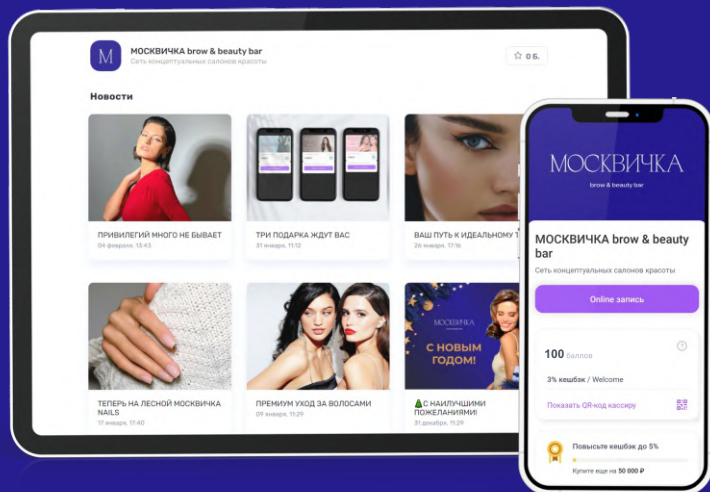


# МОСКВИЧКА

brow & beauty bar



**Дата запуска UDS:**  
сентябрь 2021

**Дата информации:**  
31.01.2022

**Специалист по внедрению:**  
Наталья Лебедева,  
Рыжакова Юлия

**Владельцы:**  
Акперовы Расим  
и Алла

О КОМПАНИИ

# МОСКВИЧКА

brow & beauty bar

Brow & Beauty Bar Москвичка® –  
сеть концептуальных салонов красоты  
в самом центре Москвы.

ПРОМОКОД UDS



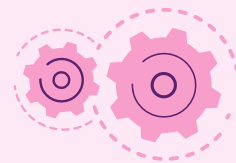
uuxa9702

 [moskvichkabbb](#)

 [moskvichkabbb](#)



# НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ



## ЗАДАЧИ

- ✔ Замена существующей дисконтной системы лояльности на бонусную с целью возврата и удержания клиентов.
- ✔ Снижение расходов по прямым скидкам, создание более справедливых условий для постоянных клиентов без потери их лояльности. Создание подписной базы со встроенными инструментами коммуникаций для бесплатных рассылок клиентам.
- ✔ Развитие онлайн-продаж товаров (и услуг!) сети на базе интернет-магазина.
- ✔ Расширение клиентской базы через реферальный маркетинг.
- ✔ Увеличение лояльности клиентов через работу с обратной связью
- ✔ Современная «онлайн-упаковка» (компактный продающий профиль, электронная визитка салонов в мобильном приложении и web-страница с услугами и товарами, графиком работы, контактами, онлайн-записью и т.д.)
- ✔ Привлечение новых клиентов через систему рекомендаций.

## СЛОЖНОСТИ

В системе YClients была собрана большая база контактов, их решено было импортировать в UDS. Много клиентов с постоянной скидкой, в том числе корпоративных клиентов, для которых важно было показать ценность новой программы лояльности без потери скидки при переходе на бонусную систему. Проект премиального уровня и в нем всегда было велико значение личной рекомендации клиентов, поэтому, чтобы активно стимулировать «сарафан», введены щедрые вознаграждения за первую покупку друга, а вот от небольшого cashback-вознаграждения решили отказаться. Данный проект является одним из трех в группе компаний МОСКВИЧКА и планируется проводить перекрестные рассылки с анонсом акций.



