

## HISTORIA SUKCESU



Studium przypadku opracowane przez  
Synchronworks Consulting

[synchronworks.net](http://synchronworks.net)  
[biuro@synchronworks.net](mailto:biuro@synchronworks.net)  
+48 32 889 83 44



## ZAWARTOŚĆ

<b>1</b>	SZCZEGÓŁY PROJEKTU	3
<b>2</b>	PRZEGLĄD	4
<b>3</b>	MOŻLIWOŚCI I ROZWIĄZANIA	5
<b>4</b>	REZULTAT	9

# Szczegóły projektu

## LOKALIZACJA

Ontario, Kanada

## ZAKRES PROJEKTU

Przeprojektowanie sklepu internetowego  
Migracja / integracja punktów sprzedaży

## ROZPOCZĘCIE PROJEKTU

2021 / 2022





# PRZEGLĄD

Kiedy Rosewood Estates Winery po raz pierwszy zwróciło się do Synchronworks, ich głównym celem było dostosowanie strategii sprzedaży cyfrowej oraz lokalnej do celów firmy i tempa jej rozwoju. Firma działa jako wielokrotnie nagradzana butikowa winiarnia, która oferuje konsumentom szeroką gamę produktów i usług. Dzięki naszej współpracy, dostarczyliśmy zupełnie nową witrynę sklepu internetowego, ze wskaźnikami wydajności i analizami wspierającymi rozwój biznesu i znacznie zwiększającymi ogólne przychody ze sprzedaży, dzięki zastosowaniu optymalizacji współczynnika konwersji na całej platformie. Ponadto w pełni dostosowaliśmy i skonfigurowaliśmy Shopify dla sklepowego działu sprzedaży detalicznej winiarni.

# MOŻLIWOŚCI I ROZWIĄZANIA

Na podstawie naszego podsumowania celów klienta oraz istniejącej strategii cyfrowej i struktury sprzedaży okazało się, że jego obecna witryna była indeksowana w popularnych wyszukiwarkach i uzyskiwała spory ruch. Jednak przegląd ich rozdrobnionego systemu sprzedaży internetowej i lokalnej pokazał, że zarządzanie zapasami i strategia sprzedaży firmy wymagały bardziej ujednoliconego, kompleksowego i nowoczesnego podejścia.



Zdecydowaliśmy się na pięć kluczowych obszarów i w związku z tym zaproponowaliśmy następujące cele:

### **OBSZAR #1: HANDEL ELEKTRONICZNY**

CEL: Zaplanowanie i wdrożenie obecności i strategii online w celu zmaksymalizowania świadomości marki, zwiększenia liczby rezerwacji i wsparcia sprzedaży za pośrednictwem zoptymalizowanej witryny Shopify.

### **OBSZAR #2: DOŚWIADCZENIE UŻYTKOWNIKA I FUNKCJONALNOŚĆ**

CEL: Zaprojektowanie czystej, nowoczesnej strony internetowej, która zapewnia płynne i angażujące doświadczenie użytkownika w celu zwiększenia sprzedaży online.

### **OBSZAR #3: SYSTEM ZARZĄDZANIA TREŚCIĄ (CMS)**

CEL: Zbudowanie wysoce funkcjonalnego interaktywnego systemu CMS z zaawansowaną funkcją zarządzania operacjami winiarni zarówno online, jak i w sklepie.

### **OBSZAR NR #4: MIGRACJA PUNKTÓW SPRZEDAŻY**

CEL: Integracja i migracja z istniejącego punktu sprzedaży do Shopify PRO na miejscu, pobranie istniejących zapasów oraz ich migracja w celu uzyskania bardziej płynnej i kompleksowej strategii ich zarządzania.

### **OBSZAR #5: NIESTANDARDOWE UJEDNOLICONE RAPORTOWANIE**

CEL: Tworzenie i analizowanie automatycznych raportów dotyczących sprzedaży, zapasów, podatków, klientów, punktów sprzedaży, aby określić przyszłe możliwości i krytyczne metryki sklepu.



