

ПОРТФОЛИО
КЕЙСОВ

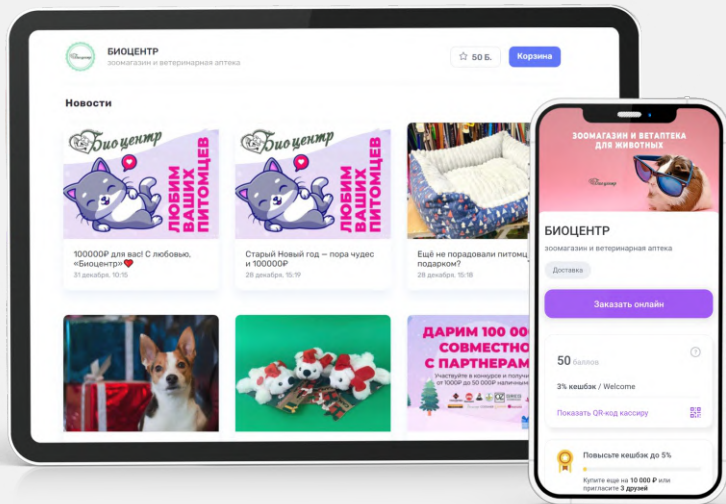
uds⁺

БИОЦЕНТР

г. Тверь

Директор:

Чесалина Валерия Борисовна



Специалист по внедрению:

Маркин Игорь Юрьевич,
Еранян Лусинэ Арамовна

Life Media

Дата запуска UDS:
01.09.2021

Дата информации:
10.12.2021

О КОМПАНИИ

Сеть зоомагазинов «Биоцентр» создает максимально комфортную атмосферу для своих покупателей – консультанты помогают с любыми вопросами, касающимися питания животных, одежды и т. д. Одним из преимуществ является активное ведение соцсетей, а также наличие видеорубрик с консультантами. Это повышает доверие аудитории к продавцам.



Также это не только сеть зоомагазинов, но и ветаптека.

**Дополнительно
в «Биоцентре» есть
груминг-кабинет.**

utna4539

 biocentr_tver

 biocentrtver

 biocentr-tver.ru

НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

- До внедрения не было возможности собирать обратную связь.
- Скидки выдавались без дальнейшего анализа эффективности акций.

ЗАДАЧИ

- ✓ Получение гибкой системы лояльности
- ✓ Улучшение финансового результата
- ✓ Аналитика клиентской базы
- ✓ Возможность информирования клиентов о специальных предложениях
- ✓ Своевременный сбор обратной связи



СЛОЖНОСТИ

Сложность возникла в технической интеграции, собственник принял решение обновить учетную систему для возможности интеграции UDS. Кроме того, было проведено повторное обучение сотрудников для большего вовлечения, после чего количество проводимых операций увеличилось.

РЕАЛИЗАЦИЯ



50 приветственных баллов



4 уровня бонусной программы (кешбэк от 3% до 12%)



5% за рекомендацию другу



Списание – до 20% от чека

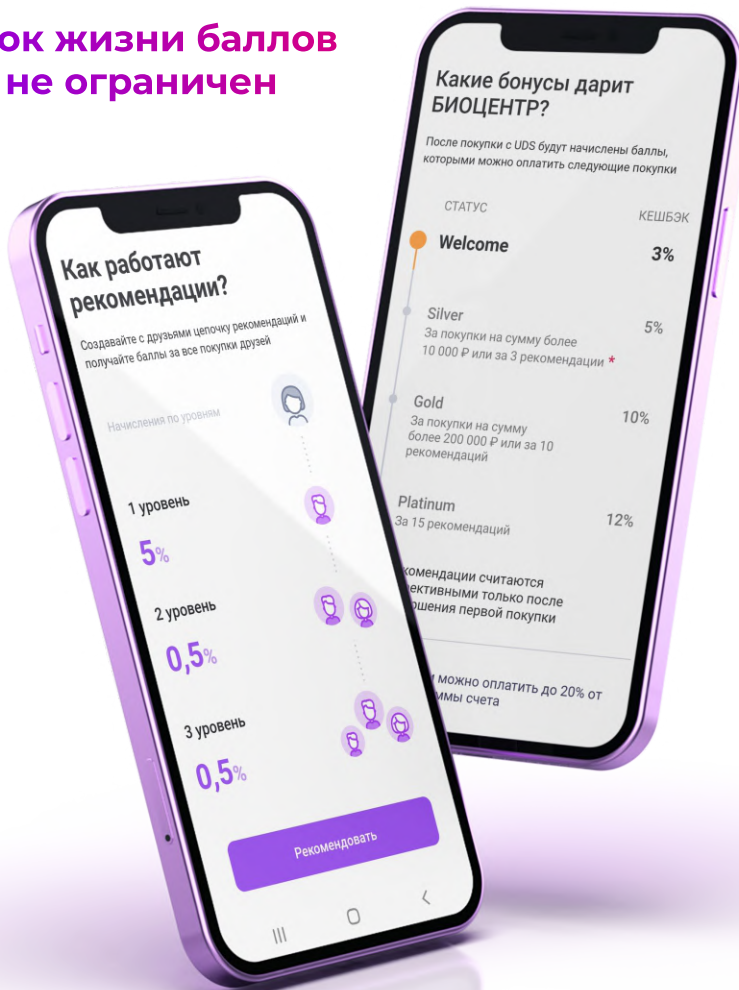


Интеграция с POS, система учета – Frontol 5



Баллы ко дню рождения отправляются за 3 дня в размере 100 баллов

Срок жизни баллов не ограничен



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

- ✓ Была обновлена учетная система, а также проведено повторное обучение персонала для нейтрализации саботажа сотрудников.
- ✓ Активно проводили кросс-маркетинг, раздачу сертификатов по своей клиентской базе, конкурсы рекомендаций.
- ✓ Со стороны внедренца был налажен контакт с сотрудниками.
- ✓ Собственник самостоятельно мониторит работу персонала с помощью UDS.
- ✓ На сегодняшний день намечен план работ на ближайший год для улучшения результатов.



РЕЗУЛЬТАТ ЗА 3 МЕСЯЦА РАБОТЫ С UDS



Увеличение клиентской базы за счет UDS на **400 человек** (оцифровки по рекомендациям, WEB и UDS app).



Дополнительная выручка – **350428 Р**



Коэффициент ROMI – **1,3** за **2,5** месяца работы.



Снижена фактическая скидка с **5%** до **2%** за счет накопительной системы.

С учетом сокращения фактической скидки на 3% (~150000 рублей за отчетный период)

ИТОВОЫЙ ПРОФИТ СОСТАВИЛ 250000 Р

за вычетом всех расходов (внедрение, лицензия, интеграция, промо)

