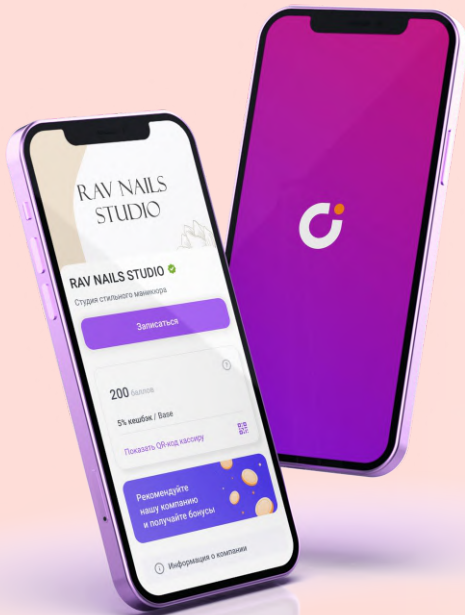


ПОРТФОЛИО  
КЕЙСОВ

uds<sup>+</sup>

*«Огромное спасибо Юлии за проделанную работу и сопровождение на всём пути! Благодаря UDS я за короткое время смогла вырасти от мастера-одиночки, до студии маникюра с двумя мастерами, и на этом не останавливаюсь!»*



# RAV NAILS STUDIO

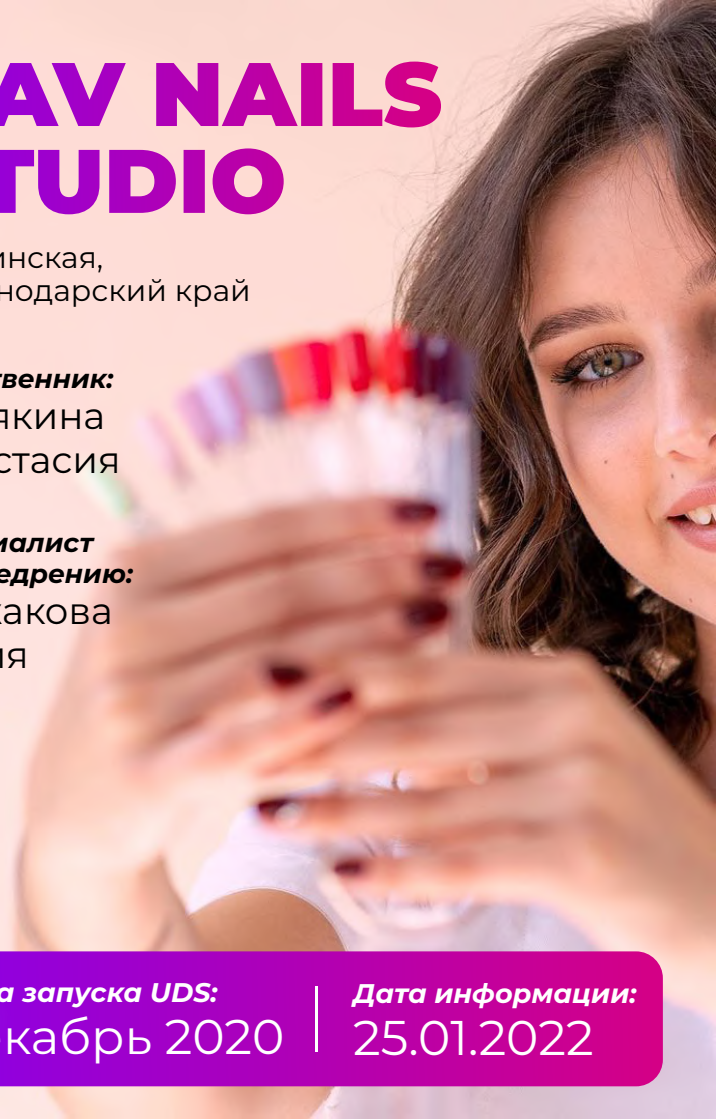
ст. Динская,  
Краснодарский край

**Собственник:**  
Ревакина  
Анастасия

**Специалист  
по внедрению:**  
Рыжакова  
Юлия

Дата запуска UDS:  
декабрь 2020

Дата информации:  
25.01.2022



# RAV NAILS STUDIO

Небольшая уютная студия стильного маникюра  
в Краснодарском крае. Кабинет маникюра  
и педикюра, 2 мастера.

