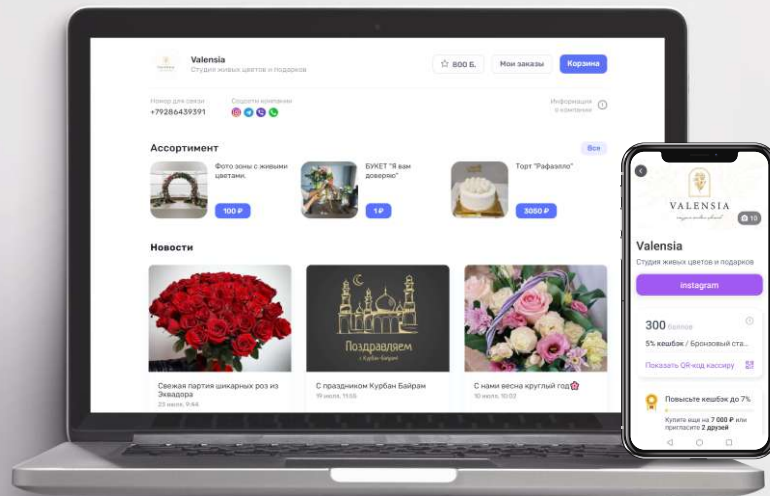


«У нас не большой цветочный салон, это семейный бизнес. Каждый клиент для нас – большая ценность! Цветы это высококонкурентный бизнес и исторически сложилось так, что скидки мы делали всегда и всем, все на словах, по договорённости. В бизнесе не было системы учета, вели учет в обычной тетради, но так продолжаться не могло. Совершенно очевидно, что сейчас в современном мире, выживает и процветает только тот бизнес, в котором есть учет, система и понятная, привлекательная для клиентов бонусная система. Именно по этой причине наш выбор пал на решение от UDS, честно говоря, другой альтернативы, мы и не видели) У нас существовал свой сайт, но продвижение «одиночки» это дорого, долго и не всегда эффективно, гораздо проще стать частью уже большой и работающей эко-системы!»

Владелец:

Айдамирова Милана
Хамзатовна

Партнер GIS:
Баскакова Мария
PRO CONSULTING









Дата запуска UDS:
30.10.2020

Дата информации:
13.08.2021

О КОМПАНИИ

ПРЕИМУЩЕСТВА

-  работаем по предзаказу
-  оформляем торжества/любые мероприятия, где должны присутствовать цветочные композиции
-  Живые цветы и экзотика
-  Свадебная флористика
-  flower box
(цветочные коробки/корзины/ящики)
-  Всегда в наличии Букеты дня за баллы и Букет «Я вам доверяю»



valensiaflowers

sfaa2751



shop/cvety-valensia



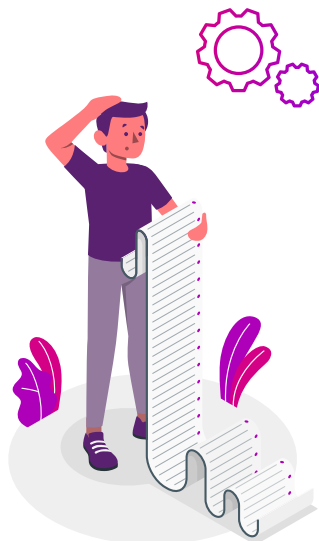
VALENSIA

студия живых цветов

Всегда в наличии свежие цветы.
Высокий сервис и трепетное отношение к каждому цветку и к каждому нашему Клиенту!



Настроение с доставкой к любому празднику и поводу!

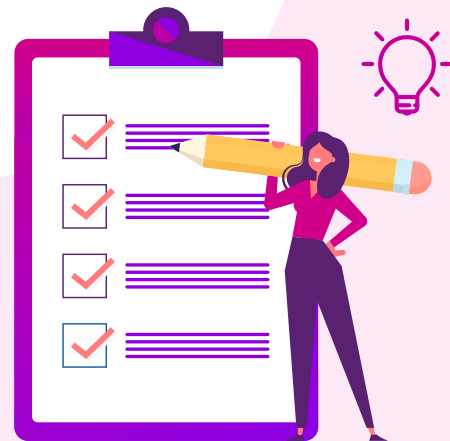


ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

1. Система скидок не имела единой формы, скидки делали тем, кто просил
2. За долгие годы работы была накоплена клиентская база, но она была на бумаге, а значит не могла «работать»
3. Не было системы информирования и получения обратной связи от клиентов
4. Размер прямой скидки достигал 20-25% за год, потери по выручке соответствующие

ЗАДАЧИ

1. Оцифровка клиентской базы
2. Создание понятной программы лояльности
3. Сокращение размера прямой скидки
4. Увеличение возвратности клиентов
5. Получение обратной связи от клиентов с возможностью оперативного реагирования на нее



РЕЗУЛЬТАТ С ОКТЯБРЯ 2020 ПО АВГУСТ 2021

1. Оцифровано **727** клиентов (был сделан импорт всей накопленной клиентской базы)
2. **69%** клиентов совершили покупки
3. Разработана Пятиуровневая бонусная программа через кешбэк
4. Баллами можно оплатить **20%** от чека
5. Возвратность клиентов составляет **20%**
6. Фактическая скидка составляет – **1%**, до UDS прямые потери на скидках составляли более **20%**
7. Результат кросс-маркетинга и выдача внутренних сертификатов – принес в кассу более **300 тыс. руб.**
8. Пришли с платформы UDS – **46** клиентов, которые совершили оплаты на сумму более **494 тыс. руб.**
9. Получено более **50** положительных оценок!

Итоговый профит
компании составил более **800 тыс. руб.**



Задать вопросы по работе UDS
в данной компании вы
можете по телефону:

+7-927-826-45-58

Баскакова Мария