

Сеть магазинов пенных напитков

ПИВКАЧ

Краснодарский край



«Клиенты хотели бонусы. Я заметил, что UDS охотно используют в магазинах наших коллег. Поэтому искали программу лояльности, которая будет удобной для покупателей и сможет быть интегрирована с нашей кассой».

Собственник:
Безмогоричный
Станислав

**Специалист
по внедрению:**
Рыжакова Юлия



Дата запуска UDS:
июнь 2021

Дата информации:
26.01.2022

О КОМПАНИИ



СЕТЬ МАРКЕТОВ ПЕННЫХ НАПИТКОВ

5 магазинов в Краснодарском крае (г. Выселки и г. Кореновск)

ПРОМОКОД UDS



qdqz0519

- ✓ Пенное
- ✓ Раки
- ✓ Рыба
- ✓ Снеки



Всегда в большом
ассортименте
и отличном качестве

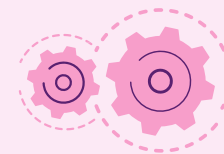


 pivkach123

 pivkach123



НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ



ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

- Отсутствует дисконтная или бонусная система.
- Клиентская база не ведется.
- Контроль качества обслуживания не ведется.



ЗАДАЧИ

- ✓ Создать программу лояльности для увеличения частоты покупок, снижения оттока с системой cashback, а не прямой скидкой.
- ✓ Изучать обратную связь от клиентов и контролировать качество обслуживания.
- ✓ Должна обязательно быть связана с системой учета Fusion Pos.
- ✓ Соответствовать всем законодательным нормам, применяемым в данной нише.
- ✓ Для покупателя должна быть конкурентным преимуществом среди прочих продавцов аналогичного товара.

СЛОЖНОСТИ

Согласно закону о рекламе, данный вид деятельности не имеет возможности использовать UDS в полном объеме. Есть некоторые ограничения применения:

- компания не видна в рубрикаторе на платформе UDS (пользователи приложения не могут сами увидеть «Пивкач» и вступить в ряды потенциальных покупателей).
- пользователь может подключить карту только через сотрудника в точке продаж, по рекомендации друзей или из других источников, где размещен QR-код или промокод
- компания не может использовать прайс-лист и принимать заказы (доставка алкоголя запрещена)
- компания не может делать рассылки, контент которых содержит информацию об алкоголе

Для автоматизации процессов выполнена интеграция с кассово-учетной системой Fusion Pos.

