

”

Действительно очень удобная система по работе с клиентами, позволяющая в цифрах понимать точки роста компании

Руководитель

**Бессмертных  
Алена Юрьевна**



Дата запуска UDS:  
**15.06.2020**



Дата информации:  
**18.12.2021**

Персональное внедрение  
**Козютенко Алексей**

Специалист по сопровождению UDS  
**Попова Екатерина**



## О КОМПАНИИ

- Мы вылечили уже 100 000 зубов, установили 2 029 брекетов и поставили 5 500 имплантов!
- Полный цикл лечения и исследований не вставая с кресла.
- Совершенные методы обезболивания, новейшая анестезия. Комар вам покажется извергом.
- Яркий интерьер кабинетов без навевающих жуткие детские воспоминания цветов.

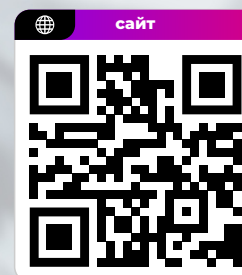
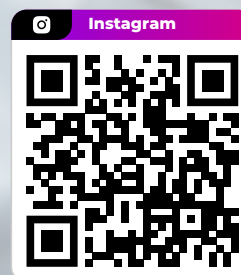


промокод UDS



## Предоставляем услуги по всем направлениям

- ✓ Лечение кариеса зубов любой сложности
- ✓ Протезирование
- ✓ Исправление прикуса
- ✓ Имплантация
- ✓ Хирургия
- ✓ Детская стоматология
- ✓ Пародонтология
- ✓ Лечение ВНЧС
- ✓ Цифровая стоматология



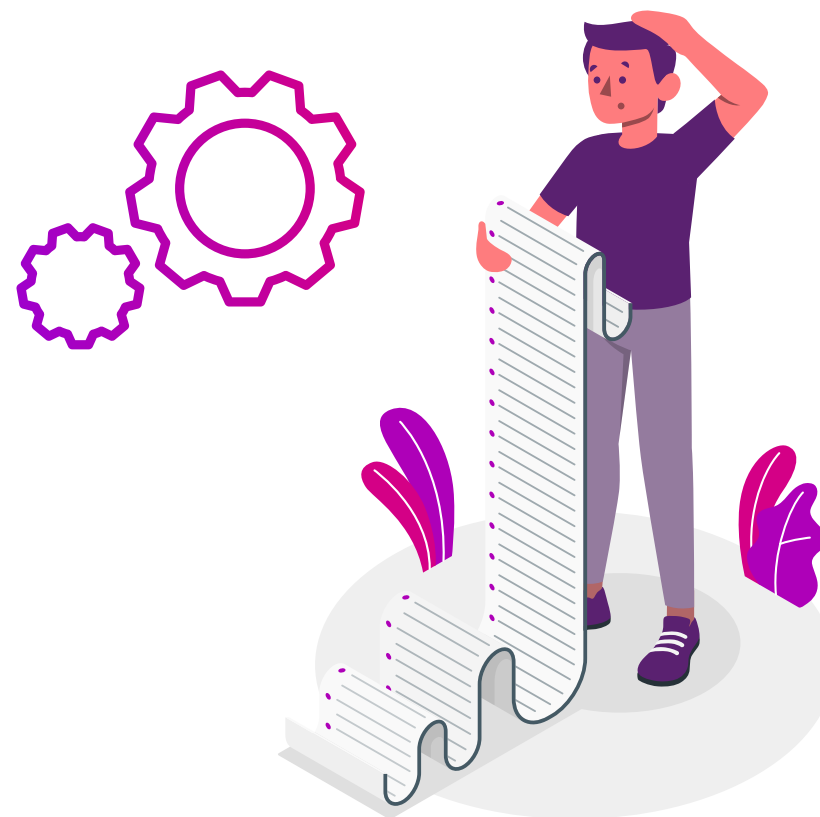
# НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

## ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

1. Не было системы лояльности
2. Не было аналитики по клиентам, сложно было принимать административные решения
3. Отсутствовала аналитика, какие рекламные каналы наиболее эффективны
4. Не было регулярной коммуникации с клиентами

## ЗАДАЧИ

1. Привлечение новых клиентов через рекомендации
2. Повышение лояльности и увеличение среднего чека
3. Автоматизировать бизнес-процессы, отвечающие за взаимодействие с клиентами
4. Снизить затраты на рекламу
5. Увеличить прибыль компании



