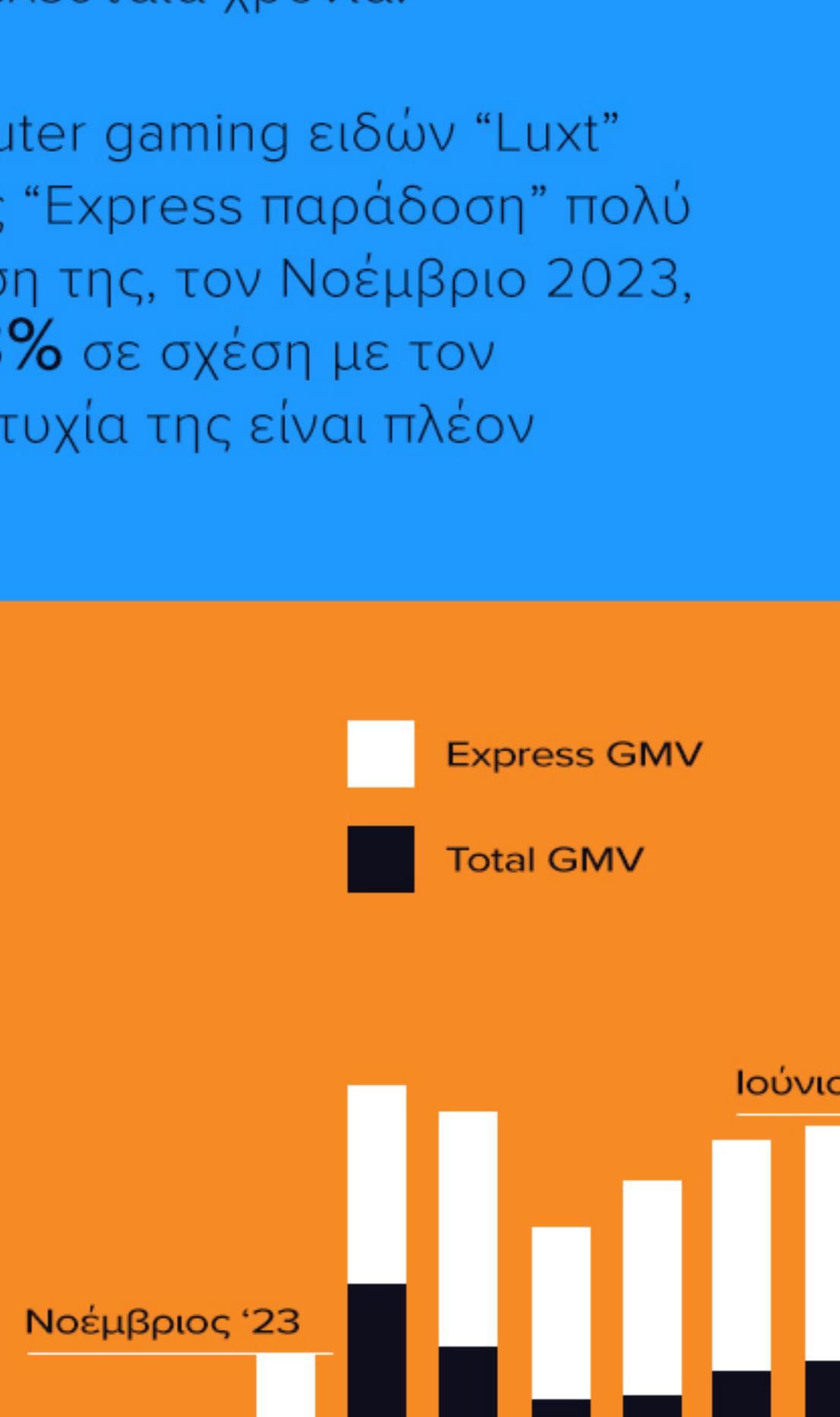


Success story

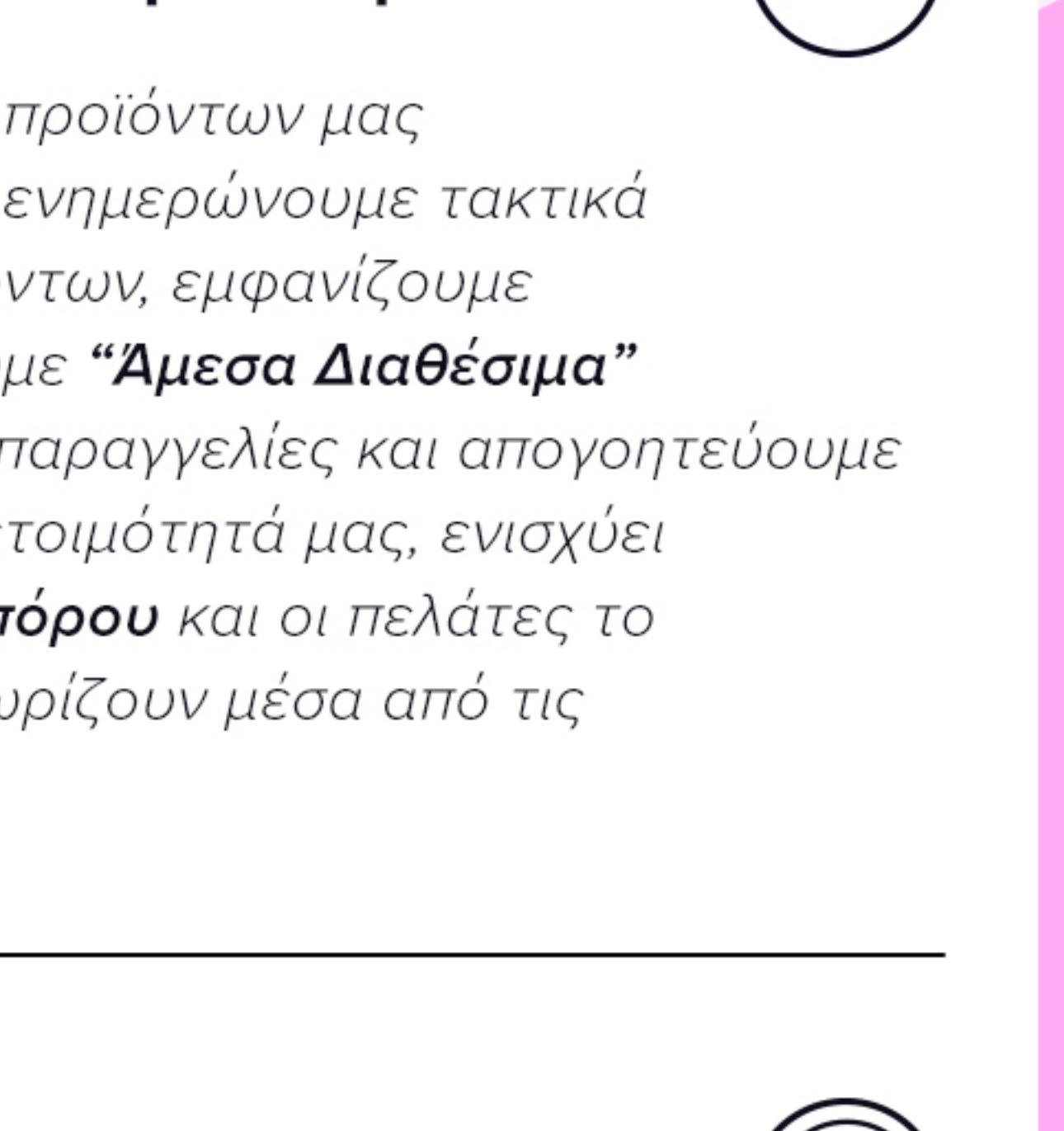
