

ПОРТФОЛИО  
КЕЙСОВ

uds<sup>o</sup>

Ювелирный салон

# АЛЕКСАНДРИТ

г. Губкинский

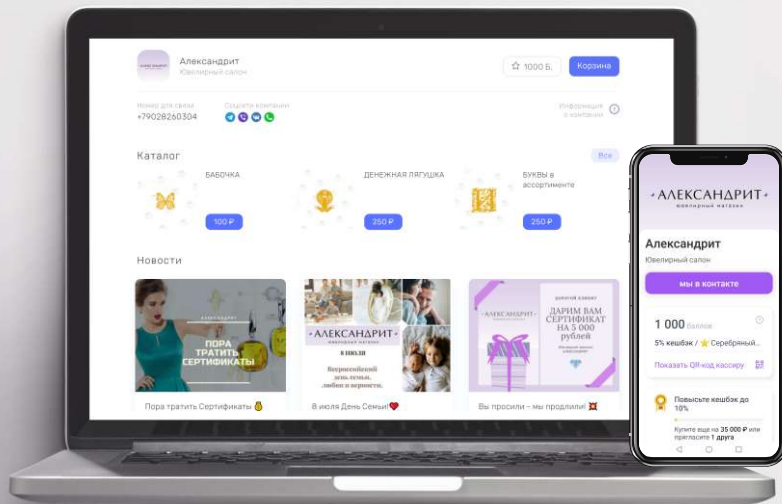
**Партнер GIS:**

Баскакова Мария  
**PRO CONSULTING**

«До UDS мы работали по старинке и в бизнесе не было никакой автоматизации, но время бежит вперед, и мы понимали, что нужно быть в тренде, нужно удивлять и баловать своих клиентов, создавая им максимальный комфорт при покупках в нашем ювелирном магазине. Решение мы приняли не сразу, сначала собрали обратную связь от коллег по ювелирному бизнесу из других регионов, и все сомнения отпали, осталось только познакомиться с командой профессиональных внедренцев и сделать запуск UDS в наш бизнес. С приходом UDS принципиально изменилось все, бизнес-процесс по выдаче клиенту бонусной карты стал прозрачным, понятным, простым и увлекательным. На сегодняшний день оцифровка клиентов, которые совершают покупки, составляет практически 100%! Это означает, что все клиенты с удовольствием скачивают нашу бонусную карту, потому что созданная для нас бонусная программа вовлекает и вызывает интерес!»

**Владелец:**

Фомин Олег Ярославович



**Дата запуска UDS:**  
26.04.2021

**Дата информации:**  
09.08.2021

# О КОМПАНИИ

→ АЛЕКСАНДРИТ →

ювелирный магазин

Ювелирный салон «Александрит» – место, где исполняются ваши драгоценные мечты.

В салоне представлен большой выбор украшений на любой вкус и для любого повода!

Ювелирный салон «Александрит» – официальный партнер бренда SOKOLOV и ОАО «Московский ювелирный завод». «Александрит» балует своих клиентов постоянными акциями и сюрпризами!

