

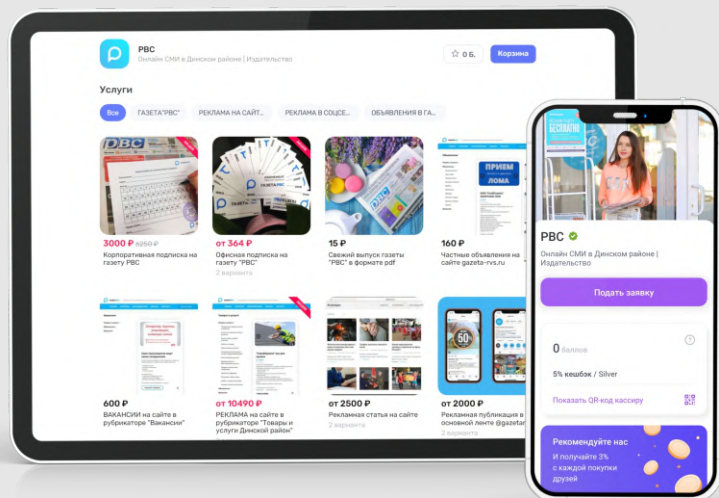
**Партнер GIS и
специалист**

по внедрению:

Рыжакова Юлия

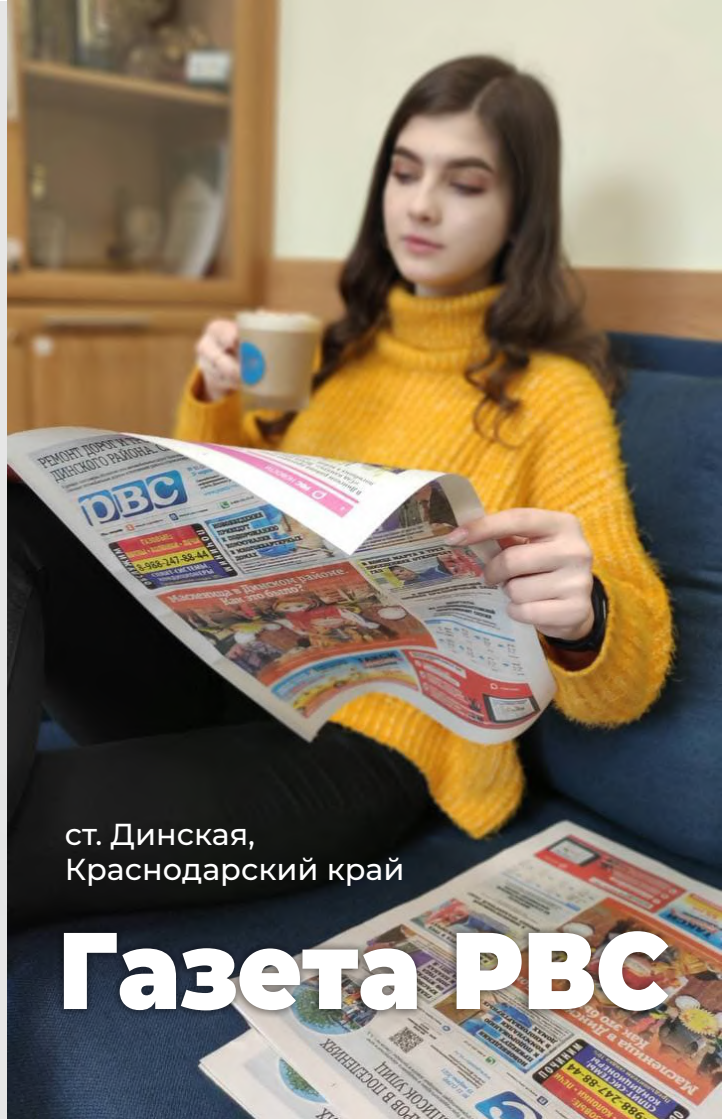
Руководитель:

ИП Рыжаков Н. Э.



Дата запуска UDS:
01.10.2016

Дата информации:
25.01.2022



ст. Динская,
Краснодарский край

Газета РВС

О КОМПАНИИ

Газета «РВС» – независимое частное СМИ. Пишем на актуальные темы для жителей Динского района с 1996 г. Читательская аудитория газеты сайта и социальных сетей «РВС» – более 100 000 человек.

Оказываем информационные услуги:

- реклама и объявления в газете (печатная и электронная версия)
- реклама на сайте gazeta-rvs.ru
- реклама в социальных сетях @gazetarvs
- реклама в Telegram-канале

Клиенты – юрлица и физлица Динского района.

