

List referencyjny

Niniejszym potwierdzam, że firma one2tribe S.A. od marca 2018 r. do chwili obecnej realizuje projekt edukacyjno-motywacyjny pod nazwą „Aleja Gwiazd”. W projekcie bierze udział **1112 osób**, w tym 171 managerów, 716 doradców klienta i 225 pracowników działu optometrii, rozproszonych w salonach w całej Polsce.

ZW toku całego projektu zaangażowanie użytkowników utrzymuje się stale na bardzo wysokim poziomie. Wskaźnik zaangażowania uczestników w aktywności na platformie plasuje się na poziomie ok. 91%. Wynika z tego, że misje i quizy w „Aleji Gwiazd” cieszą się dużym zainteresowaniem, a niemal wszyscy, którzy otworzą zadanie podejmują się jego wykonania.

W projekcie zrealizowano wiele kampanii, które miały na celu:

- wsparcie sprzedaży m.in. poprzez realizację konkursów producenckich oraz sprzedażowych na produkty marek własnych. Wynik: **70%** ankietowanych deklaruje, iż zadania z kampanii sprawiły, że częściej rozmawia z klientami/pacjentami na temat produktu, którego dotyczyła kampania;
- podniesienie poziomu wiedzy eksperckiej (m.in. o procedurach i produktach dostępnych w salonach Vision Express) i kompetencji sprzedażowych wśród pracowników sieci. Wynik: **96%** ankietowanych dzięki zadaniom i quizom edukacyjnym, zastosowało techniki rozwiązujące najczęściej pojawiające się obiekcje w rozmowach z klientami.
- wsparcie komunikacji wewnętrznej sieci. Wynik: **81%** użytkowników uważa, że sposób w jaki prezentowana jest wiedza i poruszane są zagadnienia korporacyjne, pomaga ją zapamiętać i wdrożyć w pracy.

Dostarczony przez one2tribe projekt obejmuje:

- analizę dotychczas prowadzonych działań i zaproponowanie najlepszej strategii szybkiej realizacji założonych celów,
- opracowanie scenariuszy zmiany zachowań w oparciu o autorską metodę one2tribe,
- udostępnienie aplikacji Tribeware zintegrowanej z systemem Vision Express w wersji desktopowej i mobilnej,
- pełną obsługę konsultingową, administracyjną i analityczną,
- dostarczenie systemu benefitowego dla uczestników projektu wraz z pełną obsługą logistyczno-podatkową nagród.

Wpływ platformy Tribeware na sprzedaż:

- Metoda badawcza: Test A/B porównujący średnie wyniki sprzedaży i wysokość wygenerowanej marży między grupą badawczą (wspieraną w zakresie danego produktu przez działania w platformie Tribeware) a grupą kontrolną.



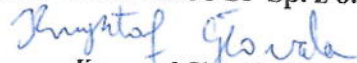
- Rola kampanii: w trakcie testu dla grupy badawczej zostały wdrożone dwie kampanie
 - 1) Kampania sprzedażowa, gdzie uczestnicy otrzymywali misje, w których byli wynagradzani za sprzedaż danego produktu;
 - 2) Kampania wspierająca, w której grupa badana otrzymywała zadania wspierające dostarczające wiedzę z zakresu pracy z danym produktem.
- Wyniki:
 - Działania prowadzone na platformie Tribeware mają istotnie dodatni wpływ na sprzedaż;
 - Zwrot z inwestycji w program (ROI) wyniósł 1758%;

Firma one2tribe realizuje projekt w sposób kompleksowy, z należytą starannością i dotrzymując ustalonych terminów. Dostarcza niezawodne narzędzie do realizacji założeń postawionych na różnych etapach projektu: komunikacji, edukacji, definiowania celów i motywowania użytkowników. Ponadto cały zespół projektowy po stronie one2tribe bardzo angażuje się w realizację projektu, wykazuje wysoki poziom profesjonalizmu i kreatywności.

Tribeware to również swoista platforma komunikacyjna, gdzie poza udziałem w zadaniach użytkownicy mają przestrzeń do dyskusji merytorycznych, dzięki którym na bieżąco wymieniają się doświadczeniami i pomysłami, wspólnie wypracowują zestawy najlepszych praktyk. Integruje to zespoły z różnych salonów i tworzy prawdziwą społeczność Alei Gwiazd.

Forma projektu, informacje zawarte w zadaniach i sposób ich przedstawiania są wysoko oceniane przez użytkowników. Wskazują na to wyniki ankiet feedbackowych przeprowadzanych poprzez platformę Tribeware, które zawsze wypadają pozytywnie. Na przykład ostatni pomiar wskaźnika NPS z października 2022 r., który bada lojalność użytkowników, uplasował się na poziomie +66 pkt. - gdzie wartości NPS powyżej +50 uznaje się za wynik doskonały.

VISION EXPRESS SP Sp. z o.o.


Krzysztof Głowala

Specjalista ds. rozwoju biznesu
Business Development Specialist