

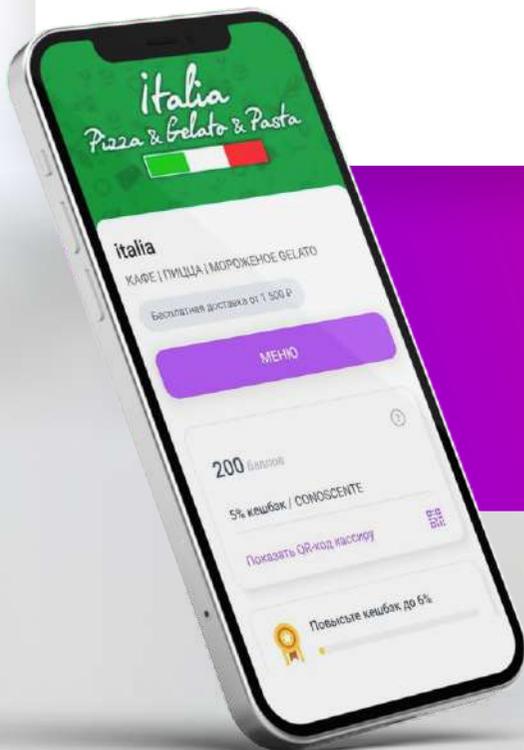
# Gelateria Italia

”

UDS позволила нам быстро стартовать даже без какой-либо рекламы, мы просто наполнили прайс, интегрировали с кассой и оповестили о готовности принимать заказы всех друзей, знакомых, родных и близких. Пошли заказы, и наша клиентская база сразу же начала расти.

Владелец

**Алексей Зорин**



Дата запуска UDS:

**15.06.2020**



Дата информации:

**18.12.2021**



Специалист по сопровождению UDS



**Виктор Инодорцев**  
**CONCEPT GROUP**

## О КОМПАНИИ

Мы небольшое пермское кафе, но именно у нас настоящий итальянский шеф-пиццайоло Франческо, конечно же, он делает пиццу по оригинальной итальянской рецептуре, пасту и другие вкуснейшие блюда.

Еще у нас собственное производство итальянского мороженого gelato из натуральных ингредиентов.



промокод UDS



*Gelateria  
Italia*



# НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

*Gelateria  
italia*



## ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Была лишь идея. Для нас общепит – совершенно новое направление, раньше у нас был опыт в наружной рекламе, пассажирских перевозках, организации мероприятий. Поэтому нам важно было использовать простой, быстрый и недорогой инструмент для проверки всех наших задумок и получение обратной связи от клиентов как подтверждение успеха или провала наших идей.

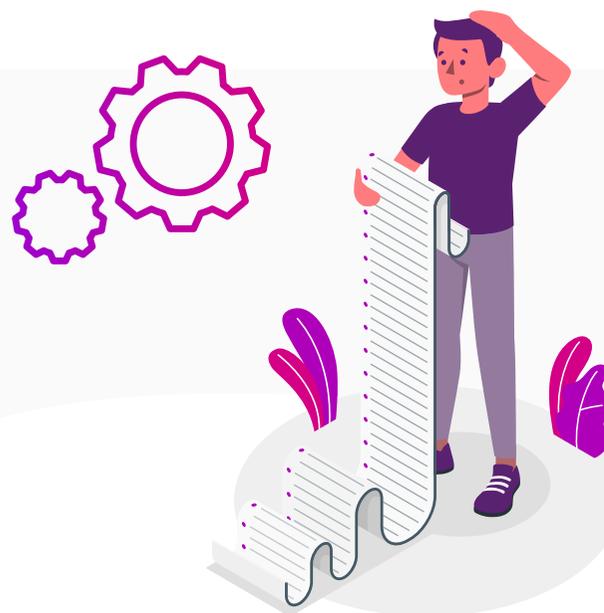
## ЗАДАЧИ

Мы с самого начала открывали офлайн-точку для возможности знакомства с шефом Франческо и технологией приготовления блюд на открытой кухне.

Но сразу делали ставку на онлайн-заказ и доставку. Клиентам должно быть удобно сделать заказ в любое время и любое место. Агрегаторы мы тоже используем, те, кто знакомится с нами там, приходят снова напрямую через UDS – сами находят нас в каталоге.

## Сложности

Текучка персонала, поэтому вместе с Виктором сделали понятные и простые инструкции для изучения новичками, он нас постоянно поддерживает в чате и оперативно отвечает на вопросы сотрудников. Летом мы переехали в ТЦ в самый момент его открытия, был такой трафик офлайн, что мы на время провалили онлайн-заказы, клиенты были недовольны, мы делали рассылки новостей, расписали ситуацию, кому-то делали начисление баллов в качестве извинения. Большая часть клиентов не сразу, но отнеслись с пониманием.



