

ПОРТФОЛИО КЕЙСОВ uds

"Средний чек у покупателей, которые пользуются бонусной картой в приложении UDS, выше на 40-50%. Что меня очень радует! Благодаря новой системе лояльности средний чек в магазине увеличился на 15%. Наши клиенты стали больше и чаще покупать у нас, чем в других магазинах. Как итог – рост общего товарооборота более чем на 18% в сравнении с тем же периодом прошлого года. От себя лично выражаю благодарность разработчикам приложения, команде внедренцев и своим сотрудникам за активное участие. Затраты на покупку лицензии и внедрение окупились меньше чем за полгода."

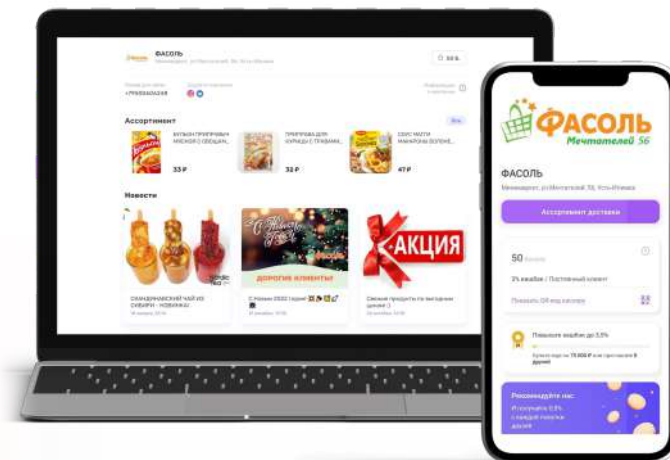
Если вы ищете инструменты для увеличения продаж и среднего чека, рекомендую UDS как эффективное комплексное решение для магазина."

Директор:
Сергей Минаков



МАГАЗИН В ФОРМАТЕ «У ДОМА»

ФАСОЛЬ



Специалист по внедрению:
Сергей Белокопытов



Дата запуска UDS:
22.09.2020

Дата информации:
24.12.2021

О КОМПАНИИ

Формат "Фасоли" – магазин у дома. Порядок, чистота, вежливость персонала, доступные цены и наличие большого ассортимента продукции на полках – наша ответственность. Клиенты магазина – соседи, друзья, знакомые, жители ближайших домов – для нас было важно создать репутацию, чтобы люди шли за покупками именно к нам!

ПРОМОКОД UDS



kjyt9875



ФАСОЛЬ

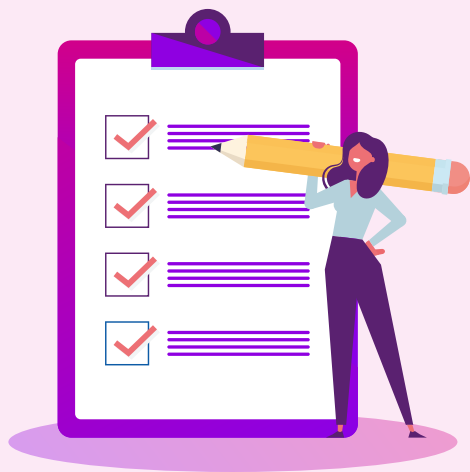
 fasol_ustilimsk



НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

В целом все было хорошо, но ужесточение конкуренции (появление новых магазинов и дискаунтеров в городе), экономический кризис и пандемия в 2020-м – мы искали возможности сохранить и увеличить прибыльность, получить конкурентные преимущества.



ЗАДАЧИ

1. Реализовать получение обратной связи от клиентов и отслеживать качество обслуживания
2. Внедрить удобную систему лояльности, заменить прямую скидку на кэшбэк
3. Увеличить количество постоянных клиентов
4. Повысить средний чек и кол-во повторных покупок
5. Ввести систему оповещения клиентов о новостях и акциях магазина

СЛОЖНОСТИ

1. Удаленность. Команда внедрения в Сочи и в Иркутске, магазин в Усть-Илимске (по трассе от Иркутска до Усть-Илимска 890 км).
2. Все дистанционно: интеграция 2-х касс на Frontol с UDS, согласование макетов, согласование условий и маркетинга, обучение сотрудников...
3. Были первым магазином продуктов с UDS app в нашем городе, так сказать, инновацию сделали нормой. И теперь UDS работает в 21 магазине Усть-Илимска.

РЕАЛИЗАЦИЯ



50 приветственных
баллов



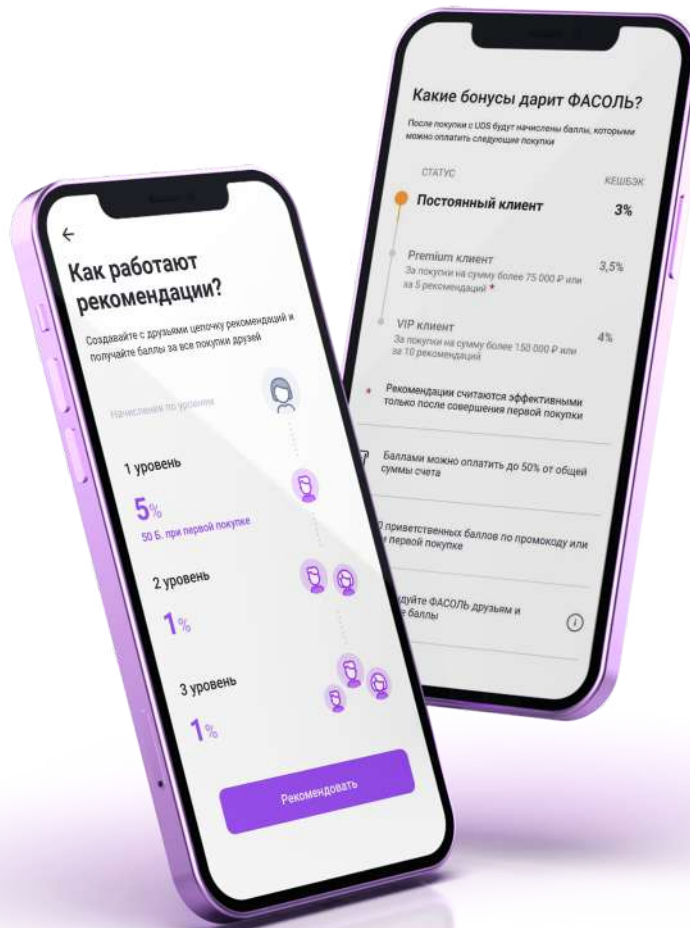
50 баллов на День рождения



скидка баллами до 50%



статусы клиентов
с кэшбэком от 3%, 3,5% и 4%



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ С UDS

- ✓ Замена скидки на кэшбэк баллами сохраняет в кассе более чем 110 000 руб. оборотных средств ежемесячно.
- ✓ Клиентская база пополняется минимум на 250 человек в месяц: из магазина, по рекомендации клиентов, из приложения UDS, инстаграма и других источников. На данный момент в базе больше 4000 клиентов, из них 1750 совершали покупки.

ИТОГОВЫЙ ПРОФИТ
более 350 000 руб.
за 1-й год использования



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

- Интеграция с программой Frontol на кассах.
- Обучение персонала проводить операции, рассказывать про электронную бонусную карту в приложении UDS.
- Печатная продукция для клиентов: тейблтенты и листовки для разъяснения условий бонусной программы.
- Размещали новости и акции в UDS app. Отвечали на обратную связь.