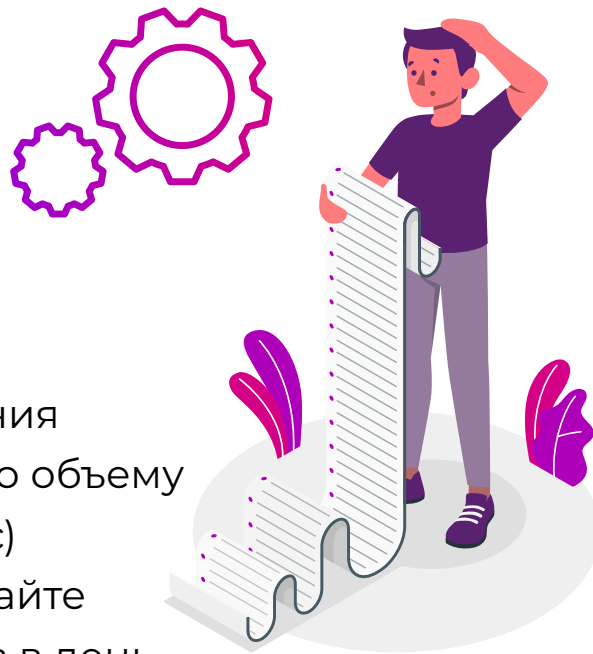


ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS



ГАЗЕТА PBC

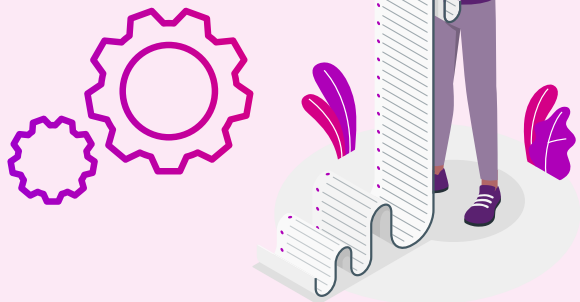
- CRM-система как инструмент контроля продаж
- Отсутствие программы лояльности (дисконтных карт не было)
- Обычная система скидок (без изменений 10 лет)
- Скидка прямая от 5% до 20% (издержки – около 13-15%)
- Скидка от количества выходов объявления
- Клиенты не выполняли обязательства по объему при скидке 20% (несправедливый аванс)
- Бумажные анкеты и редкие отзывы на сайте «100500» холодных звонков менеджеров в день
- Коммуникации: SMS, E-mail, звонки



ЗАДАЧИ

БОЛИ РЕКЛАМЩИКА

- Клиенты «отжимают» большие скидки
- Ценовые манипуляции
- Сложность в привлечении клиентов
- Высокая конкуренция
- Работа на падающем рынке
- Высокие издержки содержания бизнеса
- Дефицит профессионалов



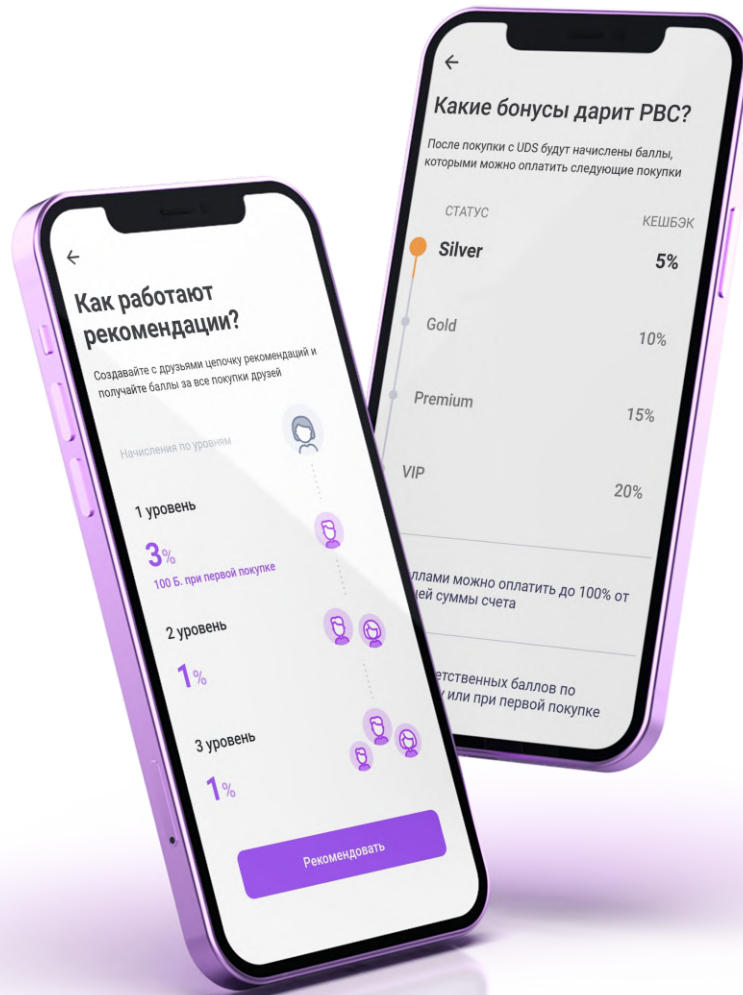
- Снизить издержки на скидках
- Снизить издержки на рассылках
- Создать систему возврата клиентов без привязки к медиаплану
- Удержать постоянных клиентов
- Дать привилегии VIP-клиентам и ввести правила получения статуса
- Внедрить контроль качества и получать регулярную обратную связь
- Получить объективную картину клиентской базы и статистику для принятия новых управленческих решений
- Анализировать спрос и расширить продуктовую линейку
- Создать прямой канал для связи с отделом продаж
- Задач по «сарафану» на тот момент не было. Важно было просто «выжить»

