

«*UDS – это уникальное решение для бизнеса, оно одним кликом закрыло все наши задачи, к решению которых мы шли долгое время! Мы получили прозрачную и понятную клиентам программу лояльности. Функционал мгновенной оценки обслуживания позволяет нам всегда держать руку на пульсе, а какие приятные отзывы пишут нашим стилистам клиенты, это очень мотивирует! Благодаря грамотной настройке модуля электронных подарочных сертификатов, мы увеличили возвратность клиентов в наш бизнес и дали им возможность получить еще больше качественных услуг по уходу за собой! И это лишь не большой перечень возможностей, которые теперь у нас есть и которые каждый день улучшают наш сервис и наш бизнес!»*

Владелец:

Шапанова Галина
Геннадьевна

Студия красоты и клиника косметологии

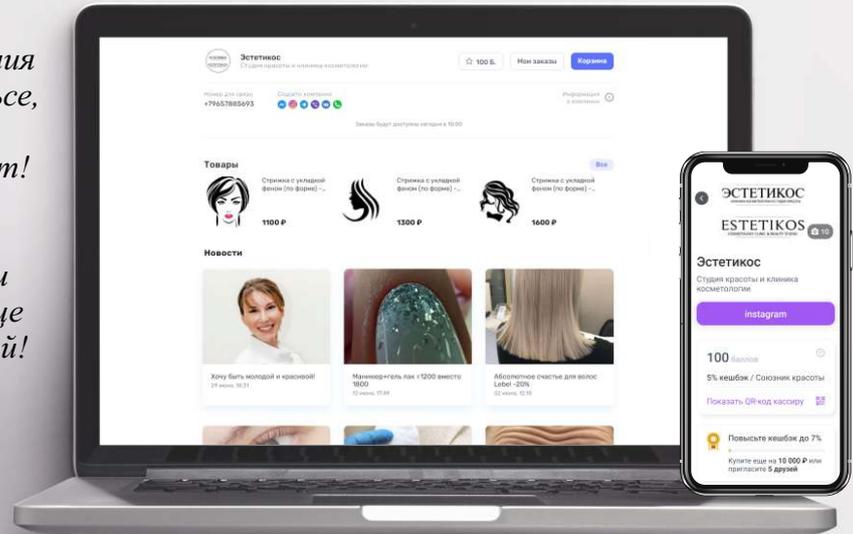
ЭСТЕТИКОС

г. Санкт-Петербург

Партнер GIS:

Баскакова Мария

PRO CONSULTING



Дата запуска UDS:
06.03.2021

Дата информации:
21.07.2021

О КОМПАНИИ



ЭСТЕТИКОС

КЛИНИКА КОСМЕТОЛОГИИ И СТУДИЯ КРАСОТЫ

Студия красоты и клиника косметологии «Эстетикос» работает для клиентов с 2005 года. У нас две студии в г. Санкт-Петербурге. Мы дорожим репутацией хорошего салона! В приоритете качество и безопасность. Здесь профессионалы высокого уровня со всей ответственностью и с душой окажут целый комплекс услуг для женщин, мужчин и детей, которые отвечают потребностям современного человека. Опыт, старания и талант специалистов «Эстетикос» позволят вам выглядеть прекрасно и в будни, и в праздники!

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Более 200 видов услуг
- Индивидуальный подход
- Специалисты высокого уровня
- Школа обучения молодых специалистов с нуля и повышение квалификации по многим направлениям beauty



 [estetikos_spb](#)

 [estetikos_spb](#)

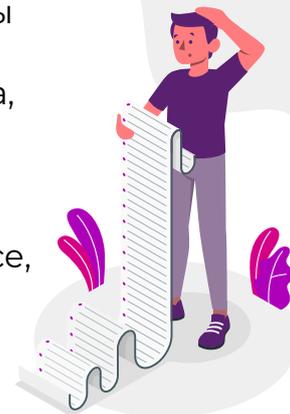
[dbfz5725](#)

 [estetikos.ru](#)



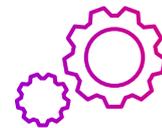
ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

1. Система скидков не имела единой формы, в основном скидки распространялись только на старых клиентов и были установлены «на глаз».
2. За долгие годы работы была накоплена солидная клиентская база, но у нас не было инструмента, чтобы качественно с ней работать.
3. Не было системы информирования и получения обратной связи от клиентов.
4. CRM-система, которая уже долгое время использовалась в бизнесе, не устраивала владельца бизнеса и не была удобна сотрудникам.



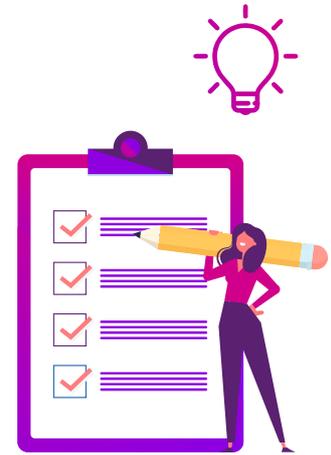
ЗАДАЧИ

1. Оцифровка клиентской базы с возможностью работы с ней.
2. Замена скидков по номерам телефонов на электронные бонусные карты.
3. Получение обратной связи от клиентов с возможностью оперативного реагирования на нее.
4. Настройка модуля электронного кросс-маркетинга для увеличения возвратности клиентов и повышения спроса на большее количество услуг одним клиентом.
5. Подключение новой CRM-системы для салонов красоты, по рекомендации и рейтингам от клиентов, кто давно пользуется UDS.



РЕАЛИЗАЦИЯ

1. Разработка и осуществление поэтапного плана внедрения.
2. Комплексное обучение персонала (5 человек – администраторы и владелец студии) и индивидуальная аттестация каждого сотрудника.
3. Сопровождение и консультирование по UDS после внедрения.
4. Все 100% операций через UDS.
5. Разработана трехуровневая бонусная программа через кешбэк, сделан учет ранее накопленных скидок старыми клиентами.
6. Баллами можно оплатить 10% от чека.
7. Большим открытием для нас стал интернет-магазин, в товары и услуги был загружен прайс и уже в 1-й месяц работы клиенты стали бронировать услуги через приложение! Мы приятно удивлены, оказалось, что эта функция востребована не только при заказе еды и покупке вещей, но и в бьюти-сфере, и очень здорово, что у нас этот функционал есть!



8. И одним из самых сильных решений для нас стала замена прежней CRM для сферы бьюти на новую. Благодаря команде **PRO CONSULTING** мы познакомились с клиентами **UDS**, владельцами салонов красоты и получили подробную обратную связь об их опыте использования внутренней CRM, после чего легко приняли решение и приобрели теперь уже максимально удобную для нас CRM-систему для наших студий. В комплексе с **UDS** это дало отличный результат!

РЕЗУЛЬТАТ С МАРТА 2021 ПО ИЮЛЬ 2021

1. Оцифровано **7433** клиентов (был сделан импорт всей накопленной клиентской базы)
2. Карты за **4,5** месяца использования UDS уже у **30%** клиентов
3. Возвратность выросла на **10%** (с **36,8%** до **47,54%**)
4. Фактическая скидка составляет **2%**
5. Результат работы по внутренним сертификатам принес в кассу более **1,8 млн руб.**
6. Пришли с платформы UDS **79** клиентов, из которых **24** совершили оплаты на сумму более **200 тыс. руб.**
7. Клиенты, оцифрованные в инстаграме, – **38**, из которых **30** совершили оплаты на сумму более **115 тыс. руб.**
8. Клиенты по рекомендации – здесь конверсия **100%**, из **34** рекомендаций, все **34** клиента сделали покупки на сумму более **50 тыс. рублей**, а некоторые уже вернулись повторно!
9. Получено **537** положительных оценок!



Итоговый профит
компании составил

2 165 000 руб.