

Libreria

VRIO Model & RFM Model

Alessia De Pellegrin, 26 aprile 2023

VRIO MODEL

VALUABLE

- ° posizione strategica in centro città di una grande metropoli e nelle vicinanze di alcune scuole e università
- ° personale qualificato, cortese e appassionato in grado di rispondere a qualsiasi domanda incentrata su qualsiasi tema in modo tale da essere dei veri e propri professionisti

RARE

- ° forte reputazione online che si è costituito negli anni attraverso testimonial, influencer, ottime recensioni, perfetto sito online e costante presenza sui social
- ° utilizzo di tecnologie avanzate nella gestione della libreria per facilitare e velocizzare ogni tipo di richiesta

INIMITABLE

- ° garantire un'esperienza autentica e personalizzata a ciascun cliente realizzata attraverso un quiz sui gusti di ciascun lettore e attraverso l'analisi si otterrà un vero e proprio viaggio attraverso gli scaffali della libreria incentrati sul cliente
- ° arredamento del negozio è molto accattivante ed è stato concepito al fine di potersi immergere completamente nella lettura sia a livello fisico, emotivo ma anche psicologico

ORGANIZED

- ottima gestione del personale
- ottima gestione delle relazioni con i fornitori

RFM

RECENCY

Data dell'ultimo acquisto

FREQUENCY

La frequenza degli acquisti

MONETARY VALUE

Il valore monetario degli acquisti

CLIENTI VIP

- acquistano molto spesso
- medio / alto spendenti
- fatto acquisti recentemente quindi sono costanti

Contenuti personalizzati per social e DEM

È indispensabile farli sentire esclusivi e premiati

- invio newsletter con I libri più venduti del momento + invito a eventi speciali
- accesso esclusivo ai nuovi arrivi
- sconto 15%
- invito prioritario a eventi

CLIENTI STORICI

- in passato hanno acquistato molto
- ma recentemente non hanno più fatto acquisti

Contenuti personalizzati per social e DEM

Creare contenuti che li facciano sentire coinvolti e non dimenticati.

- mandare newsletter con promo sui titoli che potrebbero piacere a loro + invito a eventi speciali
- sconto 10%
- invito a eventi speciali

NEW ENTRY

- clienti che hanno fatto acquisti di recente
- ma spesa d'acquisto bassa

Contenuti personalizzati per social e DEM

- invio newsletter con promo su libri con richiesta di lasciare una recensione + sconto speciale sulla loro prossima visita in negozio
- sconto 5% se iscritti alla newsletter
- sconto 10% sul primo acquisto

CLIENTELA FREDDA

- clienti che non hanno fatto acquisti recenti
- con frequenza bassa e valore monetario basso

Contenuti personalizzati per social e DEM

- invio newsletter che sentiamo mancanza
- sconto 15% prossimo acquisto