- Персонал включился не сразу (3-4 мес. игнорирования)
- Болезненный отказ в прямой скидке
- Приучение к cashback (потребовался год!)
- Низкий технический уровень клиентов (2016 год!)
- Дешевые смартфоны или кнопочные телефоны
- Удаленная работа (переписка, телефон)
- Установка приложения представителю клиента (в работе с юристом)
- 100% транзакции только с 15.01.2019
- Быть «первым» в населенном пункте



РЕАЛИЗАЦИЯ

- VIP-статус только клиентам, у которых объем заказов в месяц **более 10 000 р.**
- Срок действия бонусов – **6 месяцев**
- Минимальная сумма первого заказа для списания бонусов – **600 р.**
- Баллы в день рождения – **300**
- Баллы за отзыв* – **50**
- Премия сотруднику – **1,5%** с операций через UDS (только от зарегистрированных в приложении клиентов)



РЕЗУЛЬТАТ С 1 ОКТЯБРЯ 2016 ПО 25 ЯНВАРЯ 2022

- ✔ Оцифровано **5065** клиентов, пока не используют бонусную программу **1688** человек (**35%** базы в режиме «прогрева»).
- ✔ **36** VIP-клиентов заказывают услуги минимум **1** раз в месяц. Объем выручки этих клиентов составляет **23%** оборота. **125** клиентов совершают в среднем **1** заказ в **2** месяца, объем их заказов – **50%** от оборота. Половина объема продаж – это постоянные клиенты.
- ✔ Фактическая скидка за весь период снижена на **6%** – с **15%** до **9%**, на бонусы клиентам оказаны услуги по себестоимости (выгоднее, чем прямая скидка). Суммарные значения в настройках, около **20%**.
- ✔ Выручка по рекомендациям – **2 225 000 Р** (**5%** от общей выручки).
- ✔ Глубина рекомендаций – **6** поколений. На всех есть сделки.
- ✔ Общее количество новых клиентов по рекомендациям – **841**. Из них **106** стали новыми клиентами (конверсия в покупку – **12%**).
- ✔ Собрано **1 433** оценок качества обслуживания и отзывов.
- ✔ Через модуль интернет-магазина продаются популярные и простые рекламные продукты, в том числе электронная версия газеты.
- ✔ Исключены расходы на sms-рассылки. Вместо них выпущено более **300** push-рассылок.



«Мы не знали, как будет работать UDS в B2B. Мы просто видели отличные механики и огромный функционал системы, методом проб улучшали навыки работы с приложением. Когда посчитали, сколько сэкономили денег в кассе на рассылках, скидках, картах и как это удобно для клиентов, убедились, что наши старания были не зря, дисциплина – залог результата. Сейчас в отделе продаж редакции UDS – главный помощник».

*Учредитель газеты «РВС»
Николай Рыжак*



**Узнайте больше о UDS
для вашего бизнеса: uds.app**

Задать вопросы по работе
UDS в данной компании
вы можете по телефону:
+7-918-465-07-00

Юлия



jnsv7145



ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ!