

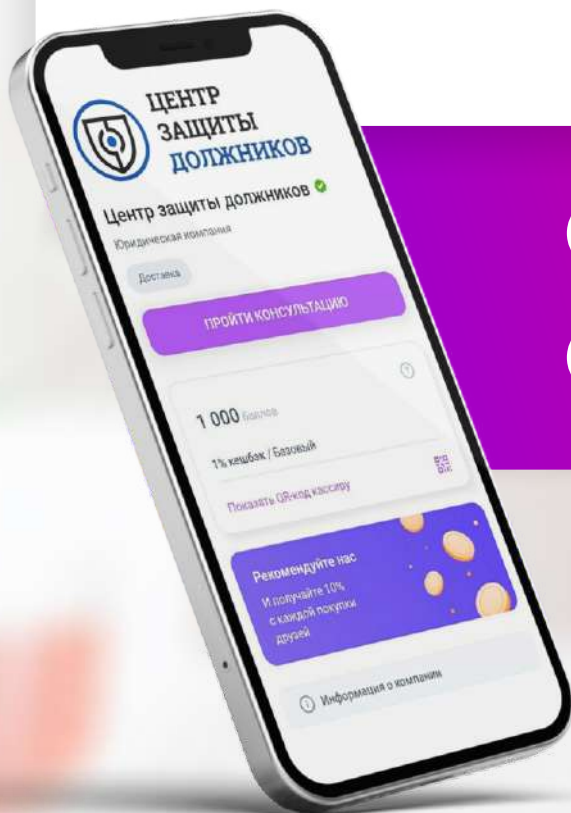
Центр Защиты Должников

”

46% договоров в компании – по рекомендации. Мне кажется, это лучшее, что могло произойти. До нас уже дошли 6 поколений друзей. Огромная работа с сотрудниками дала свои плоды. Самое главное – все стало прозрачно и открыто для всех!

