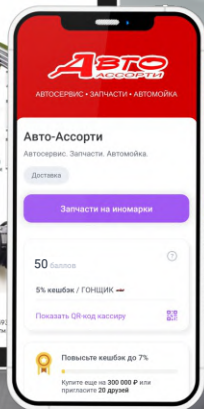
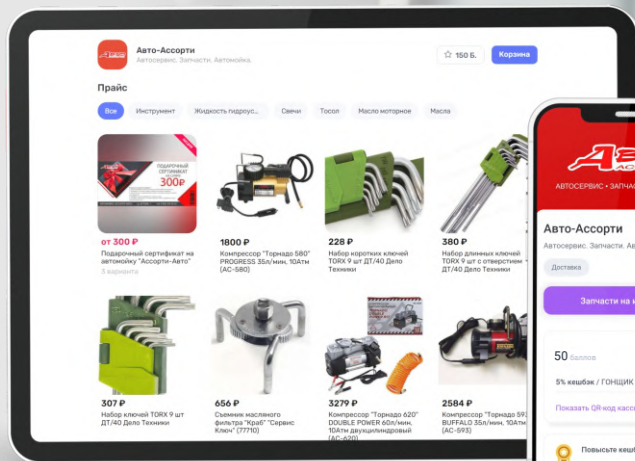


ПОРТФОЛИО КЕЙСОВ **uds**

Сеть автомагазинов, мойка, шиномонтаж

АВТО АССОРТИ

Нижегородская область



Ответственное лицо:
Куприянов Артем

Собственник:
Пегасов Сергей

**Специалист
по внедрению:**
Рыжакова
Юлия

Дата запуска UDS:
октябрь 2017

Дата информации:
29.01.2022

О КОМПАНИИ

АВТО-АССОРТИ – автомагазины, автосервис и мойки в Нижегородской области.

Делаем все, чтобы ваш автомобиль был исправным, надежным, чистым и радовал вас.

Более 26 лет стабильно и уверенно работаем на рынке автозапчастей и автосервиса в Кулебакском и Выксунском районе.

Авто-Ассорти сегодня: автотовары и автозапчасти, автосервисные услуги Fit Service, услуги мойки автомобиля, шинный центр.

Работаем так, чтобы нас могли рекомендовать наши клиенты.

ПРОМОКОД UDS



АВТО АССОРТИ

uwyy8492

 assorti_avto

 assorti_avto

 shop.assorti-avto.ru

НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

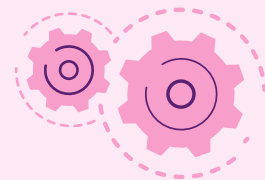
ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Компания на старте работала с сервисом UDS самостоятельно. Наблюдалась слабая оцифровка клиентов, также в течение первых 2 лет работы параллельно существовали 2 системы лояльности: дисконтная с пластиковыми картами и бонусная в UDS. Переход на более выгодную для бизнеса систему UDS происходил постепенно через вытеснение дисконтных карт из оборота в течение 9 месяцев. В настоящее время компания полноценно использует бонусную программу UDS, пользуются услугами профессионального сопровождения от РВС Бизнес.



ЗАДАЧИ

- ✓ Вытеснение дисконтных карт из оборота клиентов магазина, переход на бонусные электронные карты лояльности в UDS.
- ✓ Оцифровка клиентской базы как подписной базы для регулярных коммуникаций, рассылок новостей и проведения акций.
- ✓ Современная онлайн «упаковка» компании: бонусы, заказы и обратная связь в приложении.
- ✓ Снижение издержек на прямые скидки, рекламу, продвижение.



