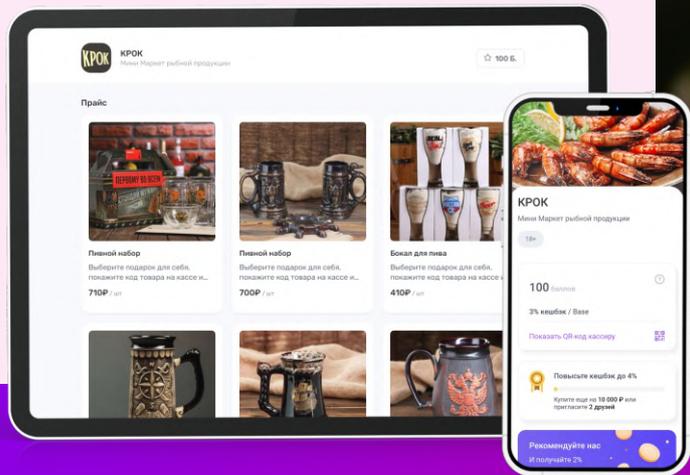


«Благодаря работе в UDS, я могу анализировать показатели сотрудников во всех филиалах удаленно и управлять клиентской лояльностью, привлекая за повторными покупками, с помощью краткосрочных акций внутри системы UDS. Более 2 лет работаем с системой UDS, за это время смогли оцифровать 40% населения станции, что позволило привлекать поток клиентов за повторными покупками и управлять клиентской лояльностью на удаленке».



КРОК BEER

ст. Кущевская

Специалист по внедрению:

Гучетель
Светлана
PROSTO consulting

Директор:

Бабаджаян
Араик
Рубенович

Дата запуска UDS:
23.01.2020

Дата информации:
01.04.2022

**ПОРТФОЛИО
КЕЙСОВ**

uds

О КОМПАНИИ

Мини-маркет рыбной продукции «КРОК» – это место, где можно купить ВСЕ, чтобы устроить отличный вечер для себя и своих друзей!



Морепродукты: Креветки, лангустины, мидии, и др.



Напитки на любой вкус



Рыба твоей мечты! Щука, тарань, семга и другая



Закуски и снеки под любой напиток!



Промокод  **uds**

rpht6100



Instagram

krok_pivo

КРОК BEER

сеть магазинов
пенных напитков

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

- Не оцифрована клиентская база
- Нет системы лояльности
- Нет аналитики работы сотрудников
- Не проработано полное KPI для сотрудников



ЗАДАЧИ

- ✓ Организовать свою клиентскую базу
- ✓ Автоматизировать сарафанное радио
- ✓ Разработать и внедрить KPI сотрудникам
- ✓ Внедрить инструмент, который позволит возвращать клиентов в бизнес и коммуницировать с ними

СЛОЖНОСТИ

Много филиалов и сотрудников, сложно контролировать 100% отдачу сотрудников



РЕАЛИЗАЦИЯ



100 приветственных
баллов



5 уровней
бонусной программы
(кешбэк от 3% до 7%)



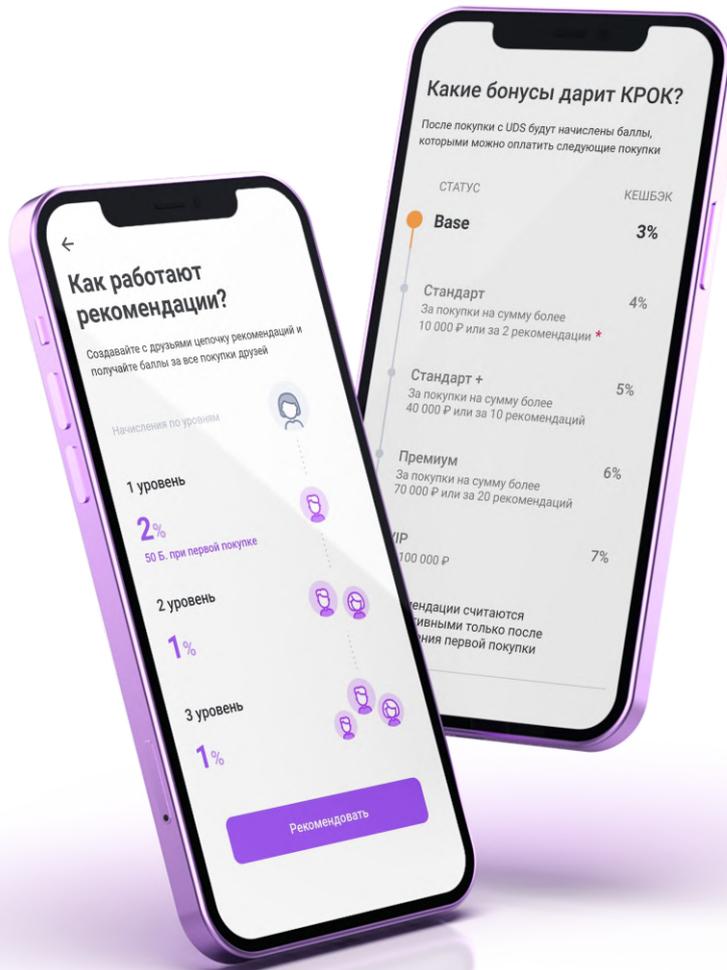
50 баллов
за рекомендацию другу



Списание – до 99% от чека



Реализована интеграция с 1с



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

- ✓ Интеграция с учетно-кассовой системой, чтобы сократить действия при работе сотрудников
- ✓ Полное удаленное обучение сотрудников компании (видео-обучение, должностные инструкции, аттестация)
- ✓ Проведение 100% операций компании через UDS
- ✓ Разработка и внедрение KPI для сотрудников + ежемесячная аналитика работы сотрудников
- ✓ Акции, сегментации и розыгрыши среди клиентов, с целью увеличить их лояльность к компании, научить рекомендовать и побудить приходить чаще



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ПЕРИОД РАБОТЫ С UDS

- ✓ Пришли в бизнес за первой покупкой благодаря маркетинговым механикам за 2021 год = **299** клиентов
- ✓ Побуждали приходить тех, кого давно не было = **1 759** клиентов – **1 651 846 Р** в кассе
- ✓ Клиентская база **12 000** из них **7 000** с установленным приложением (население станции **30 000** человек = **40%** населения в базе за **2** года работы)
- ✓ Средний чек клиентов участвующих в системе лояльности выше на **30%**, чем у клиентов вне системы лояльности
- ✓ Каждый месяц выручка с рекомендаций стабильно более **900 000 Р**
- ✓ Средняя скидка в бизнесе – **2%** в месяц при **99%** списании баллов в компании
- ✓ Постоянные клиенты за год пользования системой увеличивают частоту покупок в месяц в **1,5-2** раза



СЭКОНОМЛЕНО

- на пластиковых картах – **65 000 Р**
- на создании сайта и мобильного приложения – более **2 000 000 Р**
- на рассылках – более **300 000 Р**



Выручка с рекомендаций – **20 900 000 Р**



**Итоговый профит –
23 265 000 Р**

PROSTO CONSULTING

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

8-928-210-24-27

8-918-652-04-39

Светлана Гучетель