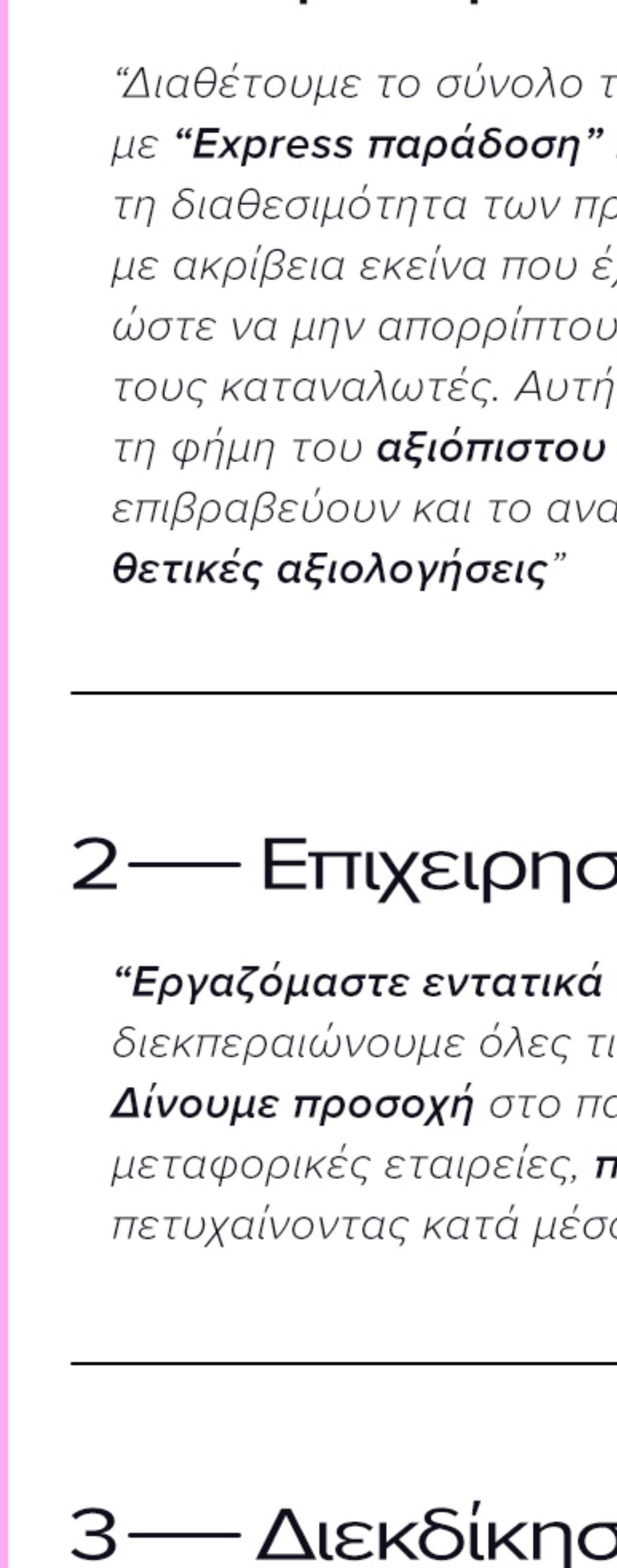
“Ανάπτυξη,
χωρίς την Express
παράδοση, δεν —
μπορεί να υπάρξει”



