

«Долгое время наблюдал, как работает UDS у аналогичных компаний из моей сферы, и благодаря подключению и грамотному внедрению UDS получил единую цифровую систему для работы с клиентами, бесплатно продвигаю поступление товаров и акции в компании через пуш-уведомления».

Дата запуска UDS:
01.01.2020

Дата информации:
23.12.2021

Владелец:
Белошицкий
Станислав
Васильевич

SMART Consulting,
куратор проекта и внедренец:
Куимов Алексей
Анатольевич

О КОМПАНИИ

ООО «СтройПрофиль-Пермь» - компания по продаже отделочных профилей из ПВХ и алюминия, представляющая на рынке широкий ассортимент продукции от проверенных поставщиков: Salag, Cezar, T-Пласт, ПЛИНТЭКС, Алюмпрофи и других. Делая заказ в СтройПрофиль-Пермь, вы получаете несколько преимуществ:

- ✓ возможность выбора из широкого ассортимента качественной продукции
- ✓ всё необходимое можно заказать в одном месте
- ✓ два варианта закупок – розничную и оптовую
- ✓ самые низкие цены на рынке
- ✓ особые условия для крупных оптовиков
- ✓ дополнительные скидки на объёмные заказы
- ✓ быструю доставку за счёт удобного расположения торговых точек



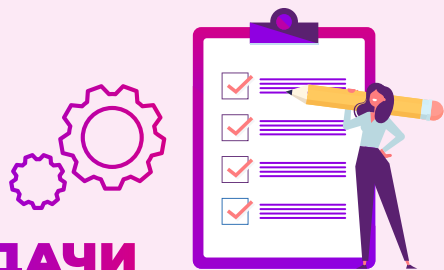
rxps9496

 stroyprofilperm.ru

НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

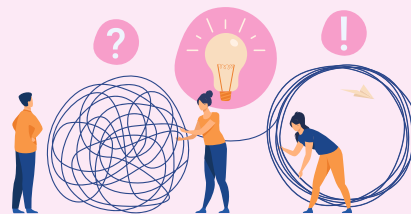
ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

- не было учета розничных клиентов,
- использовалась прямая скидка до 5%,
- не было прямого канала информирования клиентов о поступлении товаров и т.п.,
- не было канала по обратной связи от клиентов



ЗАДАЧИ

- ✓ Увеличение возвратности
- ✓ Уменьшение текущей скидки
- ✓ Привлечение новых клиентов
- ✓ Обратная связь от клиентов
- ✓ Эффективность рекламных каналов



СЛОЖНОСТИ

Основным моментом при внедрении было вовлечение персонала в бонусную программу, их обучение и дальнейшее грамотное практическое применение и общение персонала с клиентами, мотивация персонала по работе с UDS

РЕАЛИЗАЦИЯ



100 баллов
за присоединение



4 уровня
бонусной программы
(кешбэк от 3% до 10%)



30 баллов
за рекомендацию другу

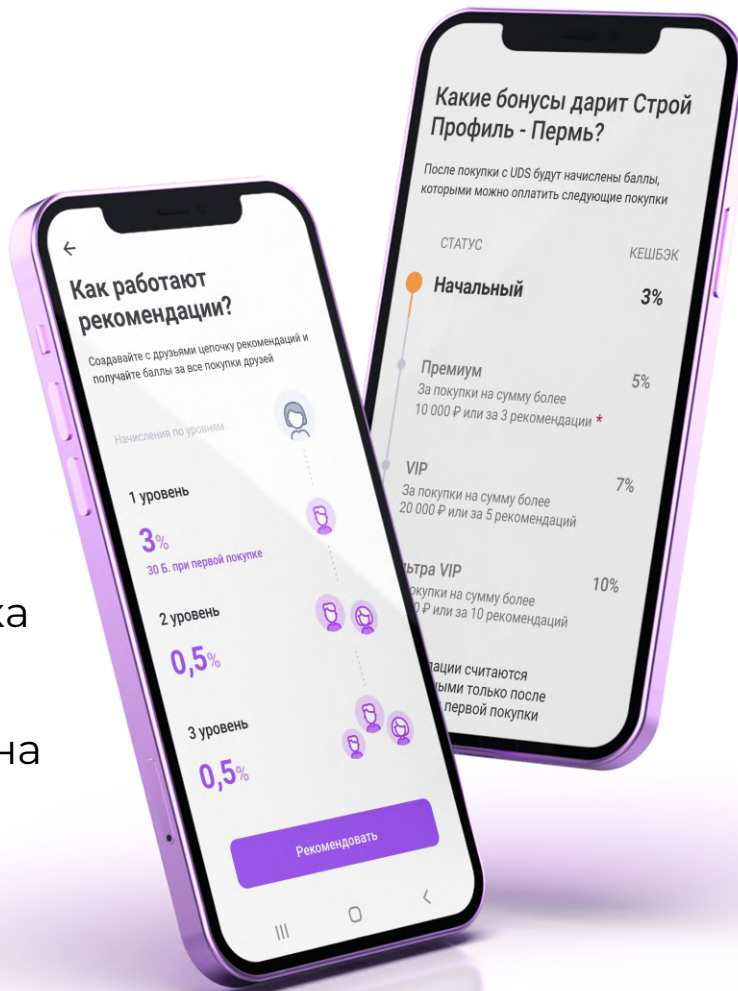


Списание – до 20% от чека



Интеграция с 1С настроена

В интернет магазине внесен баннер с мотивацией для клиента на получение карты



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА



Вовлечённость в проект всех его участников: собственника, персонала компании и внедренца.



Чётко сформированный план настройки и внедрения UDS, его выполнение с назначенными ответственными лицами и четко установленными сроками.



Сопровождение внедренца по работе с существующим или обновленным функционалом UDS.



РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ С UDS

- ✓ Скачали приложение **3 950** человек (это **94%** от всей клиентской базы)
- ✓ Общее количество клиентов в базе **4 200** человек
- ✓ Клиенты по рекомендациям принесли в кассу – **112 150 Р**
- ✓ Приложение UDS сгенерировало трафик в клиентскую базу – **376** человек, из них **174** совершили покупки на общую сумму – **900 000 Р**
- ✓ С помощью баннера UDS, размещенного на странице онлайн магазина компании, увеличена конверсия по покупкам клиентов на – **85 200 Р**
- ✓ За счет бесплатно выдаваемых сертификатов увеличена выручка на – **42 800 Р**
- ✓ За счет **40** бесплатных новостных рассылок на клиентскую базу экономия рекламного бюджета составила около – **160 000 Р**

**Итоговый профит
от работы – 1.300.000 Р**

