

”

То, что ты не измеряешь,
ты не контролируешь.

Управляющая

Худушина Татьяна



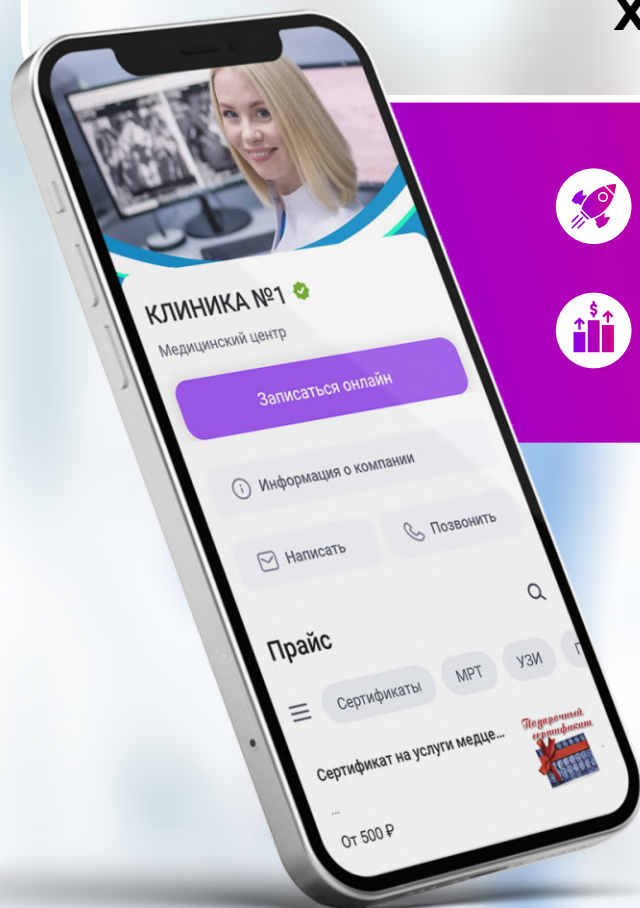
Дата запуска UDS:

25.12.2019



Дата информации:

30.12.2021



Специалист по внедрению

Худушина Татьяна

О КОМПАНИИ



Современный высокоточный томограф PHILIPS Achieva и новейший многофункциональный ультразвуковой сканер DC-8 компании Mindray экспертного класса

Высококвалифицированные специалисты из Йошкар-Олы, Чебоксар и Москвы

Центр города

Электронная бонусная карта

Ежемесячные скидки и акции

Медицинские анализы (более 1500 видов исследований)

Берегите себя! Будьте здоровы!



klinika1ola

klinika1ola

klinika1ola

<https://mrt-ola.ru>

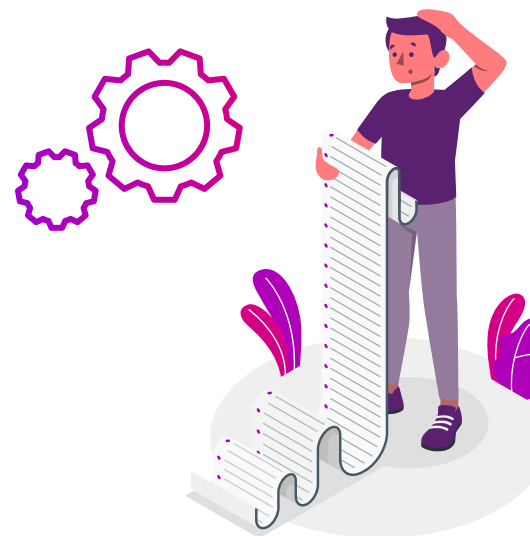
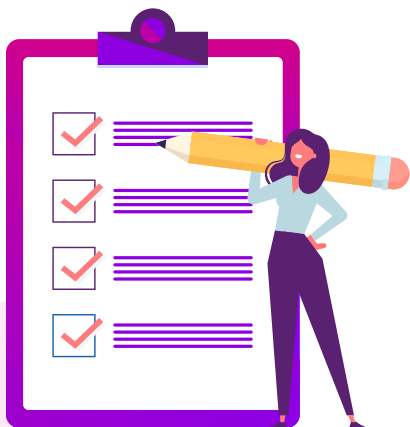
промокод UDS



НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

- ✗ Использовали дисконтные пластиковые карты.
- ✗ Большой бюджет на рекламу: размещали на троллейбусах, билбордах, в газетах и журналах.
- ✗ Не знали, как часто нас рекомендуют и кто именно, не могли влиять на сам процесс рекомендаций.
- ✗ Отсутствовали источники прямых коммуникаций с пациентами. Не было личных рассылок, поздравлений с днем рождения и проч.
- ✗ Обратную связь получали редко.
- ✗ Для удобства пациентов планировали разработку собственного мобильного приложения.



ЗАДАЧИ

1. Наличие мобильного приложения.
2. Более точечная работа с клиентской базой.
3. Оценка эффективности рекламы
4. Отказ от пластиковых карт и прямых скидок в пользу бонусной программы.
5. Увеличение прибыли за счет оптимизации расходов, повышения среднего чека и количества повторных покупок.
6. Построение максимально клиентоориентированного сервиса.
7. Получение объективной обратной связи от каждого пациента.
8. Замена стандартных смс-сообщений на более современные push-уведомления.