# РЕАЛИЗАЦИЯ

Срок действия бонусов –  
3 месяца с момента  
последнего визита



100 приветственных  
баллов



Cashback от 3% до 15%



500 баллов  
за рекомендацию другу



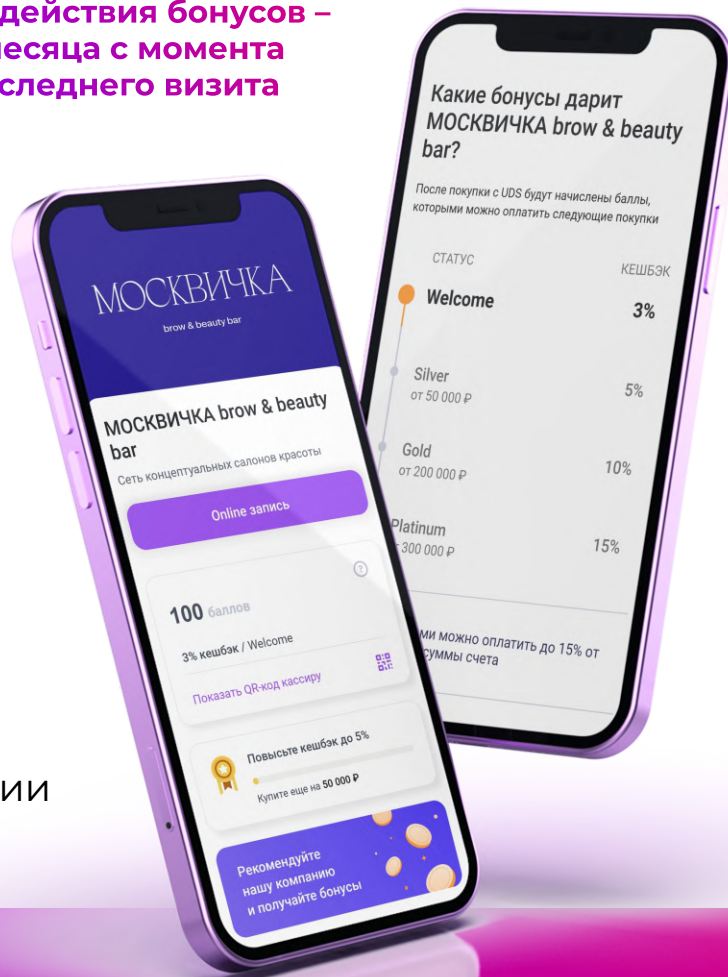
Списание – до 15% от чека



Баллы в день рождения – 1000  
баллов за 3 дня до сроком  
на 7 дней



Онлайн-заказы в приложении  
включены



Подробности  
смотрите в приложении

uds<sup>o</sup>

# РЕЗУЛЬТАТ ЗА 4 МЕСЯЦА РАБОТЫ С UDS

- ✓ Сейчас в базе **41 334** контакта, оцифровано (с приложением UDS) **22%**. На старте проекта импортировали базу в размере **38 831** контакта, сразу оцифровали **18%** (клиенты уже имели скачанное приложение). Помимо импорта базы оцифровано **2 503** новых контакта. Сделали хотя бы **1** покупку **4587** клиентов, остальные в стадии «прогрева», являются участниками бонусной программы, но пока еще не совершили покупки. Средний чек **5878р.**
- ✓ Благодаря приложению UDS база клиентов бара пополнилась на **447** клиентов, **335** из которых уже сделали покупки. Конверсия **75%**.
- ✓ Клиенты с **1** покупкой составляют **64%** базы, принесли **33%** суммарной выручки, в то время как всего **6%** постоянных клиентов (**5** и более покупок) принесли **26%** от суммарной выручки. Один раз в месяц побывали в салоне треть клиентов, их вклад – **42%** от выручки.
- ✓ Фактическая скидка составляет **2%** при суммарном значении в настройках в **15%**. Прямая скидка была бы в **2-3** раза выше.
- ✓ В помощь администраторам салонов для ускорения оцифровки клиентов изготовлена полиграфия с инструкцией о получении карты. Точки забрендированы. С помощью промо-материалов подключили карту **659** клиентов салона, из них **613** человек уже сделали покупку (**93%**).
- ✓ Глубина рекомендаций **3** уровня, есть покупки на **2** уровне. Суммарно по рекомендациям за **4** месяца активной работы в базе получено **15** новых контактов, **3** клиента сделали покупку.
- ✓ Уже собрано **190** оценок качества обслуживания, средний балл **5** из **5**.
- ✓ Проведено чеков через систему UDS за все время **8 743**.
- ✓ Сеть салонов активна в рассылках, по **1-2** в неделю.
- ✓ Данный проект является одним из трех в группе компаний МОСКВИЧКА GROUP. На старте провели рассылку в проекте МОСКВИЧКА NAILS для анонса новой сети салонов, по итогу в базу МОСКВИЧКА brow & beauty bar было получено **199** новых контактов, **28** из них уже сделали от **1** покупки.



## ЭКОНОМИЯ:

- ✓ на печати карт и покупке картридеров – **665 010 Р**
- ✓ за счет отказа от прямой скидки – **1 950 515 Р**



## ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД

- ✓ За счет «сарафана» – **23 950 Р**
- ✓ За счет использования UDS, как канала трафика – **1 738 746 Р**



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

**+7-953-090-56-29**

**Наталья Лебедева**

Консалтинговая  
компания



**РВСБИЗНЕС**



**Итоговый профит компании – 4 378 221 Р**

# ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

- ✓ Проведена интеграция с системой Yclients
- ✓ Сделан расчет эффективной бонусной программы, с учетом ранее имеющих статусов клиентов в скидочной системе.
- ✓ Оформлен в фирменном стиле визуал в приложении и в социальных сетях, профиль приложения заполнен на 100%
- ✓ Изготовлены макеты полиграфии для брендинга салонов и упрощения оцифровки.
- ✓ Проведено обучение администраторов и их аттестация.
- ✓ Создан рабочий чат с сотрудниками для решения оперативного вопросов.
- ✓ Компания находится на сопровождении по маркетинговым акциям, рассылкам и аналитике.
- ✓ Активно используется UDS для коммуникации с базой через push-рассылки, ведется модерация базы.



**uds**

Подробности  
смотрите в приложении