**TÓM TẮT**

**1-800-flowers.com** là công ty tiên phong trong thương mại điện tử trên di động từ năm 2005. Năm 2008 công ty phát hành ứng dụng cho phép tải về cho người dùng.

Công ty đã phát triển các ứng dụng bán hàng dành cho đi dộng trên các hệ điều hành iOS, Android, Blackberry OS.

Công ty nhận thấy tiềm năm rất lớn trong lĩnh vực TMĐT trên di động. Ứng dụng thương mại của công ty đã có hàng trăm nghìn lượt tải về.

Đối với công ty, sự đổi mới là chiến lược cốt lõi nhất. Công ty luôn chú trọng vào sự đổi mới.

Đầu tư vào lĩnh vực social media và di động là một trong 3 chiến lược cốt lõi của công ty, được thể hiện rõ trong báo cáo thường niên năm 2009.

---

**Di động: Ứng dụng của năm**

Trong lĩnh vực social media, 1-800-flowers.com là một trong người tiên phong sớm nhất trong thương mại điện tử trên di động. Quay trở lại năm 2005, công ty đã bắt đầu trải nghiệm với các trang web Mobile Wireless Application, và đã bắt đầu phát triển các ứng dụng cho phép người dùng tải về vào năm 2008.

Khi khách hàng chạy ứng dụng di động, học được chuyển dến một menu dễ sử dụng cho phép người dùng đặt hàng sản phẩm trực tiếp trên điện thoại của họ. Các sản phẩm thuộc các loại hàng dành cho sinh nhật, đồ lưu niệm,…

1-800-flowers.com cũng thực hiện chiến dịch SMS.

Dịch vụ thương mại điện tử trên di động hiện nay đã tăng trưởng 1000% và con số này bắt trở nên có ý nghĩa hơn.

**Đổi mới là chiến thuật cốt lõi**

“Các giao dịch thương mại chỉ là một phần trong hoạt động của chúng ta. Việc giúp người dùng mới là cách để xây dựng thương hiệu lớn mạnh”.

Theo Chris McCann, “Thời điểm 1995 đang quay trở lại. Chúng ta biết rằng điều này sắp sửa thay đổi công việc kinh doanh của chúng ta. Chúng ta biết rằng tốt hơn hết nên tham gia vào việc định hình thị trường”.