# VISIT ROSEWOOD

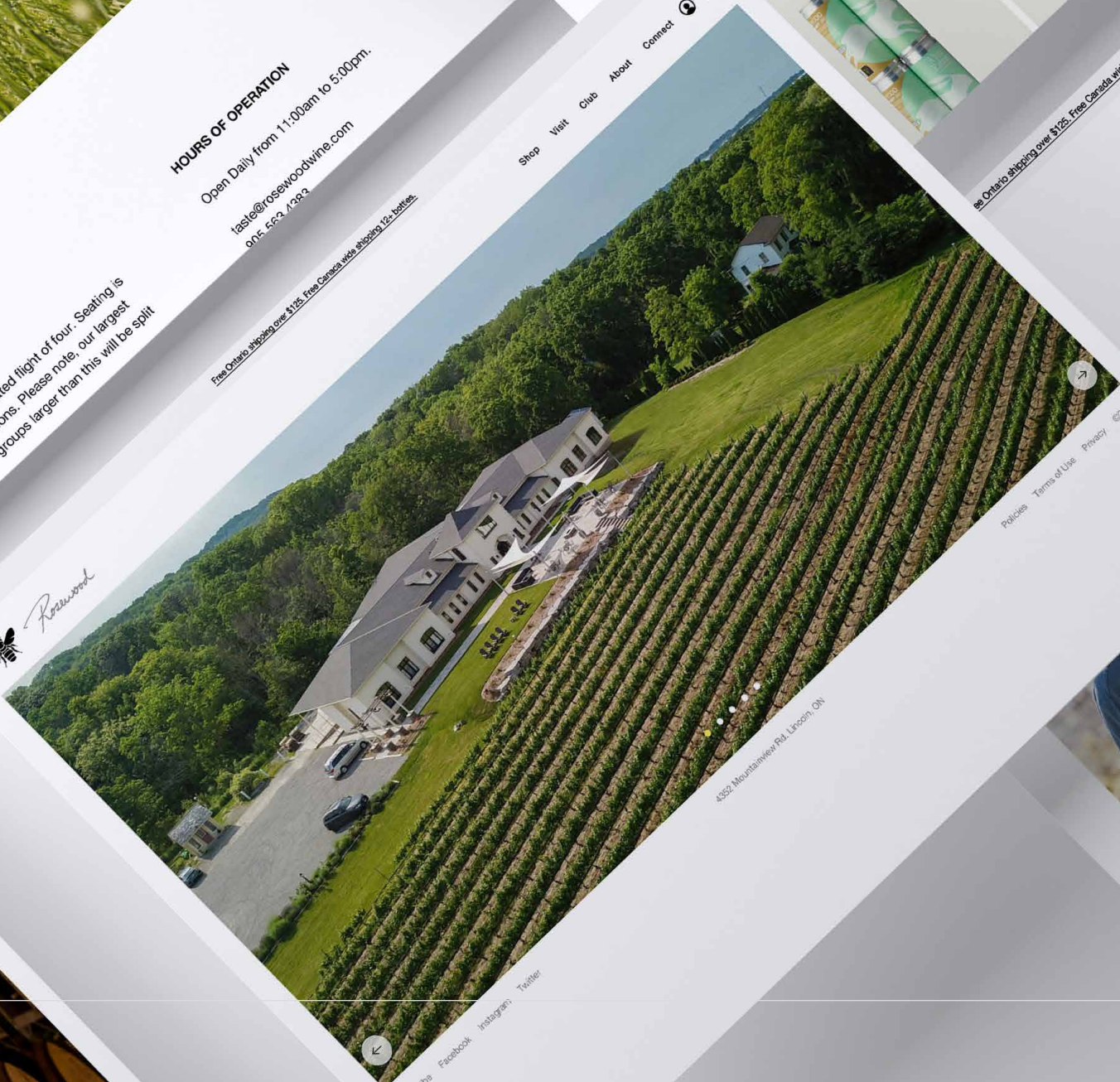
## TASTINGS

All tastings are offered in a structured, seated flight of four. Seating is offered on a walk-in basis, no reservations. Please note, our largest table seats up to six guests and all groups larger than this will be split accordingly.

## HOURS OF OPERATION

Open Daily from 11:00am to 5:00pm.  
taste@rosewoodwine.com  
915-552-7323

Free Ontario shipping over \$125. Free Canada wide shipping 12+ bottles.



