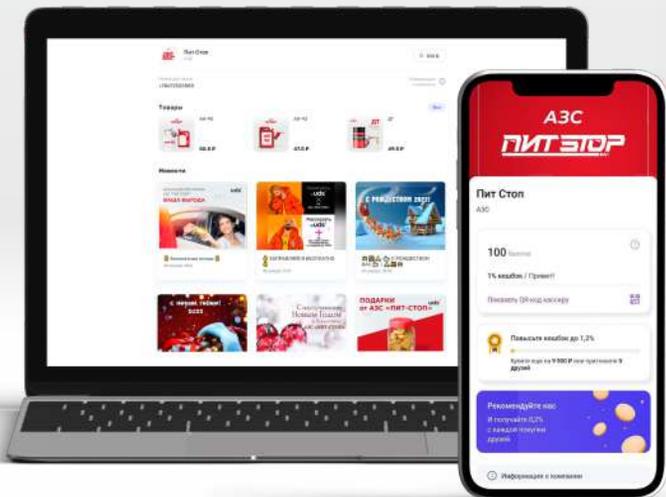


«Ситуация на рынке сложная: топливо постоянно дорожает, крупные игроки забирают рынок и конкурировать с ними сложно. Мы знаем почти каждого постоянного клиента и хочется, чтобы они оставались с нами долго. Ну и, конечно, как и в любом бизнесе, наша задача - получать новых лояльных клиентов».

Директор: Дзабиева Фатима



Специалист по внедрению:
Стрельникова Наталья



Дата запуска UDS:
Сентябрь 2021

Дата информации:
27.01.2022

О КОМПАНИИ

ПРОМОКОД UDS



АЗС
ПИТЭТОР

НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

ЗАДАЧИ

1. Внедрение бонусной программы лояльности для клиентов с целью возврата и удержания клиентов
2. Создание подписной базы со встроенными инструментами коммуникаций для бесплатных рассылок клиентам информирования об изменениях цен на топливо, акциях и конкурсах
3. Увеличение прибыли
4. Повышение среднего чека



СЛОЖНОСТИ

1. Низкая маржинальность бизнеса
2. Крупные конкуренты
3. Низкая вовлеченность персонала в задачи увеличения оборота компании
4. Отсутствие оцифрованной клиентской базы
5. Отсутствие прямого канала связи с клиентами

РЕАЛИЗАЦИЯ



Приветственные
бонусы - 100 баллов.



Накопительный cashback -
от 1% до 1,8%.



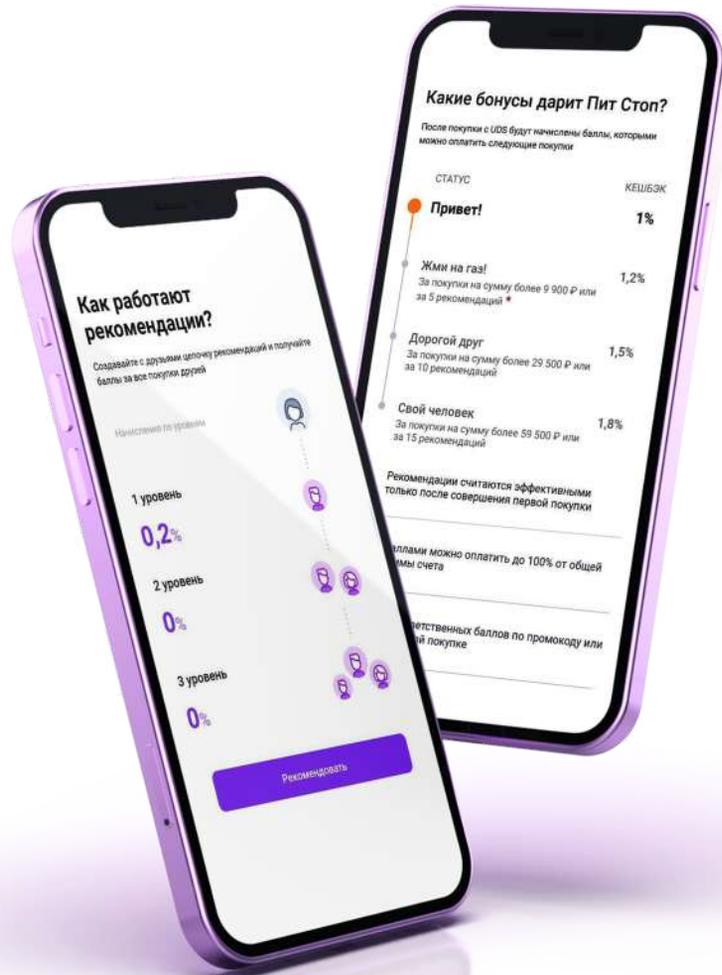
За рекомендации
0,2% от каждого чека.



Списание от суммы
чека 100%.



Баллы в день рождения -
100 баллов.



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ С UDS

- ✔ Оцифровано 1995 контактов клиентов, из них покупателями стали 1760 клиентов (99%).
- ✔ По рекомендациям получено 96 контактов новых клиентов, из них 46 чел. заправляются регулярно на АЗС, дополнительная прибыль от клиентов по рекомендации 241 495.30 р. Сформировано 4 уровня рекомендаций, активно покупают на 2-ом.
- ✔ Кратность покупок клиентов с приложением 5, в среднем, клиенты возвращаются на АЗС 1 раз в месяц
- ✔ 678 клиентов возвращались на АЗС более 2х раз, сумма покупок за весь период использования UDS которых составила 67.5 % от общего оборота компании
- ✔ Количество операций в программе (чеков через UDS) – 9 037, это 1/5 от всех транзакций. В программе проводятся только те операции, при которых клиент имеет бонусную карту или предоставил номер телефона.
- ✔ Фактическая скидка за весь период 0,4%. При этом суммарное значение в настройках 100 %!!! Фактическая скидка партнера АЗС в том же городе на аналогичной АЗС - 4%
- ✔ Трафик из приложения UDS – 184 контактов новых клиентов, из них купили 117 чел. на сумму 1 746 052 р.
- ✔ Собрано оценок качества обслуживания 1215, средняя оценка 4,9



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ С UDS

ИТОГОВЫЙ ПРОФИТ
2 148 282 р.



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

1. Проведена интеграция с системой Топаз
2. Сделан расчет эффективной бонусной программы, поставлены цели работы на 3 месяца
3. Оформлен в фирменном стиле визуал и заполнен на 100% профиль компании в приложении
4. Изготовлены макеты полиграфии для брендирования АЗС
5. Проведено обучение автозаправщиков и операторов АЗС по работе с функционалом системы
6. Разработана система мотивации, направленная на оцифровку клиентской базы
7. Создан рабочий чат с сотрудниками для решения оперативного вопросов

Задать вопросы
по работе UDS в данной
компании вы можете
по телефону:

8 919 397 21 15

**Стрельникова
Наталья**



РВСБИЗНЕС
Консалтинговая компания