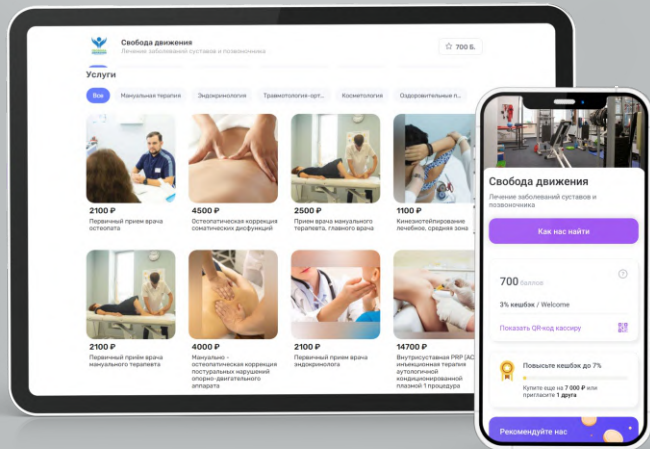


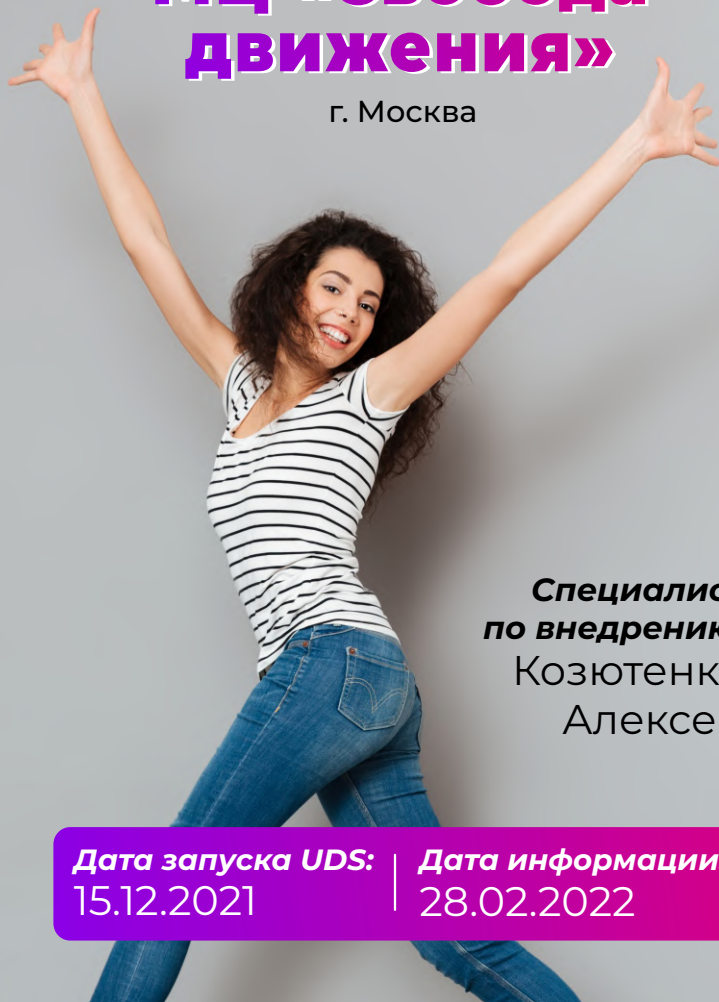
«Мы понимали, что у нас есть потенциал роста прибыли при системной работе с клиентской базой и UDS предложил для этого лучшие условия по функционалу и стоимости».

Владелец компании:
Попов Алексей



МЦ «Свобода Движения»

г. Москва



**Специалист
по внедрению:**
Козютенко
Алексей

Дата запуска UDS:
15.12.2021

Дата информации:
28.02.2022

О КОМПАНИИ

Лечение заболеваний суставов и позвоночника

- ✔ Работа с пациентом ведется в три этапа: диагностика-лечение-закрепление достигнутых результатов.
- ✔ Приоритетом является скорость выздоровления, используются современные технологии и контроль на промежуточных этапах выздоровления.
- ✔ Гарантированный стабильный результат от 12 месяцев и далее при соблюдении рекомендаций специалистов.



**СВОБОДА
ДВИЖЕНИЯ**
МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР



◀ Промокод **UDS**

 **svoboda_mc**

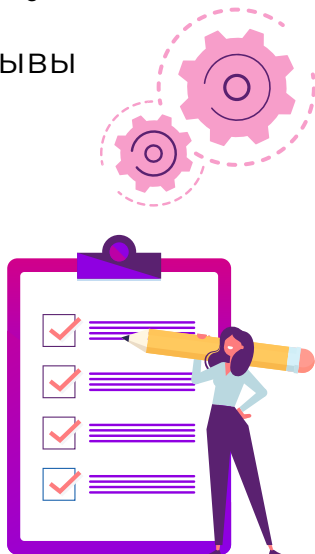
hbqh3950

 **mcsvoboda.ru**

НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

ЗАДАЧИ

- ✔ Комплексная оцифровка клиентской базы и регулярная коммуникация
- ✔ Автоматизировать «сарафанное» радио, чтобы привлечь новых клиентов по сарафану
- ✔ Получить новые отзывы на Я.Картах
- ✔ Увеличить средний чек за счет программы лояльности
- ✔ Увеличить возвратность и LTV клиента



ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

В клинике была установлена МИС «Инфоклиника», для повышения возвратности клиентов использовалась только прямая скидка и разные акции, не было регулярной коммуникации с клиентами. Клиника находится за МКАД в НЕ очень удобном районе, чтобы до нее доехать. Это ограничивает приток новых клиентов из других районов.

