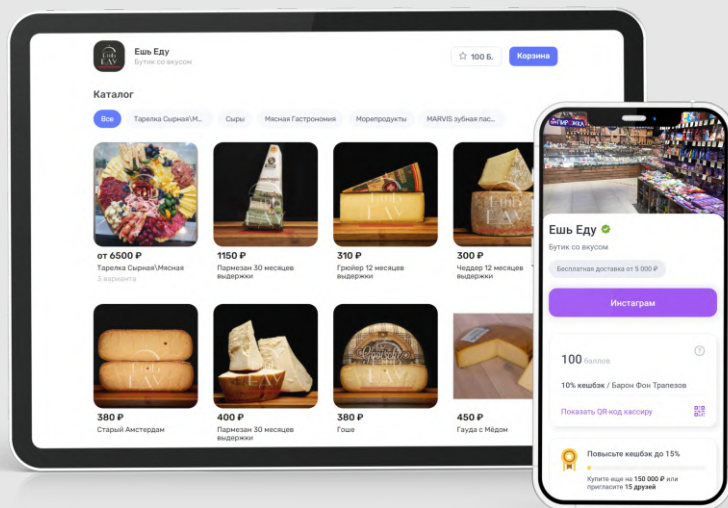


Бутик деликатесов

ЕШЬ ЕДУ

г. Москва



Дата запуска UDS:
Июнь 2021

Дата информации:
31.01.2022

«Мы подключили UDS в качестве дополнительного конкурентного преимущества ко всему прочему из того, что предлагаем для покупателя. Клиенты любят баллы и дорожат ими. Поэтому мы не планируем менять систему, так как она затрагивает большое количество наших клиентов. Да и не думали об этом. Сейчас наша база растет и открывать новые точки гораздо удобнее и быстрее. Так как клиенты уже есть мы информируем их о появлении нового филиала и сразу получаем заказы. Сначала выбрали тариф PRO с ежемесячной а/п в размере 100\$, но посчитали, что это не выгодно, поэтому потом решили перейти на 30\$ и купили лицензию за 954\$. Продолжаем дальнейшую работу с сервисом. Сейчас использование программы позволило нам догнать и перегнать наших ближайших конкурентов».

Собственник:
АНТОН
Маевский

**Специалист
по внедрению:**
Рыжакова Юлия

О КОМПАНИИ



Ешь Еду – бутик деликатесов!

СЫР·ХАМОН·ДЕЛИКАТЕСЫ

Гастрономические лавки на самых лучших рынках Москвы:

- ✓ Даниловский рынок
- ✓ Бутырский рынок
- ✓ Крекшино
- ✓ Депо

ПРОМОКОД UDS



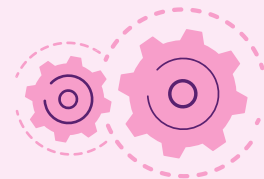
У нас вы сможете найти самые интересные продукты из разных стран, ручной работы тортики, испанский хамон, французский сыр, крафтовый хлеб и многое другое. Доставка по Москве и МО



baqf3124

 eshedy.ru

НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ



ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

- Отсутствие оцифрованной клиентской базы и CRM-системы.
- Отсутствие прямого канала связи с клиентами.
- Отсутствие аналитики покупательской активности.
- Отсутствие регулярных акций и активностей с клиентами.
- Не было скидочных или бонусных карт. Только скидки ручные.



ЗАДАЧИ

Самая главная задача – вырваться вперед в нашей нише и занять лидирующие позиции на конкурентном поле. Бонусы были интересны и важны нашим клиентам, поэтому мы создали для них программу лояльности – удобную, простую, с возможностью сразу делать заказы.



РЕАЛИЗАЦИЯ

**Условия доставки:
минимальная сумма
заказа в приложении –
1000 Р**



100 приветственных
баллов



Cashback от 10% до 20%



«Наше спасибо»
за рекомендации = по 1%
от каждого чека на счет

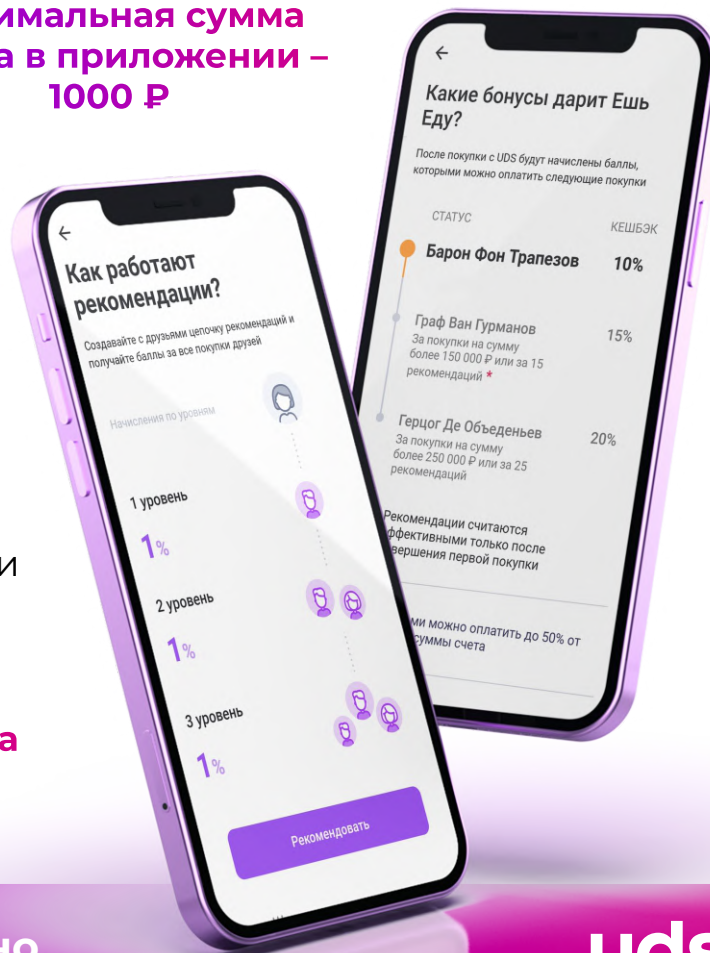


Списание – до 50% от чека



Онлайн-магазин в приложении
через кнопку-действие

**Бесплатная доставка при заказе
от 5000 Р. Менее этой суммы доставка
платная: 400 Р в день заказа, 300 Р
на следующий день.**



