



Rekordakcija ZiZu.lv mājas lapā sagādājusi partnerim pasūtījumu par 100 000 latiem

Kolektīvās iepirkšanās mājas lapa ZiZu.lv, kas pieder starptautiskajai kompānijai Kupikupon Global Limited, Latvijā tika oficiāli atvērta vien pagājušā gada martā. Pateicoties pārdomātajai mārketinga politikai un lielajai māsas uzņēmumu pieredzei, 2011. gada beigās ZiZu nostiprināja savas līdera pozīcijas reģionālajā tirgū un īstenoja akciju ar Latvijā vēl nebijušu apgrozījumu – 100 000 latu.

Tirgus apgrozījums decembrī – 946 046 lati

Pirms pusotra gada savu darbību Latvijā aizsāka pirmās kolektīvās iepirkšanās mājas lapas. Pašreiz tas ir e-komercijas veids, kas attīstās visstraujāk – decembrī, salīdzinot ar novembri, tirgus pieaugums bija aptuveni 40%.

Pagājušā gada decembrī kopējais kolektīvās iepirkšanās mājas lapu apgrozījums Latvijā bija 946 046 lati, turklāt 75% tirgus savā starpā dala trīs līderi - ZiZu (31%), Cherry (24%) un Citylife (21,3%).

Kopīgais pirmā trijnieka apgrozījums novembrī (*) ir 503 206 lati, bet decembrī tie ir jau 720 975 lati, no kuriem 292 809 lati ir ZiZu daļa.

„Latvijas tirgus pieaugums ir iespaidīgs, kaut gan kolektīvās iepirkšanās „pionieris” – amerikāņu Groupon – nenovērtēja Baltijas tirgu kā perspektīvu. Vietējais tirgus, bez šaubām, ir mazs, taču ņemot vērā tā kapacitāti, var novērtēt, cik veiksmīga vai neveiksmīga bijusi viena vai otra akcija. Zīmīgi, ka Latvijā ir augstāka cilvēku pirktspēja – vidējā čeka summa ir lielāka kā Krievijā (izņemot Maskavu) vai Ukrainā,” – situāciju komentē Kupikupon Global Baltijas reģionālais direktors Samads Muhamedovs, piebilstams, ka tirgus dinamika ir acīmredzama: novembrī Latvijā tika pārdots 124 931 kupons, bet decembrī - 138 237.

Rekordakcija palīdz Doktora Solomatina acu centram iegūt vairāk kā 165 jaunus pacientus mazāk kā divu dienu laikā

ZiZu veiksmīgo startu Latvijā tirgū nostiprināja rekordliela reklāmas kampaņa, kas sastāvēja no diviem etapiem un palīdzēja ZiZu partnerim – „Doktora Solomatina Klīnikai” – iegūt vairāk kā 165 jaunus pacientus, kuri iegādājās iespēju veikt redzes lāzerkorekciju par 600 Ls.

Decembrī tika īstenotas divas akcijas. Pirmās akcijas laikā tikai pārdoti 130 kuponi (katra kupona cena – 300 Ls), kas 65 cilvēkiem sniedza iespēju atgūt lielisku redzi. Savukārt otrās akcijas laikā par tādu pašu cenu (300 Ls) tika pārdoti 200 kuponi. ZiZu klientiem tika piedāvāta iespēja ar 50% atlaidi veikt redzes lāzerkorekciju ar vismūsdienīgāko metodi Femto LASIK un LASIK doktora Solomatina acu centrā, kas labi pazīstams ne tikai Latvijā, bet arī aiz tās robežām.

Ir zināms, ka nekad iepriekš Latvijas kolektīvajās iepirkšanās mājas lapās netika piedāvāts šāds individuāls un ekskluzīvs pakalpojums.

„Mēs nolēmām pamēģināt. Kādēļ? Vienmēr esam atbalstījuši inovatīvas metodes gan medicīnā, gan arī mārketingā, tādēļ izlēmām piedāvāt savus pakalpojumus, sadarbojoties ar ZiZu. Protams, cerējām iegūt jaunus pacientus, taču rezultāts pārspēja pat mūsu vispārdrošākās cerības. Jau tagad, īsu laiku pēc akcijas beigām, mēs saņemam neskaitāmas pozitīvas pacientu atsauksmes un ievērojami pieaugusi arī interese par centra pakalpojumiem,” – atzīst klīnikas dibinātājs, profesors Igors Solomatins.

Pēc profesora teiktā, lielākā daļa klīnikas pacientu ir gados jauni cilvēki. Pat tie, kas devušies peļņā uz ārzemēm, brauc uz Rīgu, lai veiktu redzes korekcijas operāciju tieši šeit, jo novērtē kvalitāti, kā arī ņem vērā operācijas cenu.

„Mēs analizēsīm akcijas rezultātus un, iespējams, atkārtosim to. Sadarbība ar ZiZu bija visnotaļ auglīga un noderīga, taču vispirms tā bija izdevīga mūsu pacientiem,” – piebilst profesors Solomatins.

No izmisušo mājsaimnieču mājas lapas līdz inovācijām

Sākotnēji kolektīvās iepirkšanās mājas lapas Latvijā mēdza dēvēt par izmisušo mājsaimnieču mājas lapām.

„Tas ir pamatoti: sākumā ar 50% atlaidi galvenokārt tika piedāvāti skaistumkopšanas un veselības jomas kuponi. Taču situācija mainās. Mēs bijām pirmie, kas īstenoja vairākas veiksmīgas akcijas, kuru ietvaros tika piedāvātas avio tūres: vasarā trīs lidmašīnas devās no Igaunijas un Latvijas uz Turciju. Savukārt vasaras vidū un rudenī par īstu „hītu” kļuva vīna pārdošana kolektīvās iepirkšanās mājas lapās,” – stāsta Muhamedovs.

Viņš atgādina, ka, pateicoties kolektīvās iepirkšanās servisam, klienti var ne tikai ietaupīt, iegādājoties preces vai pakalpojumus ar atlaidi, bet arī uzzināt par daudziem jauniem un interesantiem produktiem, saņemot brīnišķīgu iespēju novērtēt tos par pieejamu cenu. Līdz ar to, biznesa jomā šis ir lielisks mārketinga modelis, kurā veiksmīgi apvienota reklāma un pārdošana.

Uzziņai:

Par kompāniju Kupikupon Global Limited

Starptautiskā kompānija Kupikupon Global Limited ir vislielākā kolektīvās iepirkšanās kompānija Austrumeiropā. Tā veiksmīgi darbojas 8 valstīs – Krievijā, Ukrainā, Kazahstānā, Baltkrievijā, Somijā, Latvijā, Lietuvā un Igaunijā. Šogad, 2012. gadā, kompānija plāno attīstīt savu darbību arī citās valstīs, tādējādi palielinot peļņu vairākas reizes.

Par doktora Solomatina klīniku

1999.gadā profesors Igors Solomatins veica pirmo eksimerlāzera redzes korekcijas operāciju Baltijā. No tā brīža doktora Solomatina klīnikas speciālisti veikuši vairāk kā 10 tūkstošus šādu operāciju. Pateicoties klīnikas speciālistu darbam, redzes lāzerekorekcija iemantojusi uzticību tūkstošiem pacientu un kolēģu vidū ne tikai Latvijā, bet arī aiz tās robežām.

Lāzerekorekcijas LASIK metodi sāka praktizēt pirms vairāk kā 20 gadiem un šai metodei jau ir apstiprināti rezultāti – tiem pacientiem, kas veica operāciju gan pirmsākumos, gan pirms dažiem gadiem, redze vēl joprojām ir lieliska. Jāpiebilst, ka klīnika ZiZu klientiem piedāvāja šobrīd visprecīzāko redzes lāzerekorekcijas operāciju, kuras laikā tiek izmantots Latvijā vienīgais femtosekunžu lāzeris Carl Zeiss. Šai metodei, atšķirībā no standarta redzes lāzerekorekcijas metodēm, ir ļoti zema sarežģītumu rašanās iespējamība.

(***) Pārdoto kuponu skaita un Latvijas tirgus līderu apgrozījuma dati:

novembrī:

Nosaukums	Pārdoto kuponu skaits	Apgrozījums (Ls)	Tirgus daļa
Zizu	21 799	175 831.18	26,1%
Citylife	50 386	171 877.76	25,6%
Cherry	21 805	154 498.75	23%

decembrī:

Nosaukums	Pārdoto kuponu skaits	Apgrozījums (Ls)	Tirgus daļa
Zizu	24 266	292 809.94	31%
Citylife	36 912	201 466.87	21,3%
Cherry	36 132	226 700.5	24%

Papildu informācija: info@zizu.lv