# РЕАЛИЗАЦИЯ

Gelateria  
italia



300 приветственных баллов



Кэшбек от 5% до 10%



Оплатить баллами – 20% от чека

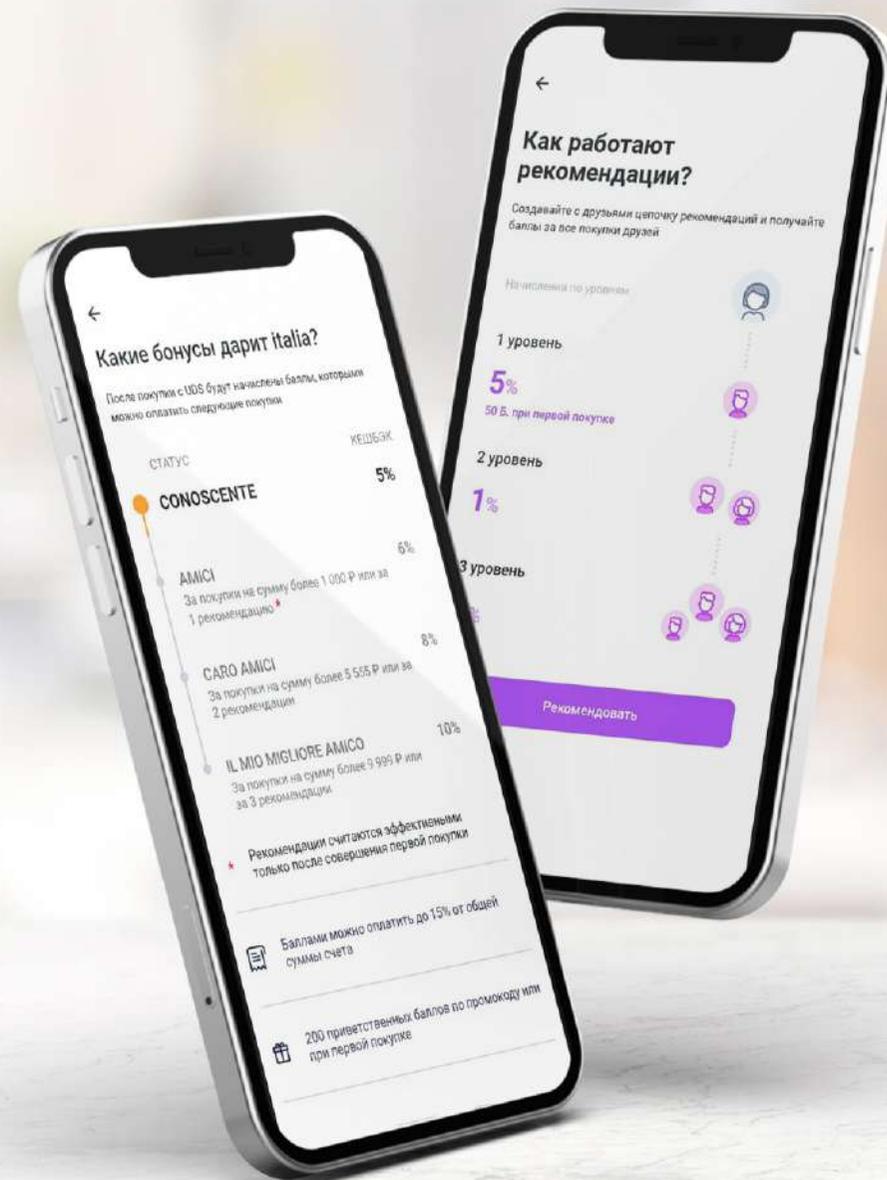


В день рождения подарок - 150 руб.



Реферальные начисления: 50 баллов разово при эффективной рекомендации и 5%/1%/1% с оплат друзей.

Немного позже мы поменяли настройки: сейчас при активации карты клиент получает 200 бонусов, лимит списания – 15%.



## ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

**В первую очередь это моя личная вовлеченность с самого начала, привлечение к настройке и старту эксперта по UDS, работа с соблюдением инструкций по работе с системой.**

- ✓ У нас сделана интеграция с iiko, наша точка забрендирована материалами для быстрой активации бонусной карты клиентами.
- ✓ Проводим начисления по номерам телефона.
- ✓ Активно проверяем на практике все новые обновления и фишки системы.
- ✓ Сейчас начали практиковать автоматизированный кросс-маркетинг с другими компаниями в нашем ТЦ посредством UDS.



# РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 1,5 ГОДА СОТРУДНИЧЕСТВА

На сегодня (21.12.2021) мы активно используем систему. Мы хоть и рекламщики, но пробовали раскачивать соцсети: выделили бюджет, начали работать, но поняли, что нам эти эксперименты очень дорого обходятся с низкой конверсией. Профили есть, но мы их особо не раскачиваем. В лифте тоже пробовали, но даже не отбили расходы.

Зато, когда мы настроили профили с переходом на UDS в бесплатных навигаторах Яндекс карты и Гугл карты, стабильно получали заказы – за 0 вложений мы получили более **40 тыс. рублей**, и они продолжают работать.



ВЫГОДА СОСТАВИЛА

**700 000 рублей**

\* не считая сэкономленных бюджетов рекламы в соцсетях, экономии на выпуске дисконтных карт для клиентов и на СМС-рассылках клиентам.