РЕАЛИЗАЦИЯ



50 приветственных баллов



Cashback от 5% до 10%



50 баллов за рекомендацию другу



Списание – до 26% от чека

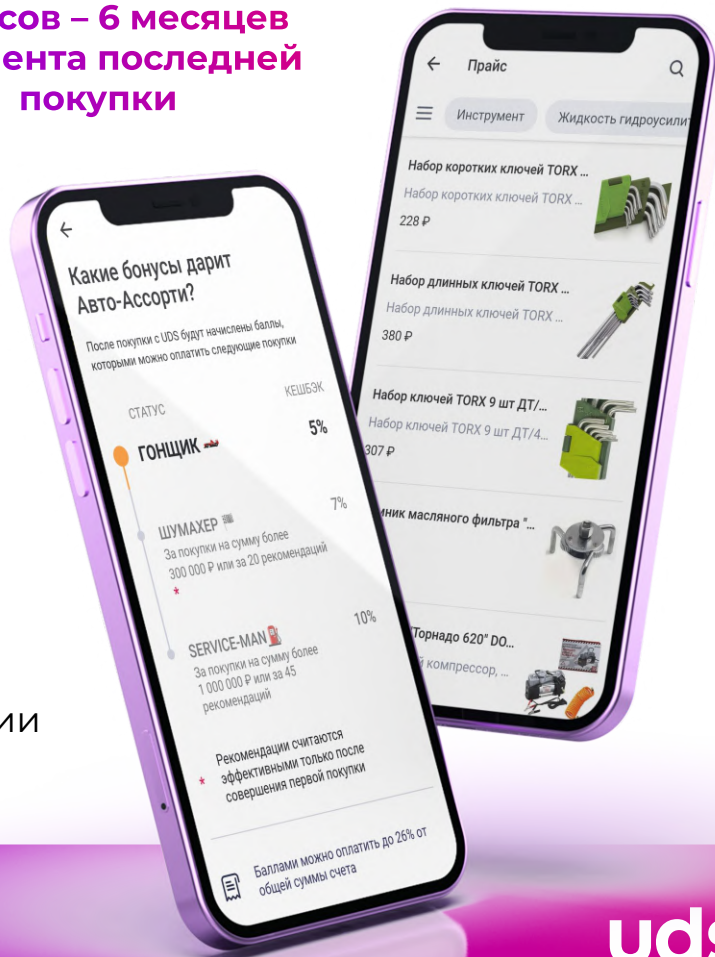


150 баллов в День рождения



Онлайн-магазин в приложении через кнопку-действие

Срок действия бонусов – 6 месяцев с момента последней покупки



Подробности смотрите в приложении

uds

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

- ✓ Для автоматизации процессов выполнена интеграция с кассово-учетной системой 1С.
- ✓ Все операции проводятся через систему, даже отказывающихся от бонусов клиентов (чек на номер отказника или на номер тел. клиента для накопления).
- ✓ Сделан расчет оптимальной бонусной программы с целевым показателем по фактической скидке не более 5%.
- ✓ Профиль компании в приложении оформлен привлекательно, в фирменном стиле, с помощью дизайна подчеркнули преимущества компании, витрина заполнена популярными товарами.
- ✓ Проведено обучение отв. лица по работе с функционалом приложений, чтобы он мог самостоятельно работать с UDS.
- ✓ Руководитель (Куприямов Артем) провел обучение персонала для работы с системой
- ✓ Изготовлены макеты полиграфии для брендинга точек продаж.
- ✓ Ответственное лицо постоянно мониторит базу, реагирует на вопросы клиентов, создает опросы, акции, новости, использует стимуляционные инструменты - сертификаты и конкурсы, приглашает к сотрудничеству другие компании
- ✓ Предусмотрена система мотивации для персонала и демотивации за нарушение дисциплины в работе с бонусной программой



РЕЗУЛЬТАТ ЗА 4,5 ГОДА РАБОТЫ С UDS

- ✔ Магазин автотоваров оцифровал **41 495** своих клиентов, из них сделали покупку **40 102** человека (**97%**), остальные являются участниками бонусной программы, но пока еще не совершили покупки. Средний чек **811 Р**. Компания проводила импорт базы и на сегодня уже **64%** клиентов в базе с приложением и активно им пользуются.
- ✔ Благодаря приложению UDS база клиентов магазина пополнилась на **145** контактов, **112** из которых уже сделали **1** и более покупок на общую сумму **3 866 799 Р**. Конверсия в заказ **64%**.
- ✔ Только **1** покупку сделали **12 366** клиентов (**31%** базы), их вклад в выручку составляет **2%**. Клиенты, совершившие от **2** до **10** покупок – **13087** чел. (**33%** в базе), принесли бизнесу **8%** от суммарной выручки. Клиенты, совершившие от **11** до **20** покупок составляют **12%** от базы и их вклад в выручку также **8%**. Ну и тех постоянных клиентов, кто делал покупки достаточно часто, **21** и более раз – таких в базе **25%** и они принесли бизнесу **82%** выручки.
- ✔ Фактическая скидка составляет **4%** при суммарном значении в настройках около **15%**. Прямая скидка была бы в 2-3 раза выше.
- ✔ Глубина рекомендаций **7** уровней, есть покупки уже и на **6** уровне. Суммарно по рекомендациям текущих клиентов в базе получено **412** новых контактов, **325** из них сделали покупку (конверсия **79%**), выручка по «сарафану» составила **16 869 190 Р**
- ✔ Каждая вторая покупка с обратной связью. Собрано **54 177** оценок качества обслуживания, средний балл **4,9** из 5. Негативные отзывы обрабатываются мгновенно.
- ✔ Проведено чеков через систему UDS за все время **1 113 542**, что в среднем около **700-800** операций в день на всю сеть автокомплекса. В среднем на 1 клиента приходится **27** покупок в год.
- ✔ Кратность покупки авторизованных клиентов очень высокая по сравнению с неавторизованными в базе клиентами (**13,8** против **2,1**).



ЭКОНОМИЯ:

- ✓ на печати карт и покупке картридеров – **682 425 Р**
- ✓ за счет отказа от прямой скидки – **14 173 789 Р**

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД

- ✓ за счет «сарафана» – **16 869 190 Р**
- ✓ за счет использования UDS, как канала трафика – **1 288 933 Р**



**Итоговый профит
компании – 33 014 337 Р**



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

+7-918-465-07-00

Юлия Рыжакова

Консалтинговая
компания



РВСБИЗНЕС

Система себя окупила
более, чем 500 раз