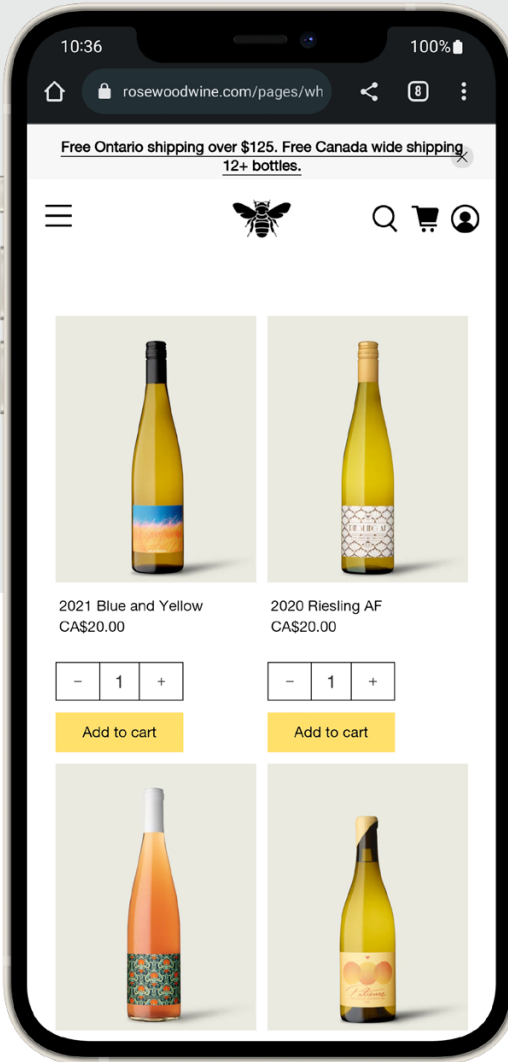
4352 Mountview Rd, Lacombe, ON

2021 Blue and Yellow Green og

Add to cart

2020 Riesling CA\$20.00

Free Ontario shipping over \$125. Free Canada wide shipping 12+ bottles.





# REZULTATY

Winiarnia odnotowała **4-krotny** wzrost sprzedaży brutto w pierwszym kwartale realizacji projektu.

„Praca z Synchronworks była przyjemnością - cały zespół jest pomocny i wysoko wykwalifikowany. Bezbłędnie przedstawiają różne opcje i pomysły na rozwiązanie pojawiających się trudności. Jesteśmy bardzo zadowoleni z całego projektu zrealizowanego przez Synchronworks i z niecierpliwością czekamy na ponowną współpracę z nimi w przyszłości.”

*William Roman, Dyrektor generalny, Rosewood Wines*

# REZULTATY

Winiarnia Rosewood odnotowała

**511% wzrostu**

sprzedaży brutto w pierwszym kwartale w ujęciu rocznym podczas pierwszego roku realizacji projektu, w porównaniu ze 111% wzrostem sprzedaży brutto w pierwszym kwartale poprzedniego roku (przed wdrożeniem projektu).

Mając na uwadze wymienione powyżej cele, zespół Synchronworks był w stanie stworzyć przyjazne dla użytkownika doświadczenie online dla klientów i płynną sprzedaż na miejscu dla personelu. Dzięki temu, że zarówno sprzedaż online, jak i sprzedaż w sklepie są teraz przesyłane strumieniowo do jednego spójnego systemu punktów sprzedaży, Rosewood może łatwo zarządzać swoimi zapasami i monitorować sprzedaż na wszystkich platformach handlowych. Przetestowano całą stronę internetową od ogólnego przeglądania, poprzez rezerwację, dostęp do mediów, kontakt oraz powiadomienia o dostarczonych wiadomościach.

Dzięki naszej współpracy z Rosewood, dostarczyliśmy zupełnie nową witrynę internetową, ze wskaźnikami wydajności i analizami wspierającymi rozwój biznesu oraz znacząco zwiększającymi ogólne przychody ze sprzedaży hurtowej i online dzięki zastosowaniu optymalizacji współczynnika konwersji na całej platformie.

Od czasu uruchomienia zaktualizowanego systemu punktów sprzedaży i witryny internetowej Rosewood, firma odnotowała gwałtowny wzrost sprzedaży brutto w pierwszym kwartale w ujęciu rocznym w porównaniu ze sprzedażą przed wdrożeniem. Nowa strategia cyfrowa firmy i infrastruktura systemowa są teraz w stanie dostosować się do szybszego wzrostu i skalowalności.



Dowiedz się więcej o tym,  
co możemy dla Ciebie  
zrobić w Twojej branży.

Skontaktuj się z nami już teraz,  
aby dowiedzieć się, w jaki sposób  
Synchronworks może przynieść korzyści  
Twojej firmie.

---

[synchronworks.net](https://synchronworks.net)

[biuro@synchronworks.net](mailto:biuro@synchronworks.net)

+48 32 889 83 44

