povećanje produktivnosti za 19%

*(rezultati testiranja 100 kompanija)*