РЕАЛИЗАЦИЯ



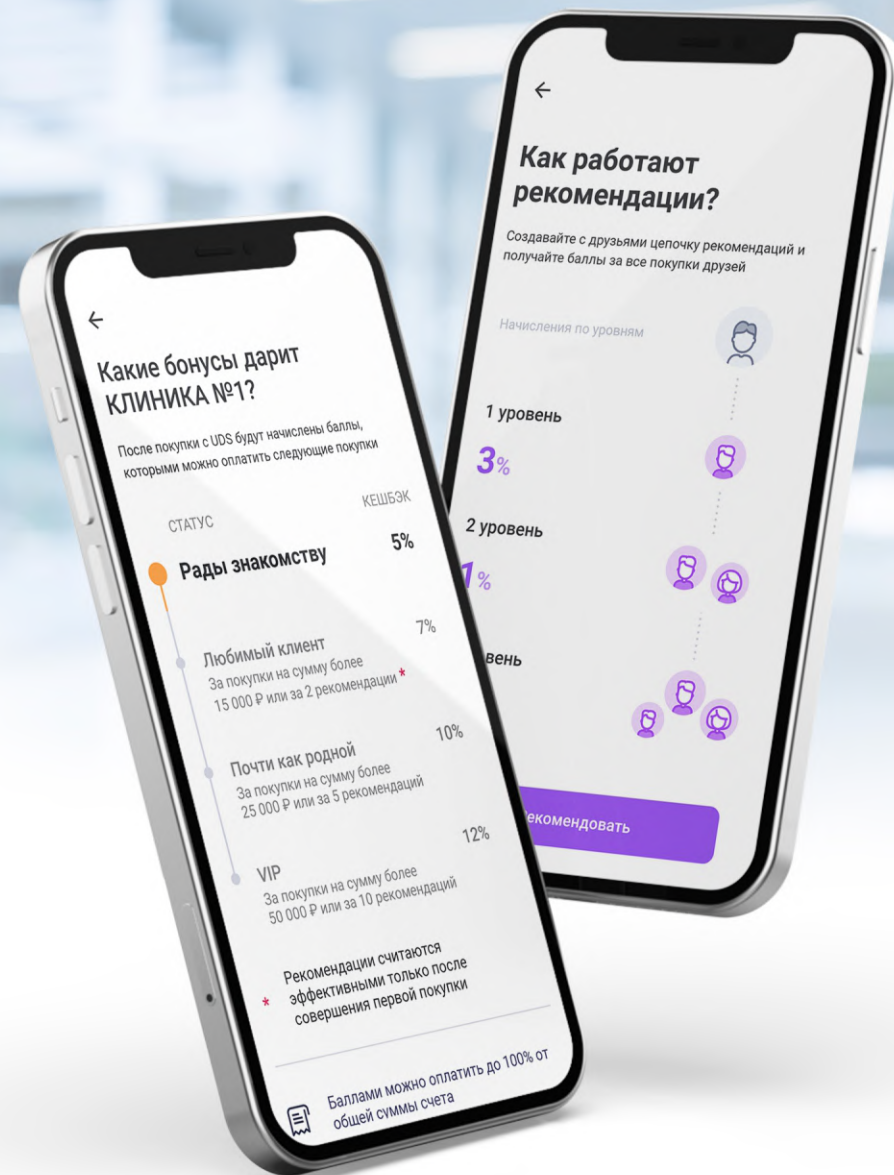
Учетная система 1С.
Интеграция проведена.








Списание бонусами
до 20% от стоимости чека
и до 100% из рубрики
"Товары за баллы".

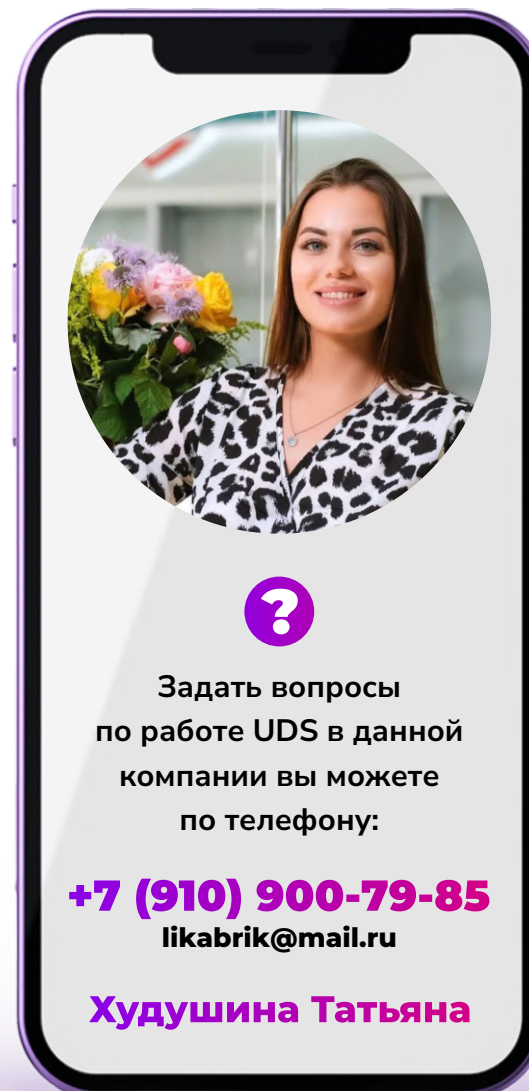


Реферальная система 2-1-1.



РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 2 ГОДА СОТРУДНИЧЕСТВА

- 
 Принято решение работать со специалистом по внедрению.
- 
 Четко сформулированы цели, задачи и этапы внедрения нового продукта.
- 
 Разработаны условия бонусной программы, речевые скрипты по работе с пациентами, профессионально оформлена страница внутри платформы.
- 
 Проведено комплексное обучение сотрудников и индивидуальная аттестация каждого.
- 
 Осуществлено брендрование в точках касания с пациентами, разработаны макеты для полиграфии и соцсетей.



ВЫГОДА СОСТАВИЛА

7 927 500 рублей