### ❁ Сложности:

**Стоматология находится в спальном районе Санкт-Петербурга, практически нет проходящего трафика**

# РЕАЛИЗАЦИЯ



**100**  
приветственных баллов



**Кэшбек от 3 до 15%**



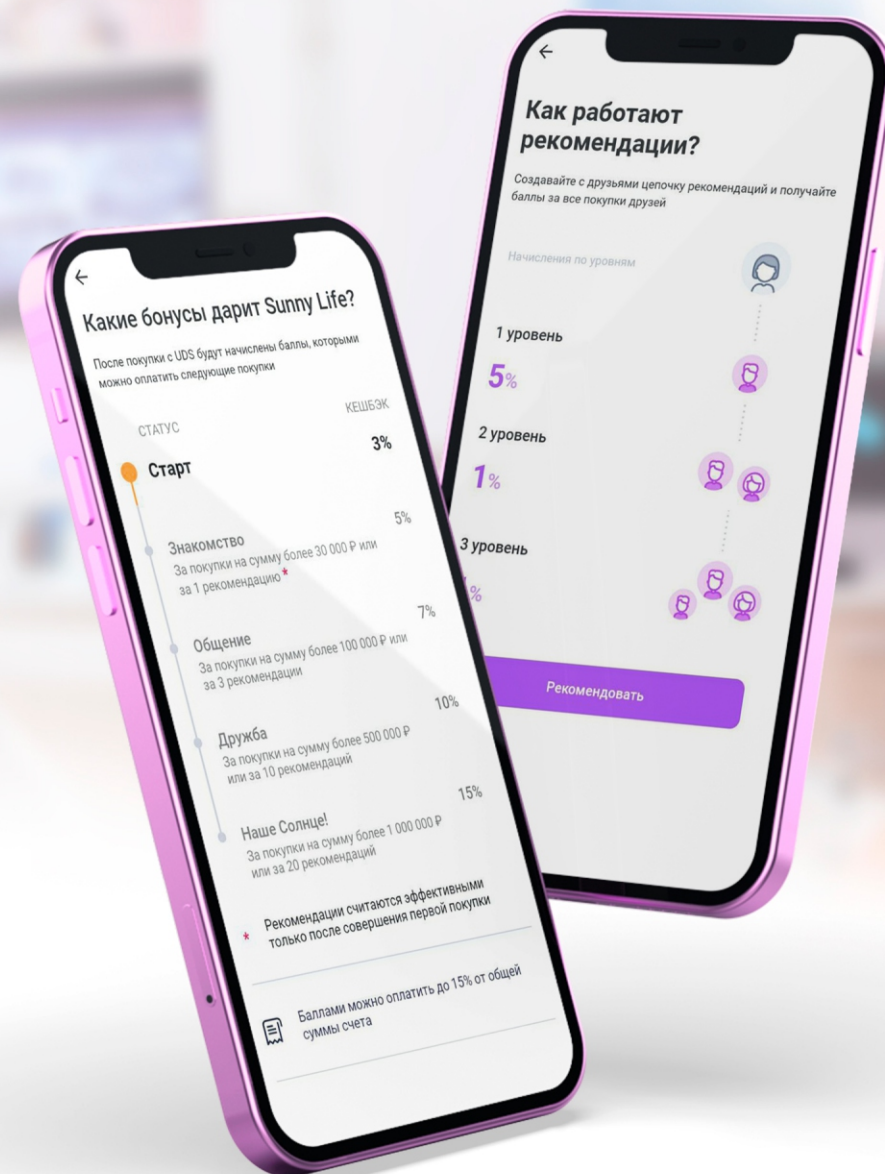
**Оплатить баллами – 15% от чека,**  
за исключением услуг по имплантации



**Вознаграждение по сарафану – 5/1/1**



**1000 руб. – поздравление с днем рождения**



# ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

- ✔ Была проведена глубокая аналитика по задачам и целям компании.
- ✔ Разработана бонусная программа с учетом текущей ситуации в бизнесе.
- ✔ Проведено качественное обучение сотрудников с разработкой полного комплекта должностных инструкций.
- ✔ Вовлеченность собственника компании в вопросы программы лояльности, регулярные встречи с командой по внедрению, корректировка действий команды стоматологии для достижения результата.
- ✔ Организовано сопровождение стоматологии по работе с платформой UDS на протяжении всего срока сотрудничества.



## РЕЗУЛЬТАТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

**Сотрудничество начали  
с 15.09.20 г. по 18.12.21 г. (15 мес.)**

1. Оцифровано **1289** клиентов, карты у **92%** пациентов;  
доп. доход за счет бонусной программы –  
**1 524 103 руб.**
2. Из приложения UDS – **60** новых клиентов,  
**15** совершили покупки на сумму **260 950 руб.**
3. Кросс-маркетинг – **16** новых клиентов,  
**2** совершили покупку на **91 600 руб.**
4. По рекомендации – **68** новых клиентов,  
из них **8** совершили покупку на **410 127 руб.;**
5. Топ-клиент по оплате – **308 900 руб.**
6. Фактическая скидка составила всего **3%**



**Козютенко Алексей**  
**+7 (953) 370-66-09**



**Попова Екатерина**  
**+7 (922) 043-95-91**



**ВЫГОДА СОСТАВИЛА**

**2 286 780 руб.**



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

**+7 (953) 370-66-09**