СЛОЖНОСТИ

Пришлось решать некоторые нестандартные задачи по интеграции UDS и Инфоклиники для сбора в системе необходимых данных по клиентам.

РЕАЛИЗАЦИЯ



700 приветственных баллов



5 уровней бонусной программы (кешбэк от 3% до 20%)



1000 баллов на день рождения



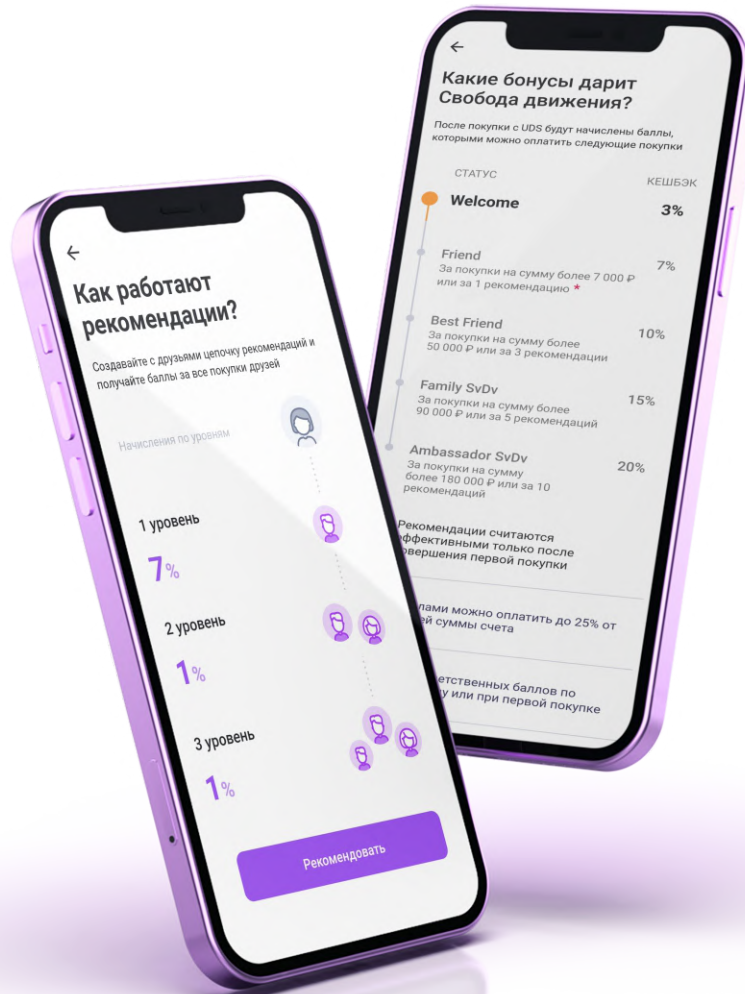
Списание – до 25% от чека



Есть товары за баллы, например за 700 приветственных баллов можно получить 30 мин. массажа бесплатно



7% за рекомендацию другу



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

- ✓ Анализ текущих показателей в бизнесе и оцифровка задач.
- ✓ Проведение обучения и аттестации сотрудников. Введение дополнительных KPI за работу с UDS.
- ✓ Активное участие всей команды клиники в применении инструментов UDS.
- ✓ Эффективное вовлечение пациентов в участие в бонусной программе.
- ✓ Регулярная коммуникация с клиентами через push-уведомление. Стимулирование клиентов к оставлению отзывов на Я.Картах и рекомендации клиники своим знакомым.

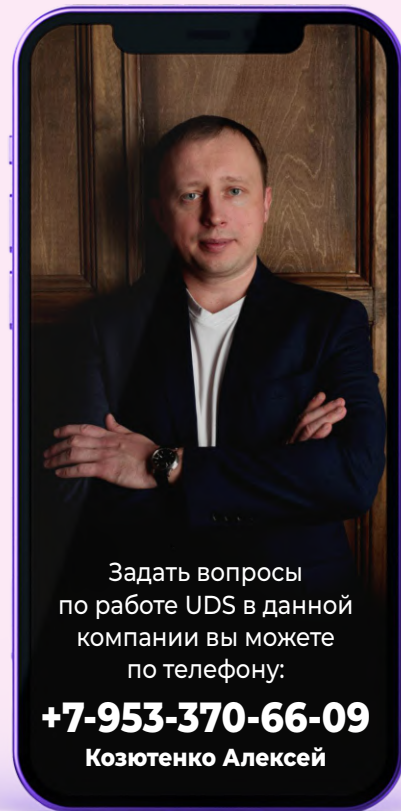


РЕЗУЛЬТАТ ЗА 2,5 МЕСЯЦА РАБОТЫ С UDS

- ✓ Рост среднего чека на **11,3%**, что дополнительно принесло в кассу **630 168 Р**
- ✓ Экономия на прямой скидке – **4%**, плюс в кассу **231 601 Р**
- ✓ Экономия на смс рассылках – **52800 Р**
- ✓ По рекомендациям добавились в базу **17** человек, **9** из них совершили покупку на сумму **77 910 Р**
- ✓ Из приложения UDS добавились в базу **22** человека, **9** из них совершили покупку на сумму **96 681 Р**
- ✓ Получено **+ 14** отзывов на Я.Картах, рейтинг вырос на **1** пункт до **4,5**
- ✓ Оцифровано **660** клиентов, карты у **80%** пациентов



Выручка – 1 089 160 Р



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

+7-953-370-66-09

Козютенко Алексей