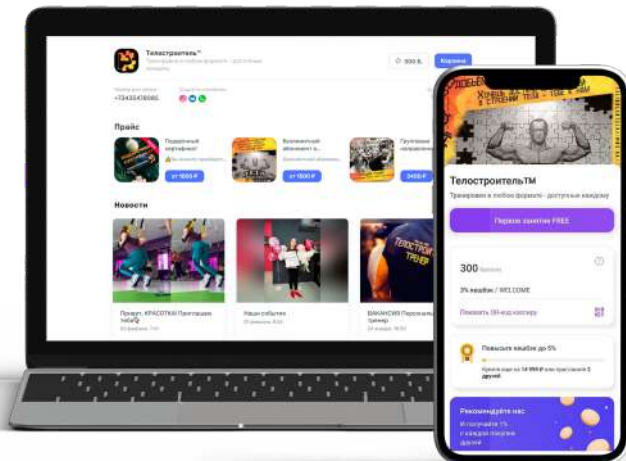


«Для меня, как для предпринимателя очень важны цифры: я вижу, какой канал трафика работает и тогда его необходимо масштабировать, а какой закрывать за неэффективностью. Сотрудничество с блогерами стало прозрачным для всех. Вторая задача – это качественное управление сотрудниками: простая и эффективная система КРІ позволила отслеживать результативность работы каждого администратора и тренера. Цифры говорят сами за себя. Третья задача – отказаться от скидок. Переход на кеибэк-систему позволил мне в три раза снизить фактическую скидку, при этом, клиенты остались довольны тем, что могут сами распоряжаться своими баллами и выбирать подарки от клуба».

Директор: Дудакова Юлия



Специалист по внедрению:
Стрельникова Наталья
Дудакова Юлия



Дата запуска UDS:
Май 2020

Дата информации:
28.01.2022

О КОМПАНИИ

Персональный ФК «Телостроитель»:
многообразие персональных тренировок,
кроссфит, мини группы, солярий
и безусловное достижение поставленных
целей.

Персональный ФК "Телостроитель" -
это место, где душа и тело находят
гармонию.

ПРОМОКОД UDS



vk [fktelostroitel](https://vk.com/fktelostroitel)



НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

- Отсутствие оцифрованных каналов трафика
- Отсутствие автоматизированного KPI, администраторы самостоятельно принимают решения о скидках
- Наличие системы постоянных скидок
- Отсутствие прямого канала связи с клиентами
- Отсутствие аналитики покупательской активности

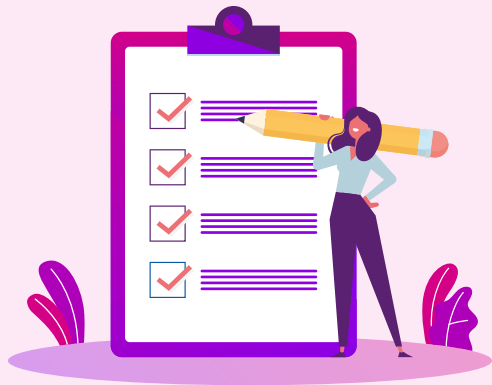


ЗАДАЧИ

1. Автоматизированный контроль продаж
2. Отказ от фактических скидок
3. Увеличение среднего чека и процента доп.продаж
4. Внедрение бонусной программы лояльности для клиентов с целью возврата и удержания клиентов
5. Оцифровка каналов трафика, оптимизация рекламного бюджета
6. Создание подписной базы со встроенными инструментами коммуникаций

СЛОЖНОСТИ

1. Высокий уровень человеческого фактора (клиенты привязаны к тренерам, администраторы могут самостоятельно принимать решения о количестве и уровне скидок)
2. Конкурентный рынок, необходимость отстройки от конкурентов
3. Клиенты привыкли к скидкам



РЕАЛИЗАЦИЯ



Приветственные бонусы - 300 баллов.