## ПРЕИМУЩЕСТВА

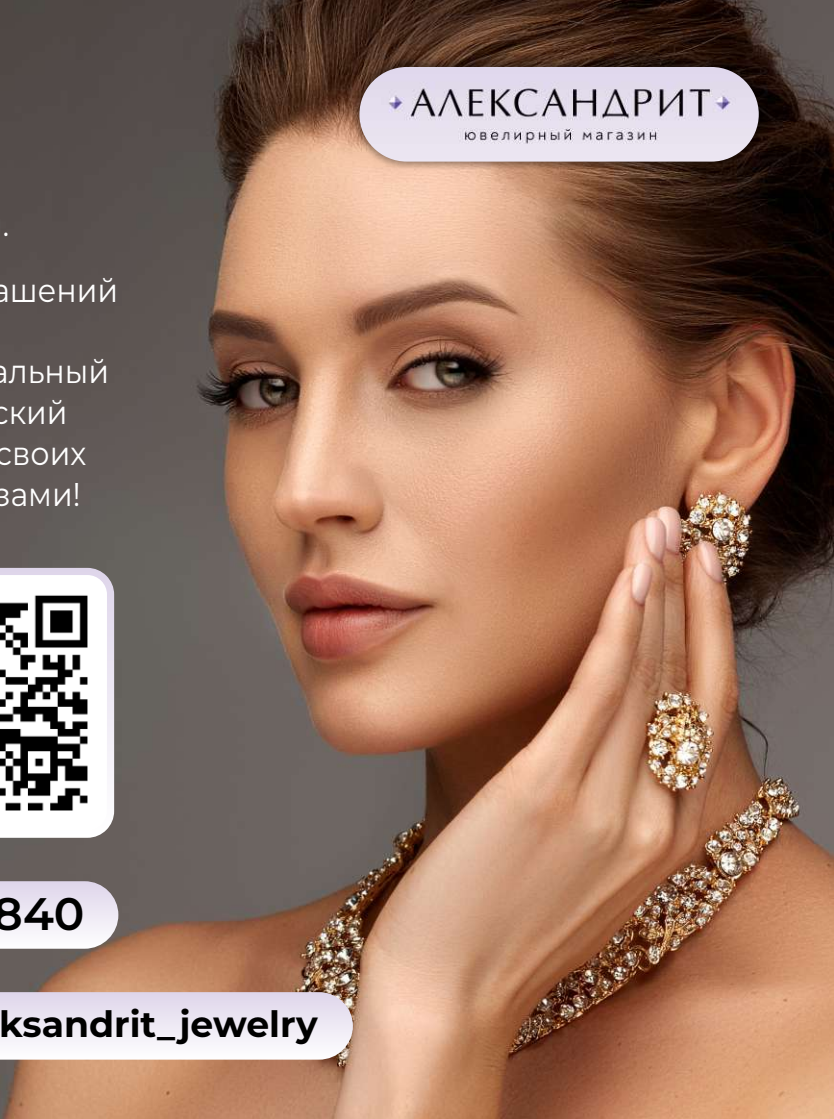
- Ювелирные изделия в огромном ассортименте от ведущих российских производителей
- Высокое качество, все изделия оригиналы и имеют сертификаты
- Роскошный выбор и доступность цен
- Постоянные акции



stvz4840



aleksandrit\_jewelry



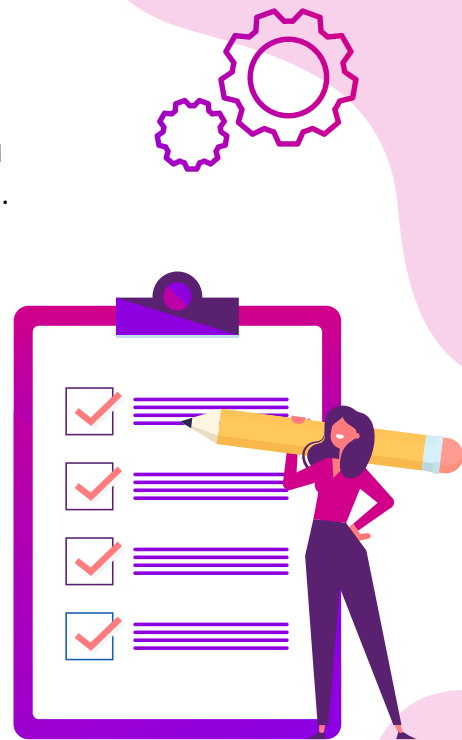
# НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

## ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

1. Система скидков не имела единой формы, в основном скидки распространялись только на старых клиентов.
2. За долгие годы работы была накоплена солидная клиентская база, но мы не знали, что с ней делать, как развивать продажи.
3. Не было системы информирования и получения обратной связи от клиентов.

## ЗАДАЧИ

1. Оцифровка клиентской базы с возможностью работы с ней.
2. Замена скидков по номерам телефонов на электронные бонусные карты.
3. Сокращение размера прямой скидки.
4. Увеличение возвратности клиентов.
5. Получение обратной связи от клиентов с возможностью оперативного реагирования на нее.
6. Настройка модуля электронных сертификатов для увеличения возвратности клиентов.



# РЕЗУЛЬТАТ С АПРЕЛЯ 2021 ПО АВГУСТ 2021

1. Оцифровано **4138** клиентов (был сделан импорт всей накопленной клиентской базы).
2. Карты за **3,5** месяца использования UDS уже у **65%** клиентов, и **53%** этих клиентов уже совершили хотя бы одну покупку.
3. Разработана пятиуровневая бонусная программа через кешбэк.
4. Баллами можно оплатить **25%** от чека.
5. Возвратность выросла до **21%** (до UDS была 14%).
6. Фактическая скидка составляет **1%**, до UDS прямые потери на скидках составляли более **24%**.
7. Результат внутреннего кросс-маркетинга принес в кассу более **1 млн руб.**
8. Пришли с платформы UDS **368** клиентов, из которых **312** совершили оплаты на сумму более **4,8 млн руб.**
9. Выручка по клиентам, которые пришли в бизнес по рекомендациям, составила более **351 тыс. рублей**, из **51** рекомендации **29** клиентов сделали покупки.
10. Получено **159** положительных оценок!



Итоговый профит  
компании – более **5 млн руб.**