Срок жизни бонусов – бессрочно

uds

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА



Чтобы получить результат владелец охотно прислушивается к рекомендациям специалиста и следует им.



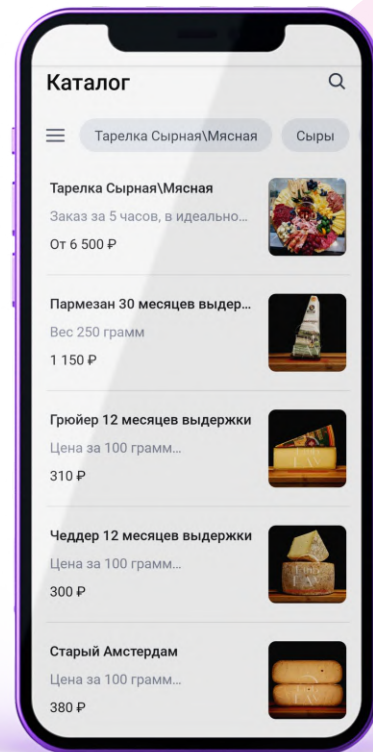
Профиль компании в приложении оформлен привлекательно, приятно, позволяют познакомиться с продукцией и вызывает желание посетить торговые точки лично или сделать заказ.



Информирование клиентов о бонусной программе ведется в точках продаж с помощью полиграфии.



Сотрудники знакомят клиентов с приложением с позиции выгоды и удобства для него, обучают делать заказы на доставку через UDS.



РЕЗУЛЬТАТ ЗА 1,5 ГОДА РАБОТЫ С UDS

- ✓ Оцифровано клиентов **2 400**. Из них покупателями стали **1970** клиентов (**82%** базы).
- ✓ Не авторизованы в программе лояльности, копят бонусы по номеру телефона **267** клиентов (**18%**).
- ✓ Сделали только **1** покупку – **731** чел. (**36%**), принесли **5%** выручки от товарооборота в UDS. Купили от **2** до **5** раз – **569** чел. (**32%**), принесли **11%** выручки. Постоянные клиенты, которые сделали от **6** покупок – **669** чел. (**33%**), принесли компании **83%** выручки.
- ✓ Кратность покупок клиентов с приложением **11** раз, без приложения **1,6** покупки за весь период. Вовлеченный клиент возвращается в **6,5** раз чаще.
- ✓ Глубина рекомендаций пока **2** уровня. Суммарно по рекомендациям в базе получено **16** новых клиентов, **3** из них сделали покупку, выручка по «сарафану» составляет **12 608 Р**.
- ✓ Количество операций в программе (чеков через UDS) – **18 857**.
- ✓ Фактическая скидка за весь период 10%. При этом суммарное значение в настройках более **23%**.
- ✓ Трафик из приложения UDS – **268** новых клиентов, из них купили **35** на сумму **711 568 Р**
- ✓ Собрано оценок качества обслуживания **1052**, средняя оценка **5/5**.

ЭКОНОМИЯ:

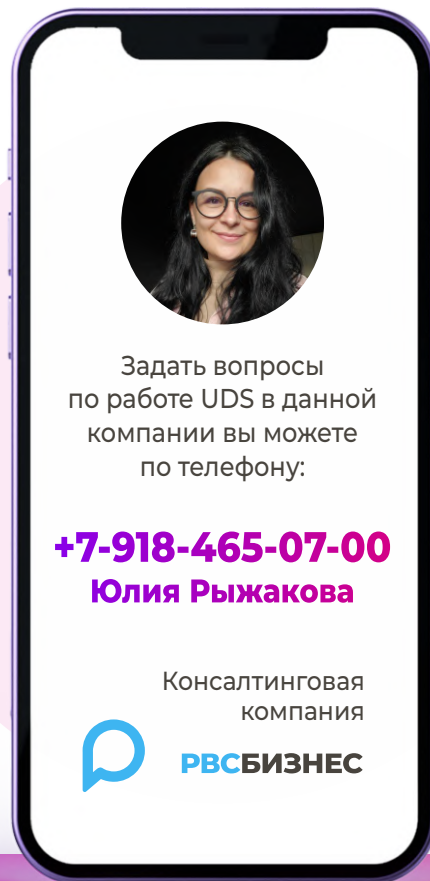
- ✓ на печати карт – **34 000 Р**
- ✓ на разработке собственного мобильного приложения – **360 000 Р**
- ✓ на печати рекламной полиграфии – **50 000 Р**
- ✓ на рассылках SMS – **15 000 Р**
- ✓ за счет отказа делать прямые скидки – **1 000 148 Р**

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД

- ✓ за счет «сарафана» – **12 608 Р**
- ✓ за счет использования UDS, как канала трафика – **711 568 Р**



**Итоговый профит
компании – 2 183 325 Р**



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

+7-918-465-07-00

Юлия Рыжакова

Консалтинговая
компания



RVC БИЗНЕС

Система себя окупила
более, чем 500 раз