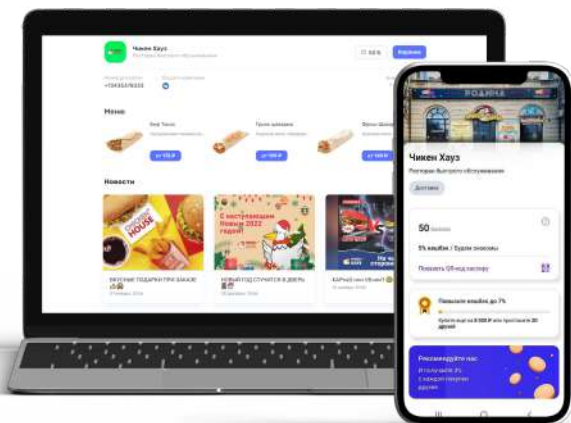


«UDS помог решить вопрос с работой доставки. Быстро запустить работу, переключить гостей-пользователей на удобный способ заказа через приложение. Иметь связь со своими клиентами важно особенно сегодня, и этот инструмент помогает решать эту задачу».

Директор:
Лебедев Андрей



Специалист по внедрению:
Алексей Кенда
Лусинэ Еранян
Игорь Маркин

Дата запуска UDS:
01.06.2020

Дата информации:
24.12.2021

О КОМПАНИИ

Рестораны быстрого обслуживания с едиными стандартами и ценностями. Все фирменные горячие блюда готовятся из куриного мяса, которое маринуется по особому рецепту, затем панируется и жарится в специальной закрытой фритюрнице под давлением. Отличием от других ресторанов являются блюда арабской кухни, фирменные бургеры и порционные блюда. В меню более 60 позиций блюд. Основной формат обслуживания: продажи в зале, формат выдачи для авто.

ПРОМОКОД UDS



ЧИКЕН®
ХАУЗ



[vk chicken_house_nt](https://www.chickenhouse.ru)

ЛУЧШИЙ ВЫБОР!

НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

3 ресторана быстрого обслуживания в Нижнем Тагиле. Постоянный поток клиентов и увеличение количества заказов на доставку. До внедрения системы uds для заказа использовались социальные сети, телефонный звонок и сайт. При этом процесс доставки был не автоматизирован, поэтому часть заказов терялась.

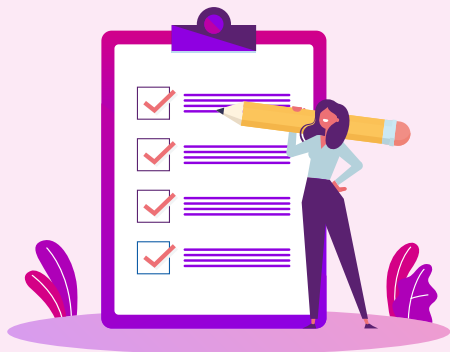


ЗАДАЧИ

1. Организовать систему работы с онлайн-заказами.
2. Оцифровать действующую клиентскую базу и дать клиентам возможность делать онлайн-заказ.
3. Внедрить систему лояльности.
4. Получать оперативную статистику и аналитику по продажам.
5. Контролировать качество работы персонала.

СЛОЖНОСТИ

1. Полностью удаленное внедрение.
2. Разница во времени – 2 часа.
3. Важно было изучить специфику поведения людей (какие каналы коммуникации им удобны, где смотрят информацию, какие есть потребности).



РЕАЛИЗАЦИЯ



50 баллов на первую покупку



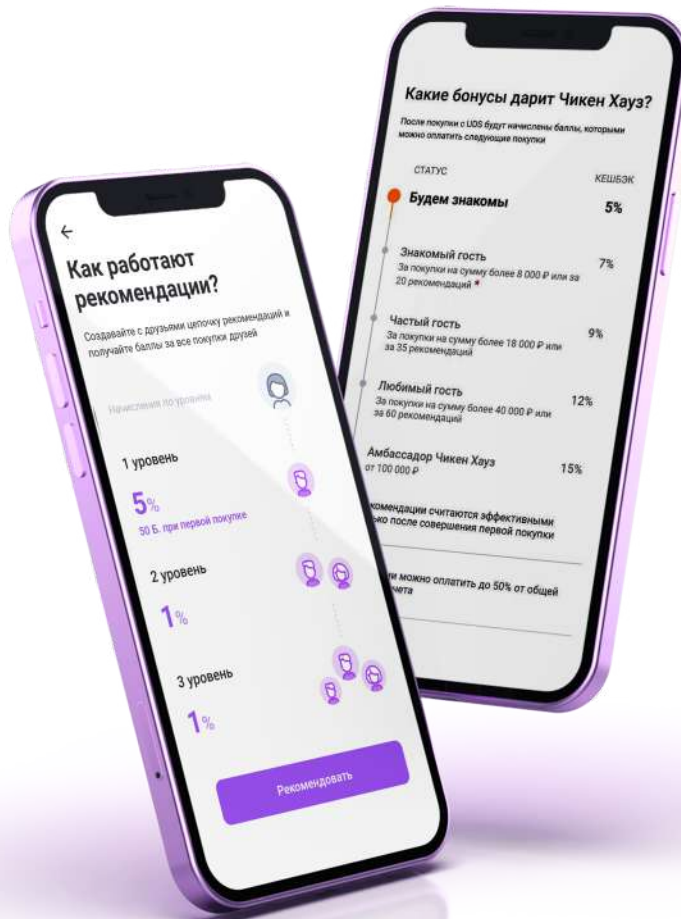
Кешбэк от 5%



Баллы за рекомендации



100 баллов на День рождения



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ С UDS

1. Срез 25.12.2020

- ✓ Минимальное количество оплаченных заказов в день – 11.
- ✓ Среднее количество оплаченных заказов в день – 21 (рост больше, чем в 2 раза)
- ✓ Максимальное количество оплаченных заказов в день – 41.
- ✓ Количество заказов за месяц – 646.

2. Срез 25.12.2020

- ✓ Минимальное количество оплаченных заказов в день – 16 (рост 30%).
- ✓ Максимальное количество оплаченных заказов в день – 51 (рост 20%).
- ✓ Количество заказов за месяц – 963 (рост на 40%).
- ✓ Оцифрована клиентская база, создан инструмент для удержания клиентов, увеличения повторных покупок.

ИТОГОВЫЙ ПРОФИТ

**Более + 700 000 руб. ежемесячно
на одном инструменте.**



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ С UDS

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА



Внедрение платформы проходило в несколько этапов. Было важно выстроить цепочку быстрой работы с онлайн-заказами, при этом качественно внедрять систему лояльности в бизнес-процессы обслуживания клиентов на кассе.

Огромная заинтересованность руководителей и персонала, их активное участие позволили использовать различные ресурсы для достижения результата:

- промоматериал (наклейки, баннер, раздаточный материал, информация на кассе)
- слаженная работа сотрудников (скрипты)
- социальные сети и таргетированная реклама

Клиенты ждали удобного решения для заказов, а в сочетании с программой лояльности получили еще больше причин заказывать в компании больше и чаще, а также рекомендовать своим друзьям.