Накопительный cashback - от 3% до 15%.



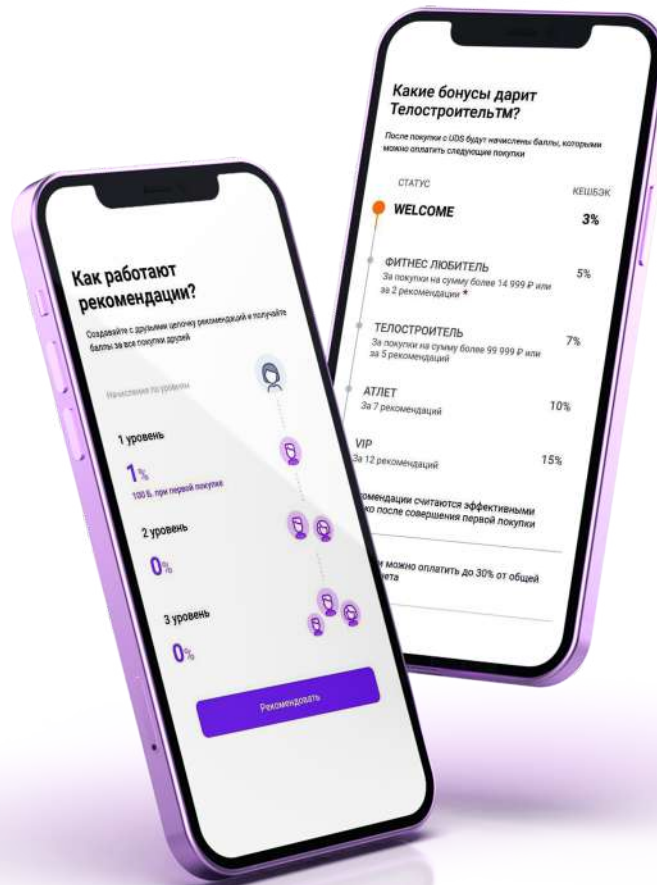
За рекомендации 5% от каждого чека



Списание суммы чека баллами - до 30%.



Баллы в день рождения - 200 баллов.



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ С UDS

- ✓ Оцифровано 1796 клиентов
- ✓ Количество клиентов, совершающих покупки через UDS, 1070 человек
- ✓ Количество клиентов, не скачавших приложение UDS, 177 человек
- ✓ Реализована реферальная программа с глубиной рекомендаций – 3 уровня 2-3 уровень рекомендаций: 183 клиентов, 85 из них совершили покупки на сумму 934 058 р.
- ✓ Общий оборот компании с 20.05.2020 по 28.01.2022 - 8 675 981,8 р. Фактическая скидка снижена с 10% до 4% при суммарных настройках до 30%, что сэкономило 520 558,86 за весь период использования UDS
- ✓ Дополнительный трафик из WEB-версии и агрегатора: 327 оцифрованных клиентов, 92 человека стали клиентами и дали прибыль 1 394 048 р.
- ✓ Контроль работы администраторов выявил “слепые” зоны и неэффективных сотрудников.
- ✓ Эффективно используется система пуш-рассылок, экономия на смс составила 35 920 р.
- ✓ Собрано 911 оценок качества работы, средний балл 5 из 5.
- ✓ Открытие второго клуба в декабре 2020 позволило быстро сделать первые продажи на собранную в UDS базу на сумму 229 573 р.



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ С UDS

ИТОВОГОЙ ПРОФИТ
2 399 966 р.



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

- ✓ Сделан расчет эффективной бонусной программы, при которой 3 и 4 уровень статусов можно получить только при эффективных рекомендациях, что хорошо “качает” сарафан.
- ✓ Все сотрудники через KPI и дополнительные бонусы вовлечены в расширение аудитории
- ✓ Регулярные push-рассылки, размещение продающего и информационного контента, анонс преимуществ программы лояльности в соцсетях, проведение активностей.

