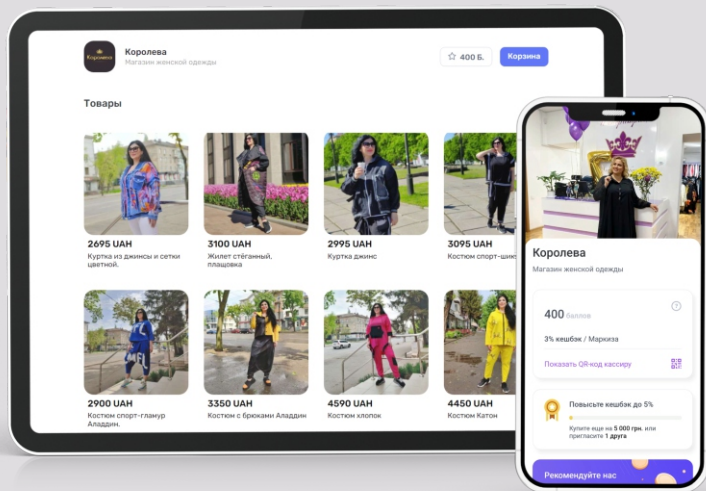


# КОРОЛЕВА

Кривой Рог, Днепропетровская область



«UDS отличный инструмент для автоматизации и увеличения доходности бизнеса!!!»

**Владелец:**  
Анна Птах



Дата запуска UDS:  
сентябрь 2021

Дата информации:  
15.01.2022

**Специалист  
по внедрению:**  
Валерий  
Ольшанский

О КОМПАНИИ



Королева

ПРОМОКОД UDS



qnbc7387

Магазин женской  
одежды



# НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

## ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Была программа лояльности через пластиковые карты и системно наблюдали, что клиенты с большой скидкой передавали свою карту другим людям.

Не было возможности контролировать этот процесс, что приводило к росту фактической скидки.

Перепробовали все каналы коммуникации с клиентами, но не нашли ни одного эффективного способа.

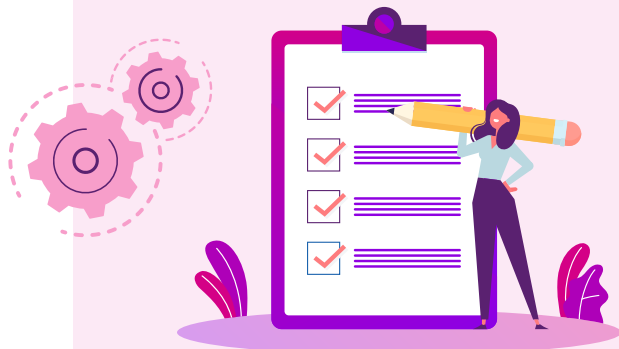
## ЗАДАЧИ

- ✓ Использование карты только тем клиентом который получил карту.
- ✓ Хотим прозрачно видеть активность и покупки каждого клиента.
- ✓ Контроль персонала.
- ✓ Снижение процента скидки.
- ✓ Привлечение новых клиентов.
- ✓ Увеличить кратность покупок.

## СЛОЖНОСТИ

При внедрении системы столкнулись с несущественным саботажем со стороны некоторых сотрудников, но спустя месяц все вовлеклись на 100%.

Сам процесс внедрения оказался более длительным чем думали на старте. Т.к. персонал не моментально усваивает новые активности, внедрение разбили на этапы для комфортного восприятия коллективом.



