

System rezerwacji online jest dla usługodawców sposobem na przyjęcie setek, a nawet tysięcy klientów zdobytych dzięki serwisom zakupów grupowych. Mimo korzyści wynikających ze współpracy np. z Grouponem, przedsiębiorcy muszą równocześnie sprostać licznym wyzwaniom logistycznym i marketingowym.

W odpowiedzi na nie na polskim rynku powstało właśnie pierwsze, kompleksowe rozwiązanie wspierające usługodawców z wielu branż poprzez system zarządzania rezerwacjami online.

Polscy usługodawcy korzystający dotąd z tradycyjnych metod promocji i rezerwacji otwierają się na nowe rozwiązania, wykorzystując najbardziej rozwijający się kanał sprzedaży – Internet.

Po okresie dynamicznego rozwoju sklepów internetowych, przyszedł czas na segment sprzedaży usług online. Usługodawcy, którzy chcą być konkurencyjni, muszą udostępniać swoją ofertę w sieci, także w serwisach typu Groupon, mimo wyzwań, jakie się z tym wiąże. Wiele firm nie jest na to gotowych pod względem logistycznym. – komentuje Tomasz Pruszczyński, Partner Virio.pl, platformy wspierającej usługodawców współpracujących z serwisami zakupów grupowych.

Współpraca z serwisami zakupów grupowych jest dla usługodawców ciekawym narzędziem promocyjnym i pozwala w krótkim czasie nawiązać relacje z wieloma potencjalnymi klientami. Jednak, aby była opłacalna, konieczna jest efektywna obsługa zarówno nowego, jak i stałego klienta. Kilkaset kuponów sprzedanych dzięki atrakcyjnej ofercie w serwisie, wymaga czasu na wykonanie samej usługi, przyjęcie rezerwacji oraz weryfikację numeru kuponu, a co najważniejsze sprawnego zarządzania terminami tak, aby zagwarantować dostępność również stałym klientom.

Nowym rozwiązaniem na polskim rynku, z którego skorzystało już wielu usługodawców, jest system obsługi rezerwacji online, jak Virio.pl - pierwsza tego typu platforma agregująca oferty przedsiębiorców z różnych branż (salony kosmetyczne, korty tenisowe, wypożyczalnie sprzętu, szkoły tańca itd.). System umożliwia sprzedaż usług online oraz wybór dogodnego terminu wizyty. Jest przez to korzystnym rozwiązaniem zarówno dla dotychczasowych, jak i nowych klientów. Ponadto, dzięki wykorzystanym funkcjonalnościom, znacząco odciąża personel usługodawcy.

Od momentu uruchomienia na naszej stronie systemu rezerwacji poprzez platformę Virio.pl, 90% rezerwacji kuponów przyjmujemy przez Internet. To duże ułatwienie nie tylko dla nas, ale i dla klienta, który sam może znaleźć dogodny dla siebie termin wizyty w wirtualnym kalendarzu dostępnym 24/7. – komentuje Monika Stępka z Pracowni Osobistej z Gdańska.

Systemy rezerwacji online umożliwiają usługodawcom sprzedaż usług przez całą dobę 7 dni w tygodniu, w sposób, który nie odwraca ich uwagi od wykonywanych na co dzień zadań. Twórcy Virio.pl wskazują na szereg innych korzyści, np.: uproszczony kontakt z klientem i możliwość gromadzenia danych kontaktowych oraz historii zakupów, redukcję „pustych” rezerwacji poprzez wysyłanie przypomnień SMS, sprzedaż wielu usług w jednym procesie zakupowym.

Virio.pl to innowacyjne rozwiązanie, które odpowiada na realną potrzebę rynku. Wierzę, że nasza platforma będzie wsparciem dla polskich usługodawców i ułatwi im wejście i efektywne funkcjonowanie na rynku e-commerce. – komentuje Michał Rek, Partner Virio.pl.

Korzystanie z platformy przyjmującej rezerwacje online nie jest skomplikowane. Nie wymaga instalacji oprogramowania – wystarczy przeglądarka internetowa. Usługodawcy mogą umieścić link do rezerwacji w ofercie serwisu zakupów grupowych, na kuponach, własnej stronie internetowej lub nagrać powiadomienie poczty głosowej.

Virio.pl (www.virio.pl) to pierwsza na świecie platforma agregująca oferty usługodawców z różnych branż i umożliwiająca im sprzedaż usług online poprzez prezentację dostępnych terminów wizyt w elektronicznym kalendarzu. System działa w modelu usług SAAS – dzięki czemu nie wymaga instalacji oprogramowania. Posiada szereg rozwiązań pozwalających na kompleksowe zarządzanie rezerwacjami oraz efektywne wykorzystanie zasobów

newss.pl

System rezerwacji online - nowe rozwiązanie na rynku e-commerce

firmy. Pomaga również budować relacje

z klientami m.in. gromadząc dane dotyczące preferencji zakupowych. Jest także skutecznym narzędziem marketingowym.

Projekt został dofinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013.

Virio.pl