РЕАЛИЗАЦИЯ



50 приветственных
баллов



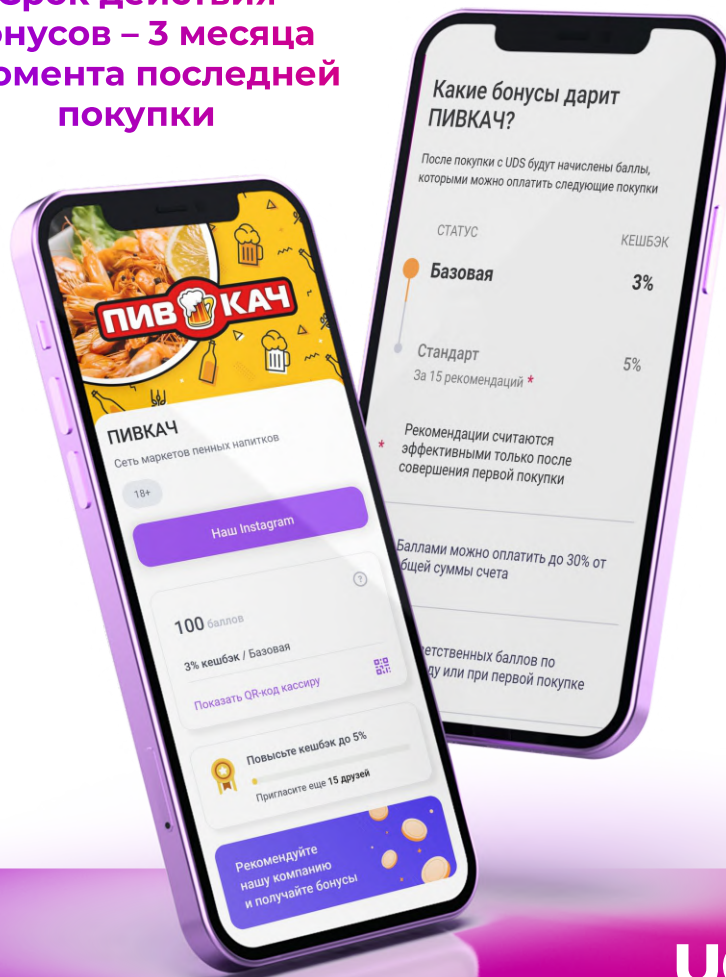
Cashback от 3% до 5%



Оплата баллами
до 30% от суммы чека

**Бонусы начисляются
и списываются на оплату
любой продукции**

**Срок действия
бонусов – 3 месяца
с момента последней
покупки**



**Подробности
смотрите в приложении**

uds

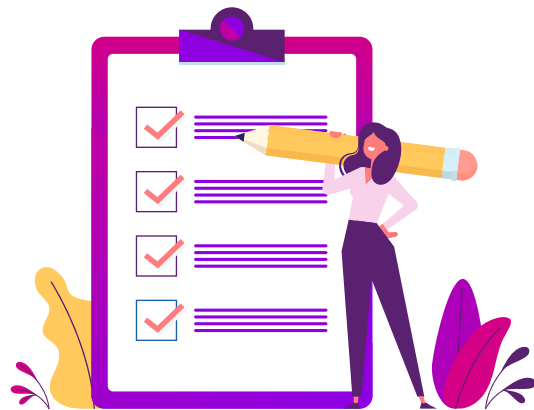
ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

- ✓ Для автоматизации процессов выполнена интеграция с кассово-учетной системой Fusion Pos.
- ✓ Сделан расчет оптимальной бонусной программы с целевым показателем по фактической скидке не более 5%.
- ✓ Профиль компании в приложении оформлен привлекательно, в фирменном стиле, с помощью дизайна подчеркнули преимущества магазинов.
- ✓ Проведено обучение собственника по работе с функционалом приложений, чтобы он мог самостоятельно работать с UDS.
- ✓ Руководитель провел обучение персонала для работы с системой.
- ✓ Изготовлены макеты полиграфии для брендинга точек продаж, а также макеты для соцсетей + страничка Taplink для помощи персоналу в оцифровке клиентов.
- ✓ Создан рабочий чат для оперативного решения любых вопросов.



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ПОЛ ГОДА РАБОТЫ С UDS

- ✓ Оцифровано **950** клиентов, из них совершали покупку **666** человек (**70%**).
- ✓ Только **1** покупку совершили **183** клиента (**19%** базы), их вклад в выручку составляет **4%**. Клиенты, совершившие от **2** до **10** покупок – **348** человек (**37%** базы), принесли бизнесу **36%** от суммарной выручки. Клиенты, совершившие **11** и более покупок составляют **14%** от базы (**135** человек) и их вклад в выручку равен **60%**.
- ✓ Фактическая скидка составляет **3%**. Прямая скидка была бы в **2-3** раза выше. Средний чек **520 Р**
- ✓ Глубина рекомендаций **4** уровня, есть покупки на всех уровнях. Суммарно по рекомендациям в базе получено **104** новых клиента, **47** из них сделали покупку, оборот по «сарафану» составил **223 037 Р**
- ✓ Инстаграм как источник трафика принес в базу пока **13** контактов, но **9** уже стали клиентами. Их выручка составляет **66 450 Р**
- ✓ Собрано **605** оценок качества, средний балл **5/5**.
- ✓ Проведено чеков через систему UDS за все время **4 852**, что в среднем около **20-25** оплат в день.





ЭКОНОМИЯ:

- ✓ на печати карт и покупке картридеров – **112 755 Р**
- ✓ за счет отказа от прямой скидки – **100 730 Р**
- ✓ на разработке собственного мобильного приложения – **160 000 Р**

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД

- ✓ За счет «сарафана» – **223 037 Р**



**Итоговый профит
компании – 596 522 Р**



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

+7-918-465-07-00

Юлия Рыжакова

Консалтинговая
компания



РВСБИЗНЕС

uds^o