# РЕАЛИЗАЦИЯ



400 приветственных баллов



5 уровней  
бонусной программы  
Кешбэк от 3% до 20%



5%  
за рекомендацию другу



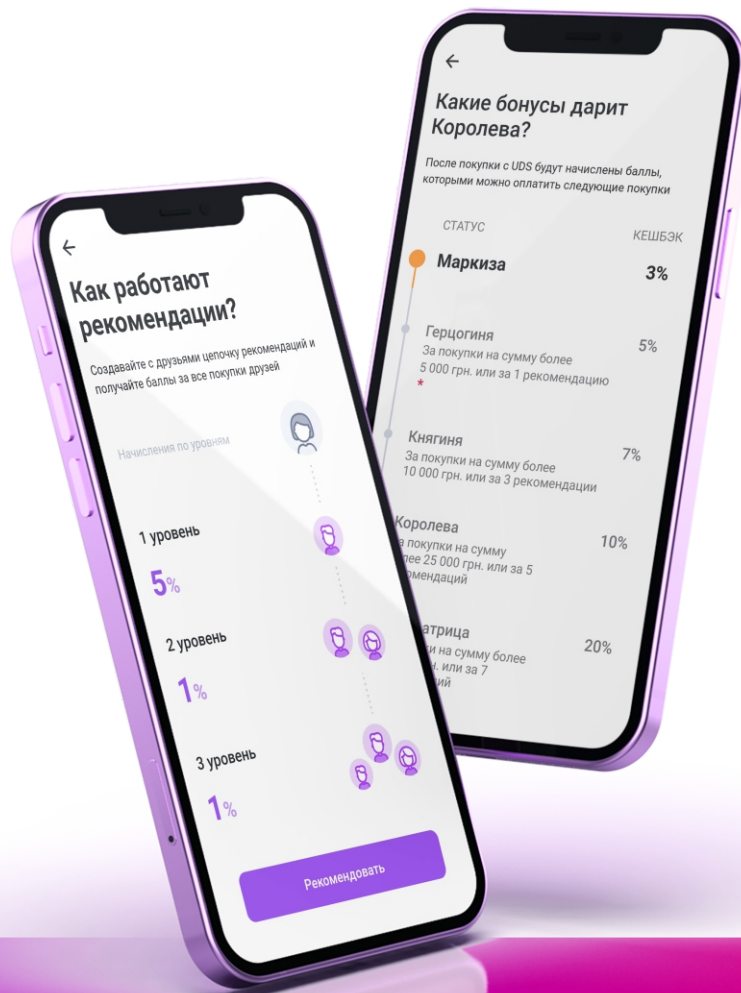
Оплата баллами  
до 50% от суммы чека



300 баллов  
на день рождения

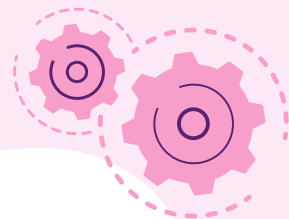


Интеграция с 1С



Подробности  
смотрите в приложении **uds**

# ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА



## Разделили запуск UDS на 3 этапа

### Этап №1

- ✓ Адаптация имеющейся системы скидок на бонусную программу.
- ✓ Определение ключевых показателей роста и этапов запуска инструментов.
- ✓ Обучение персонала.
- ✓ Интеграция.
- ✓ Аттестация персонала.
- ✓ Импорт клиентской базы.
- ✓ Брендирование точек продаж.
- ✓ Ежедневный контроль выполнения новых задач командой.
- ✓ Промежуточные срезы эффективности запуска и персонала.

### Этап №2

- ✓ Коммуникация с клиентами.
- ✓ Запуск сертификатов для своих клиентов с ограниченным сроком действия + обучение персонала.
- ✓ Работа с рекомендациями клиентов – обучение персонала скриптам + фокус клиента через инфорассылки.

### Этап №3

- ✓ Обучение персонала «точечным навыкам продаж» с использованием полного функционала UDS.
- ✓ Решающее значение в эффективности внедрения – это вовлеченность управляющего состава компании.

# РЕЗУЛЬТАТ ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ С UDS

- ✓ В базе **1157** клиентов
- ✓ Приложение скачано у **995** клиентов (**86%**)
- ✓ Фактическая скидка снижена на **3,05%** (с **8,87%** до **5,82%**), что принесло экономию на скидке – **218 773,45 ₴** (грн)
- ✓ Клиенты начавшие приложение покупают на **40%** чаще
- ✓ За **4** месяцев покупок: без приложения – **1,09**
- ✓ С приложением – **1,52**
- ✓ Что принесло дополнительную выручку – **784 258,88 ₴**
- ✓ Привлечено новых клиентов из приложения и по рекомендации на сумму – **49 639,00 ₴**



**Итоговый профит**  
**от работы – 1 052 671 грн** (2 842 211 руб.)