Собственник

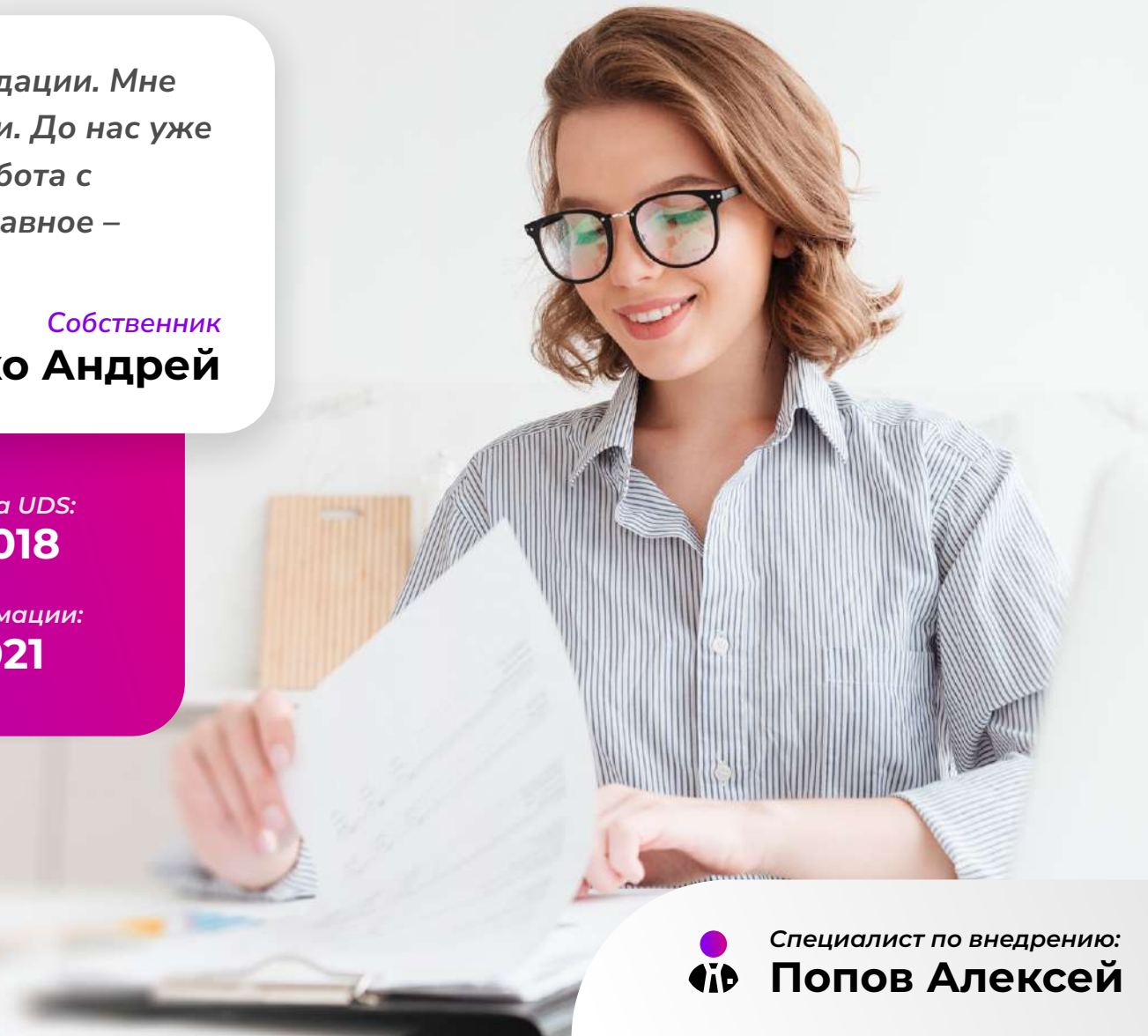
Кузьменко Андрей



Дата запуска UDS:
01.08.2018



Дата информации:
14.12.2021



Специалист по внедрению:
Попов Алексей

О КОМПАНИИ



**ЦЕНТР ЗАЩИТЫ
ДОЛЖНИКОВ**

**Банкротство физлиц
(юридическая компания)**

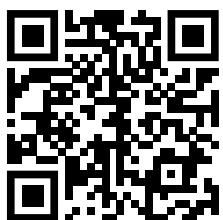


промокод UDS

VK группа в VK



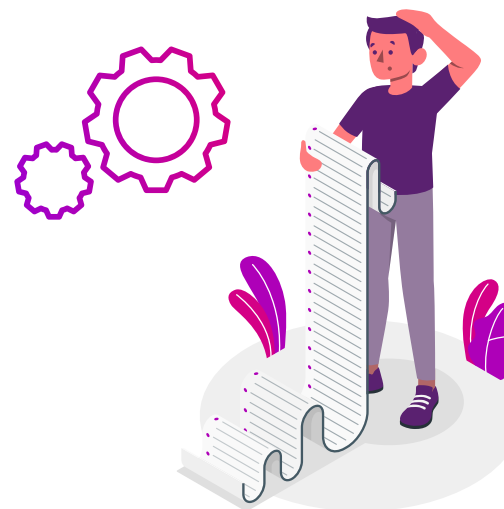
сайт



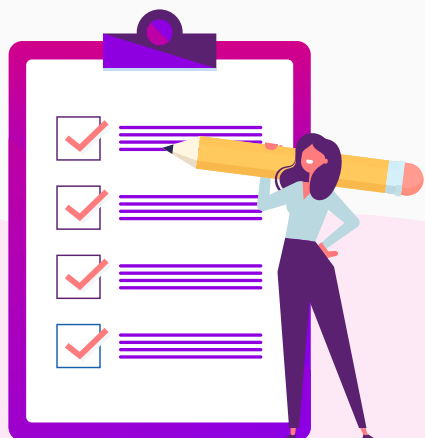
НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

До внедрения UDS предоставляли печатные сертификаты на 5000 руб. за рекомендации. После было обнаружено, что сотрудники и клиенты обманывали с предоставлением этих сертификатов, платили впустую. И клиенты не вовлекались в рекомендацию, неинтересно.