Σωτηρία Περαματζή
συνιδιοκτήτρια της εταιρείας Luxt

Η γρήγορη και αξιόπιστη παράδοση της παραγγελίας παίζει κρίσιμο ρόλο στο ηλεκτρονικό εμπόριο του σήμερα και στο διαρκώς αυξανόμενο ανταγωνιστικό πλαίσιο που έχει διαμορφωθεί τα τελευταία χρόνια.

Η επιχείρηση οικιακών και computer gaming ειδών “Luxt” αναγνώρισε την αξία της υπηρεσίας “Express παράδοση” πολύ γρήγορα καθώς με την ενεργοποίηση της, τον Νοέμβριο 2023, **αύξησε τον τζίρο κατά 98%** σε σχέση με τον προηγούμενο μήνα και έκτοτε η επιτυχία της είναι πλέον συνδεδεμένη με την υπηρεσία.



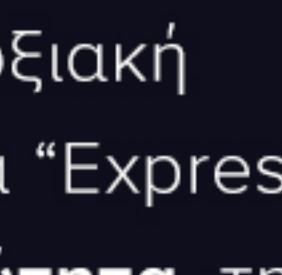
“Η Express παράδοση δεν είναι προσδοκία αλλά απαίτηση, κάτι αυτονότη για τους καταναλωτές. Απαιτούν γρήγορους χρόνους παράδοσης και πολύ συχνά μας καλούν για να ρωτήσουν με ανυπομονησία πότε θα λάβουν την παραγγελία τους”

1— Άμεση Διαθεσιμότητα



“Διαθέτουμε το σύνολο των προϊόντων μας με “Express παράδοση” και ενημερώνουμε τακτικά τη διαθεσιμότητα των προϊόντων, εμφανίζουμε με ακρίβεια εκείνα που έχουμε “Άμεσα Διαθέσιμα” ώστε να μην απορρίπτουμε παραγγελίες και απογοητεύουμε τους καταναλωτές. Αυτή η ετοιμότητά μας, ενισχύει τη φήμη του **αξιόπιστου εμπόρου** και οι πελάτες το επιβραβεύουν και το αναγνωρίζουν μέσα από τις θετικές αξιολογήσεις”

2— Επιχειρησιακή απόδοση



“Εργαζόμαστε εντατικά καθημερινά με στόχο να διεκπεραιώνουμε όλες τις παραγγελίες στην ώρα τους. Δίνουμε προσοχή στο παράθυρο παραλαβής από τις μεταφορικές εταιρείες, προετοιμάζουμε έγκαιρα τα δέματα, πετυχαίνοντας κατά μέσο όρο **99% επιχειρησιακή απόδοση**”

3— Διεκδίκηση “Προτεινόμενης επιλογής Buy Box”



“Προσπαθούμε να “κερδίζουμε” την **“Προτεινόμενη Επιλογή — Buy Box”** και το **Pro Seller** ώστε να διακρίνεται το κατάστημά μας και να κερδίζουμε τα βλέμματα των καταναλωτών”

Η ιστορία επιτυχίας της Luxt

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....