

JEDER. TROPFEN. ZÄHLT. – DOPPELT!

ERFOLGSSTORY: MONROVIA NURSERIES, DANA POINT KALIFORNIEN (USA) – KUNDENBETREUUNG

PROJEKT

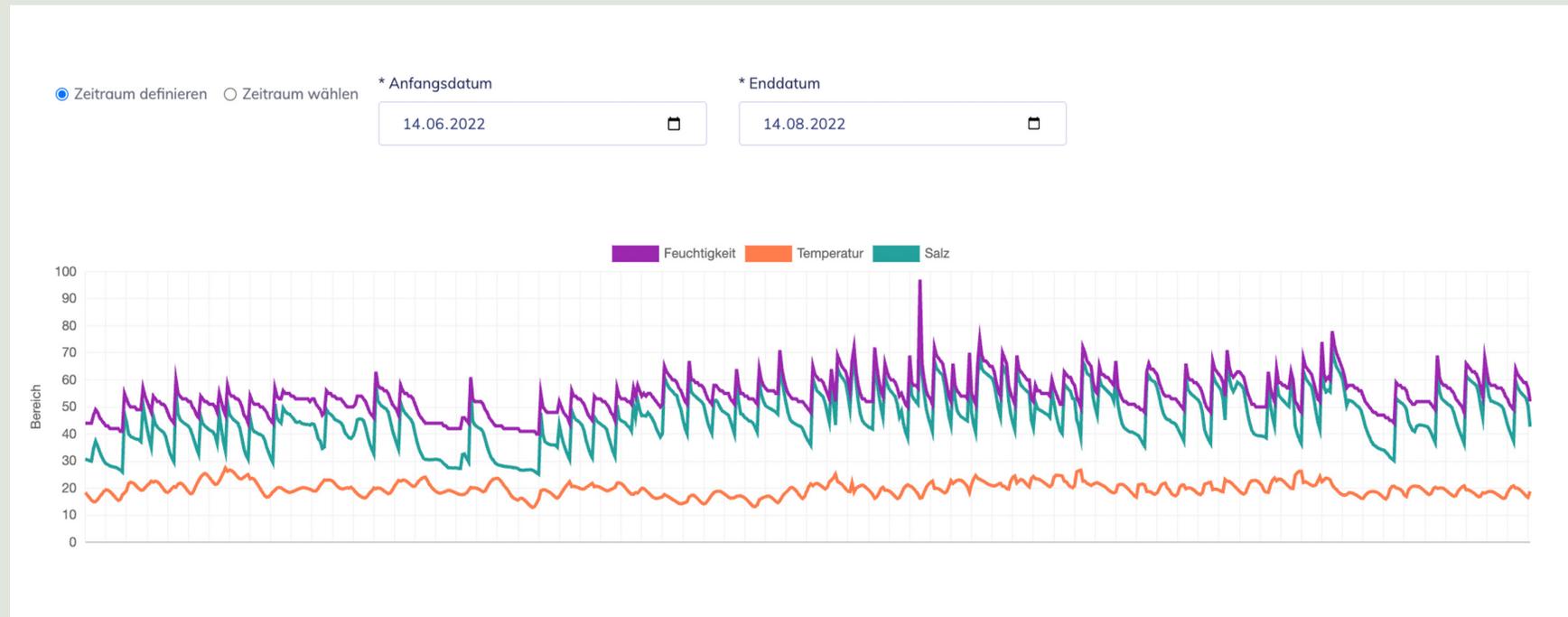
Als eine der größten Gartencenter-Ketten in den USA hat Monrovia ein **Kundenbindungsprogramm** geplant, indem alle hochwertigen Pflanzen mit Sensoren ausgestattet werden.

ZIEL

Ziel des Projektes ist es, **Kunden und deren Pflanzen zu „verbinden“** und ihnen durch zeitlich passende und regional sinnvolle Ratschläge einen aktiven Mehrwert zu liefern.

VORGEHEN

Alle Pflanzen mit einem Wert über 300 \$ werden – als **Teil des aktiven Kundenbindungsprogrammes** – mit Sensor ausgeliefert (mit Einverständnis der Kunden).



ERGEBNIS

Kundenbindungsprogramme werden optimiert, Kunden können in Echtzeit beraten werden. Über die FLORJA CRM-Plattform ist es möglich, sowohl **gesetzliche Garantieleistungen** schneller zu bedienen als auch **Mehrwert für Kunden** über Dienstleistungen und Produkte anzubieten.