**Задача была одна –
мотивировать клиентов
нас рекомендовать.**



Сложности

1. Увеличение работы для сотрудников – разработали дополнительную мотивацию, прописан регламент работы.
2. Наша ЦА чаще всего без смартфонов – 1000 приветственных рублей можно обменять на простой смартфон, в котором будет бонусная карта (WOW-эффект был мощный).
3. В других компаниях платят сразу и разовым платежом, зато у вас будет каждый месяц доход и 10% от договора, это больше, чем разовое вознаграждение.

РЕАЛИЗАЦИЯ



1000 руб. приветственные



10% – 1% – 1% от оплат друзей,



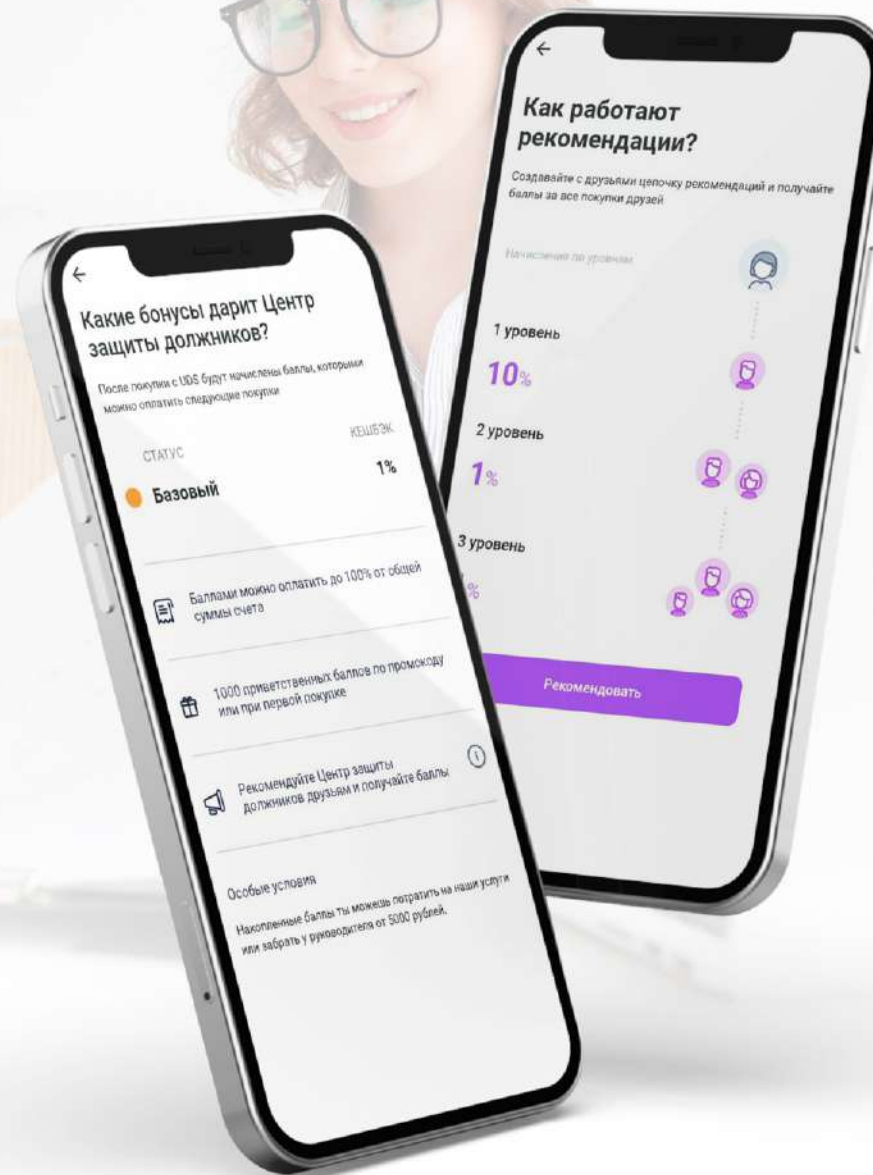
1% личный кэшбэк, 500 руб. в день рождения.



