



Рекордная акция на сайте ZiZu принесла партнеру заказ на 100 000 латов

Сайт коллективных покупок ZiZu, принадлежащий международной компании Curikuron Global Limited, официально запущен в Латвии только в марте прошлого года. К концу 2011 года, благодаря богатейшему опыту «сестринских» компаний и продуманной маркетинговой политике, ZiZu закрепил свою лидирующую позицию на региональном рынке и провел акцию с небывалым для Латвии оборотом в 100 000 латов.

Декабрьский оборот рынка – 946 046 латов

В Латвии первые сайты коллективных покупок стартовали полтора года назад. На сегодняшний момент – это самый быстроразвивающийся вид электронной коммерции, например, в декабре по сравнению с ноябрем прирост рынка составляет около 40%.

Так, в декабре минувшего года общий оборот сайтов коллективных покупок в Латвии составил 946 046 латов, причем 75% рынка делят между собой три лидера – ZiZu (31%), Cherry (24%) и Citylife (21,3%).

Совокупный ноябрьский оборот (*) первой тройки - 503 206 латов, а декабрьский – уже 720 975 латов. В том числе, на долю ZiZu за последний месяц года пришлось 292 809 латов.

«Прирост латвийского рынка впечатляет, хотя, например, «пионер» сервиса коллективных покупок - американский Groupon - не посчитал Балтийский рынок перспективным. Безусловно, местный рынок мал. С учетом его емкости сложно оценить, насколько успешной или неуспешной была та или иная акция. Одновременно в Латвии выше покупательская способность, сумма среднего чека больше, чем, к примеру, в России (исключение – Москва) или на Украине», - комментирует ситуацию региональный директор Curikuron Global в Балтии Самад Мухамедов, добавляя, что динамика рынка очевидна: в ноябре в Латвии было продано 124 931 купон, а в декабре - 138 237.

Рекордная акция принесла главному центру Доктора Соломатина более 165 новых пациентов менее чем за 2 дня

Успешный старт ZiZu на латвийском рынке подкреплен рекордной рекламной кампанией, которая состояла из двух этапов и принесла партнеру – «Клинике доктора Соломатина» – более 165 новых пациентов, которые приобрели возможность сделать лазерную коррекцию зрения по цене 600 латов.

В частности, в декабре было проведено две акции, во время первой было продано 130 купонов, стоимостью в 300 латов, которые дали возможность вернуть отличное зрение 65

пациентам, а во время второй – 200 купонов также стоимостью в 300 латов. Клиентам ZiZu со скидкой в -50% и более предлагалась лазерная коррекция зрения по самому современному методу Femto LASIK и LASIK. В хорошо известном не только в Латвии, но и за ее пределами, глазном центре доктора Соломатина.

Известно, что в Латвии никто ранее не решался продавать такого рода индивидуальную, отчасти «интимную» и эксклюзивную, услугу через сайты коллективных покупок.

«Решили попробовать. Почему? Мы всегда поддерживали инновационные методы как в медицинских технологиях, так и в маркетинговых вопросах, поэтому и решили предложить свои услуги через ZiZu. Конечно, мы надеялись найти новых пациентов, но результат даже превзошел наши самые смелые ожидания. Уже сейчас, спустя короткое время после окончания акции, мы получаем множество положительных отзывов от пациентов, а также заметно вырос интерес к услугам центра», - признает основатель клиники, профессор Игорь Соломатин.

По словам профессора, большинство пациентов клиники – молодые люди. Даже те, кто уехал из Латвии на заработки, приезжают в глазной центр в Ригу для коррекции зрения, так как ценят качество и учитывают стоимость операции.

«Мы проанализируем результаты акции, возможно, повторим ее. Сотрудничество с ZiZu оказалось довольно плодотворным и полезным, но, прежде всего, это выгодно для наших пациентов», - добавил профессор Соломатин.

От сайта отчаянных домохозяек до инноваций

На первоначальном этапе в Латвии сервис коллективных покупок называли сайтами отчаянных домохозяек.

«Все обосновано: сначала это были купоны с 50%-ми скидками в основном в сфере красоты и здоровья. Но ситуация меняется. Мы первыми провели на рынке ряд успешных акций с предложениями авиатуров: летом отправили три самолета из Эстонии и Латвии в Турцию. Одновременно хитом середины лета и осени стала продажа вина через сайты коллективных покупок», - рассказывает Мухамедов.

Он также напоминает, что клиенты, благодаря коллективному сервису, могут не только сэкономить, покупая товары или услуги со скидкой, но также и узнать о многих новых интересных продуктах, получая замечательную возможность их оценить по доступной цене. Наряду с этим, для бизнеса – это работающая маркетинговая модель, которая удачно сочетает рекламу и продажи.

Справка:

О компании Kupikupon Global Limited

Международная компания Kupikupon Global Limited - самая крупная в Восточной Европе в сфере коллективных покупок. Она успешно работает в 8 странах - в России, Украине, Казахстане, Белоруссии, Финляндии, Латвии, Литве и Эстонии. В 2012 году компания планирует дальнейшую экспансию в других странах, тем самым, в разы увеличить прибыль.

О клинике доктора Соломатина

Первая операция по коррекции зрения в Прибалтике с помощью эксимерного лазера была проведена в 1999 году профессором Игорем Соломатиным. С тех пор врачами клиники доктора Соломатина сделано свыше 10 тысяч подобных операций. Благодаря работе специалистов клиники, лазерная коррекция завоевала высокое доверие среди тысяч пациентов и коллег не только в Латвии, но и за ее пределами.

Метод лазерной коррекции LASIK впервые начали практиковать более 20 лет назад, и уже есть подтвержденные отдаленные результаты - у пациентов, кто провел операцию тогда, несколько лет назад, и в настоящее время зрение отличное. Стоит отметить, что клиника для клиентов ZiZu предложила на данный момент самую точную лазерную коррекцию зрения - с помощью единственного в Латвии фемтосекундного лазера Carl Zeiss. Этот метод, в отличие от стандартного метода лазерной коррекции, обладает крайне низкой вероятностью осложнений

(***) Данные по числу проданных купонов и обороту лидеров латвийского рынка:

за ноябрь:

Название	Число проданных купонов	Оборот (Ls)	Доля рынка
Zizu	21 799	175 831.18	26,1%
Citylife	50 386	171 877.76	25,6%
Cherry	21 805	154 498.75	23%

за декабрь:

Название	Число проданных купонов	Оборот (Ls)	Доля рынка
Zizu	24 266	292 809.94	31%
Citylife	36 912	201 466.87	21,3%
Cherry	36 132	226 700.5	24%

Дополнительная информация: info@zizu.lv