Ноготок за ноготком создаем  
ваш идеальный маникюр.



qxsu6363

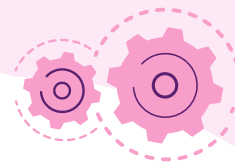
## Гарантируем:

- ✓ стерильность
- ✓ безопасность
- ✓ аккуратность

Работаем с LUXIO



# НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

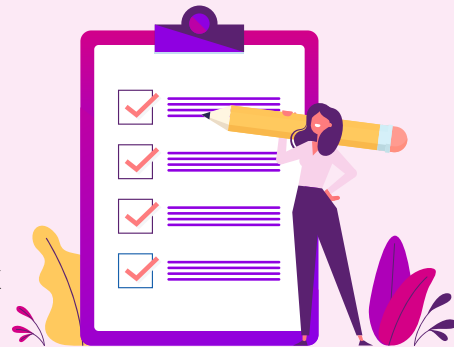


## ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Анастасия – молодая девушка предприниматель, опытный ногтевой мастер, которая решила открыть собственную студию. Сначала работала сама. Клиентов наработывала «с нуля» на новом рынке, так как переехала в Динскую и Новосибирска. На момент знакомства – 0 клиентов, расходы на открытие, оборудование, рекламу и материалы, отсутствие учета и бизнес-процессов. Поэтому было принято решение использовать UDS на тарифе LITE (30\$/мес.) с базовым функционалом.

## ЗАДАЧИ

Главной целью было использовать приложение UDS, как CRM систему, чтобы велся учет первых наработанных через дорогую рекламу клиентов, была наглядная статистика по их визитам, понимание кто пришел через Инстаграм, а кто по рекомендациям. Чтобы не потерять наработанных клиентов, дать им мотивацию прийти повторно и стать постоянными.



## ОСОБЕННОСТИ

Клиенты охотно получают бонусную карту, так как у них достаточно времени на процедуру, чтобы успеть скачать приложение. Очень часто оставляют положительные отзывы. Легко мотивируются на рекомендации, даже без бонусов благодарности, примерный скрипт мастера: «Вы можете такую же скидку 200 бонусов и 5% кешбек подарить своей подруге, просто скиньте свою ссылку из приложения». Если клиент отказывается от установки приложения мастер начисляет бонусы по номер телефона. В следующий раз обычно клиентка не отказывается их списать и устанавливает.



# РЕАЛИЗАЦИЯ

Срок действия  
бонусов – 6 месяцев  
с последнего визита



200 приветственных  
баллов



cashback 5%

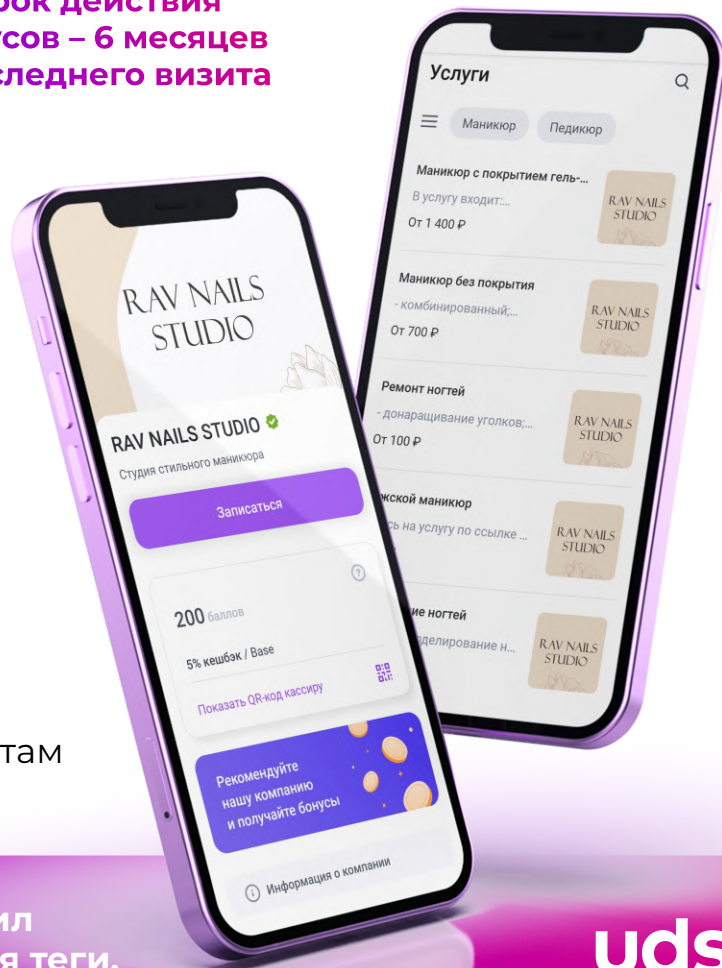


50 баллов  
за рекомендацию другу



Оплата баллами  
до 50% от суммы чека

- ✓ Дополнительно к UDS используется сервис онлайн записи DiKiDi (бесплатная версия).
- ✓ В активную кнопку в приложении добавлена ссылка на запись и клиентам удобно ей пользоваться.