За счет интернет-магазина вышли на рынок России и также клиентам удобно оплачивать наши услуги через UDS, а нам выгоднее за счет низкого процента эквайринга.



Из-за разных чеков пришлось включить творчество и фантазию, чтобы клиенты могли оплачивать.





ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Внедрение помогло ускорить процессы в разы.

Этапы работы с собственником:

- ✓ Принять факт, что мы готовы делиться с нашим клиентом
- ✓ Обучить персонал и создать идеальную мотивацию
- ✓ Прописать должностные инструкции для сотрудников
- ✓ Принять факт, что мы готовы делиться с персоналом
- ✓ Сотрудникам принять факт, что это на благо всем
- ✓ Еще раз обучить персонал и рассказать, для чего UDS (еще раз 10 так)



РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 2 ГОДА СОТРУДНИЧЕСТВА

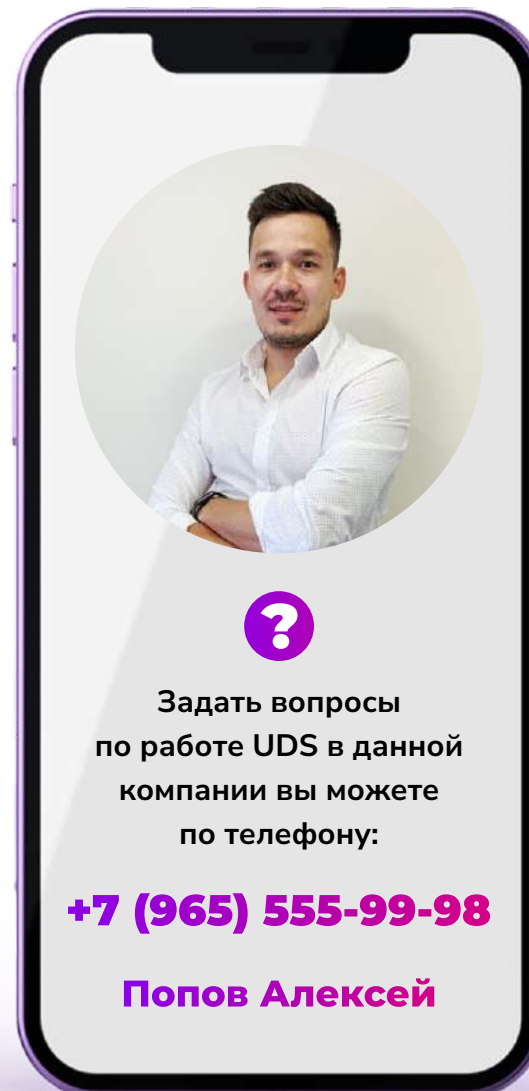
**На платформе с 1 августа 2018 года:
до 1 февраля 2020 года (до внедрения)**

✓ Присоединились **142** клиента;
по рекомендации – **9** человек;
выручка составила **788 202 руб.**

✓ **С 1 февраля 2020 года (после внедрения)**
присоединились **1135** клиентов;
по рекомендации – **328** человек;
выручка составила **26 млн руб.**
6 уровней рекомендаций **7,6 млн руб.**

✓ **327 клиентов нашил нас в приложение UDS,**
что дало **1 млн руб.** (а это всего 18 человек дошло)

✓ Развиваем партнерскую сеть через UDS



ВЫГОДА СОСТАВИЛА

8 600 000