

ПОРТФОЛИО
КЕЙСОВ

uds^o

ФОРВАРД АВТО

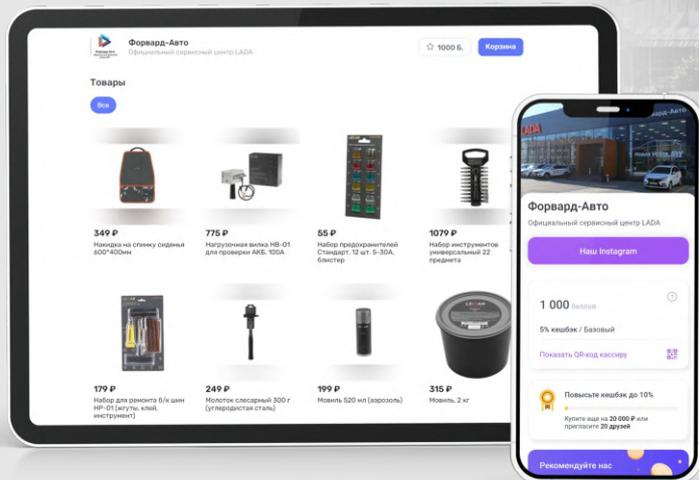
Пермь, Сургут, Ижевск,
Нижневартовск, Чайковский

Лада

«UDS позволяет быть лояльным к клиенту без убытков для предприятия».

**Руководитель
сервисного центра:**
Сергей Нередков

Специалист по внедрению:
Бахорин Виталий,
Дмитрий Романов



Дата запуска UDS:
01.01.2021

Дата информации:
24.12.2021

О КОМПАНИИ



Официальный
сервисный центр LADA

dagt4767

 forwardauto.lada

 forward59.lada.ru

НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

- Не было системы, которая бы позволила понимать возвратность клиентов.
- Нужна была единая система лояльности.
- Высокие затраты на коммуникацию с клиентами.



ЗАДАЧИ

1. Увеличение среднего чека.
2. Увеличение возвратности клиентов.
3. Внедрение единой системы лояльности с возможностью начисления кэшбека.
4. Получение обратной связи от клиентов и экономия на коммуникации с ними.
5. Новые клиенты по рекомендациям.

РЕАЛИЗАЦИЯ



1000 приветственных
баллов



кешбэк от 5% до 10%



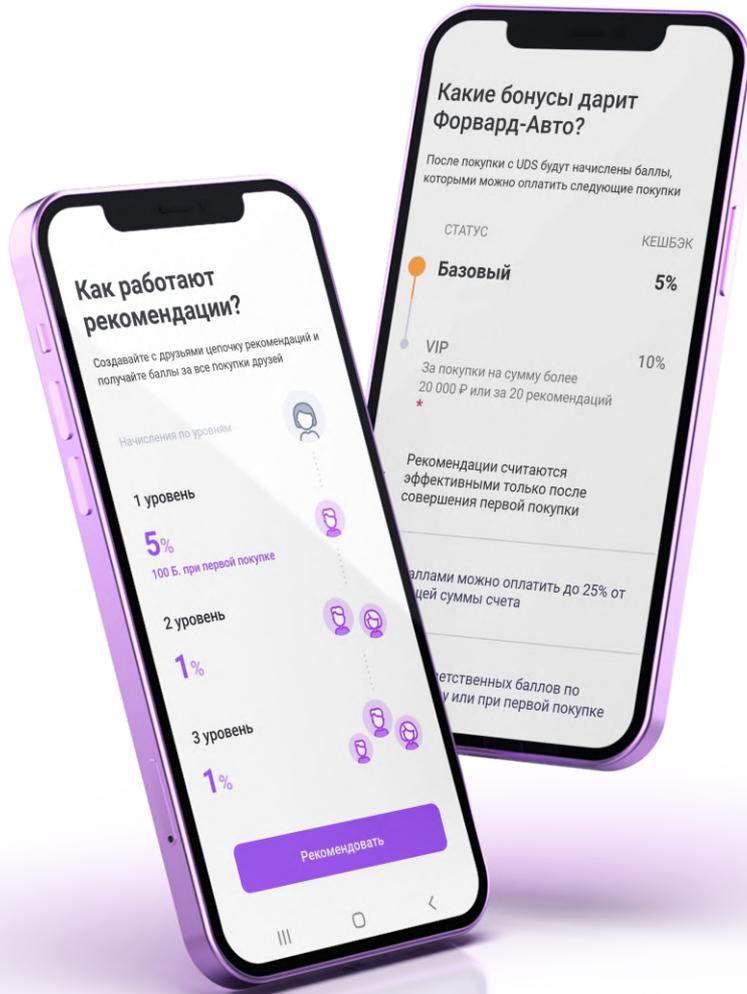
100 баллов
за рекомендацию другу



Списание – до 25% от чека



Полная интеграция
с 1С Альфа-Авто



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

- ✓ Индивидуальная настройка бонусной программы.
- ✓ Полная интеграция с 1С Альфа-авто.
- ✓ Оформление точек продаж полиграфией о преимуществах бонусной программы салона.
- ✓ Обучение и аттестация персонала.
- ✓ Разработка и согласование дополнительной мотивации для персонала.



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ГОД РАБОТЫ С UDS

- ✓ **8** уровней рекомендаций и клиент со **112** эффективными рекомендациям. Что дало доп. доход по рекомендациям на **10 121 772 Р**
- ✓ Экономия на коммуникациях за счет push на сумму около **1 000 000 Р**
- ✓ **7 192 964** от клиентов, которые пришли из приложения UDS
- ✓ Фактическая скидка **1%**



**Итоговый профит
от работы – 18 314 736 Р**