Чтобы знать к какому мастеру приходил клиент и на какие услуги используются теги.

uds<sup>o</sup>



# ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

✓  
Чтобы получить результат собственник прислушивается ко всем рекомендациям внедренца, соблюдает дисциплину транзакций, так как учет всех оплат клиентов (даже отказывающихся от установки приложения) дает понимание по реальной кассовой выручке и показывает глубокую статистику.

✓  
Профиль компании оформлен привлекательно, приятно, позволят познакомиться со студией и вызывает желание ее посетить.

✓  
Информирование клиентов о бонусной программе ведется как в оффлайн точке, так и в соц.сетях + у партнеров.

✓  
Мастера знакомят с приложением с позиции выгоды клиента и его удобства (например, запись прям на главной страничке).



# РЕЗУЛЬТАТ ЗА ГОД РАБОТЫ С UDS

- ✓ На текущий момент в базе **255** клиентов, из них: **71** сами нашли студию в приложении UDS и добавили себе карту, **26** появились благодаря кросс-маркетингу с двумя компаниями (бистро и газета), **89** подключились в Инстаграм, из них **40** стали клиентами, остальные регистрировали карту в студии с мастером. Итого: клиентов, которым оказали услуги в студии от **1** до **11** раз – **82** человека (**32%** накопленной базы потенциальных клиентов).
- ✓ Постоянных клиентов – **25%** (**22** человека).
- ✓ Они принесли в кассу **75%** выручки. Ср.чек **1750 Р**
- ✓ Клиентов именинников Анастасия лично поздравляет за несколько дней до праздника, чтобы успеть сделать девушке маникюр, так как есть календарь с Днями рождениями клиентов, даже тех кто еще не был.
- ✓ В качестве коммуникаций использует сертификаты, которые выдает по всей базе, группам клиентов или выборочно. Таким образом есть возможность сообщать о свободных окошках, графике работы, акциях и др. новостях.
- ✓ Фактическая скидка при данных настройках – **4%**. Всего клиенты воспользовались бонусной картой в UDS **386** раз. И оставили **67** отзывов.
- ✓ По «сарафану» студия получила уже **35** рекомендаций, **5** из них стали постоянными клиентами и принесли **68 960 Р** в оборот. Такие результаты позволили расширяться и взять на работу второго мастера, у которого также всегда есть запись.
- ✓ Благодаря фильтрам и возможности отследить «отток» клиентов или группу кто давно не посещал салон удастся восстановить их активность – написать в WhatsApp или позвонить и напомнить о себе.



## ЭКОНОМИЯ:

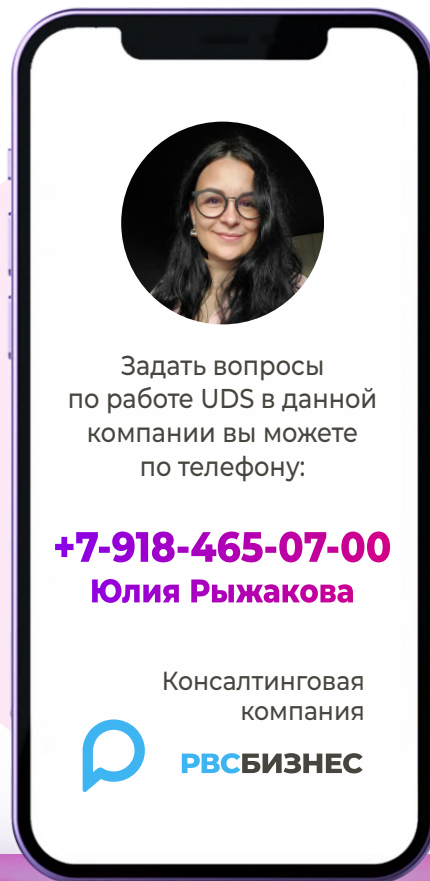
- ✓ на выпуске карт – **2 550 Р**
- ✓ на разработке сайта или приложения – **100 000 Р**
- ✓ на таргетированной рекламе – **30 000 Р**
- ✓ на прямых скидках – **49 787 Р**
- ✓ на сертификатах и полиграфии – **10 000 Р**

## ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД

- ✓ трафик из приложения – **153 800 Р**
- ✓ рекомендации – **68 960 Р**



**Итоговый профит  
компании составил: 415 100 Р**



**uds<sup>o</sup>**