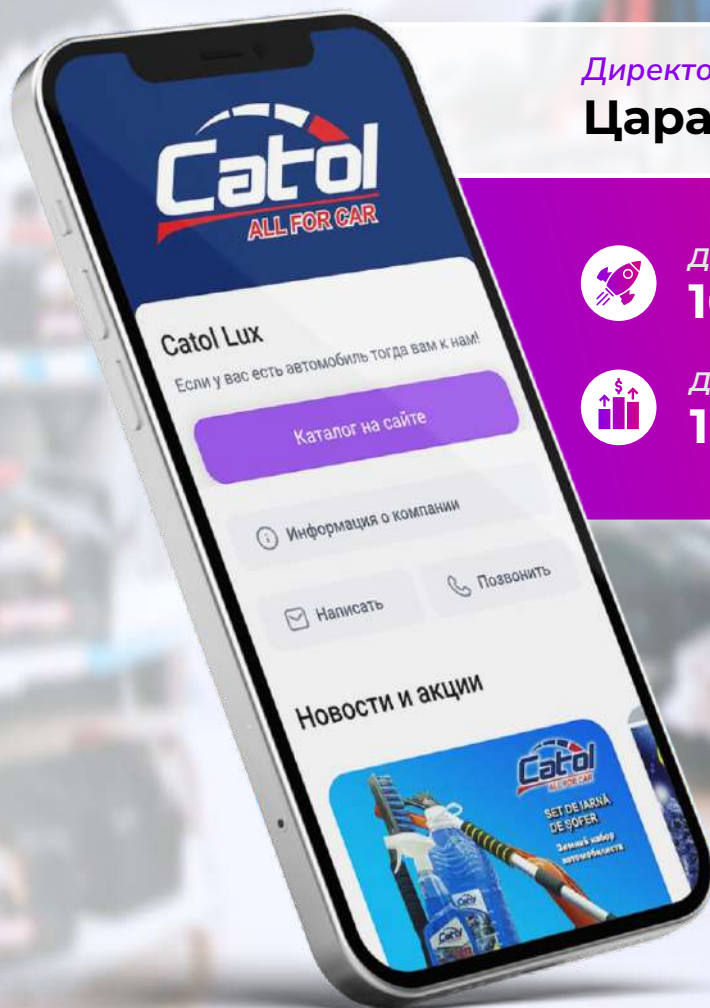


ПОРТФОЛИО КЕЙСОВ

uds^o

CATOL LUX

uds



Директор
Царан Игорь



Дата запуска UDS:
16.04.2021



Дата информации:
10.01.2022



Специалист по внедрению:
Городкова Юлия

О КОМПАНИИ



- Официальный дилер брендов (автомасла ZIC, велосипеды FORWARD, самокаты Rrampa)
- Поставщик автоаксессуаров сети АЗС LUK-OIL и BEMOL
- Сеть магазинов розничной и оптовой торговли товаров для автомобилей - 17 ТП
- Сеть автосервисов - 5 ТП
- Автомойка - 1ТП



catollux



Catol Lux



catollux



CatolLux



catollux.md/ru/

промокод UDS
abvw3970



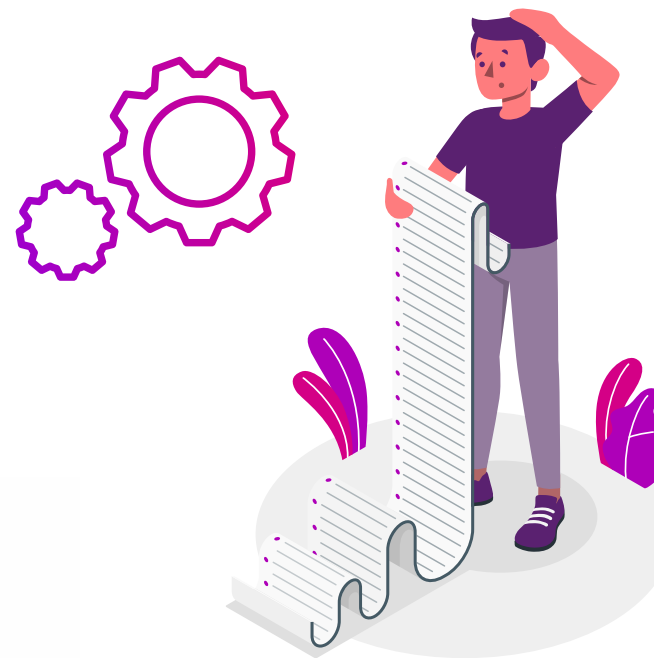
НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

1. Система скидков,
2. Пластиковые карты
3. Вольности персонала при применении скидок

ЗАДАЧИ

1. Замена прямой скидки на бонусы,
2. Отказ от пластика
3. Контроль персонала при работе с клиентами по программе лояльности
4. Рост клиентской базы через рекомендации
5. Кросс-маркетинг
6. Качественная система прямой коммуникации с КБ с целью роста продаж через лояльность



❁ Сложности

Внедрение UDS в розничный и корпоративный блок бизнеса. Особенностью проекта является достаточная вовлеченность руководителей в процесс внедрения, поддержка и продвижение идеи инструмента среди сотрудников. При этом, в процессе внедрения фокус внимания был направлен на принятые изменения в законодательной базе государства, что потребовало от руководства серьезного внимания в обеспечении скорости адаптации бизнеса к ним. Приоритеты. Компания продолжает находиться на сопровождении, т.к. планируемые результаты еще не достигнуты по выше указанной причине.

РЕАЛИЗАЦИЯ



Welcome 200 MDL



CashBack 5/10/15 %



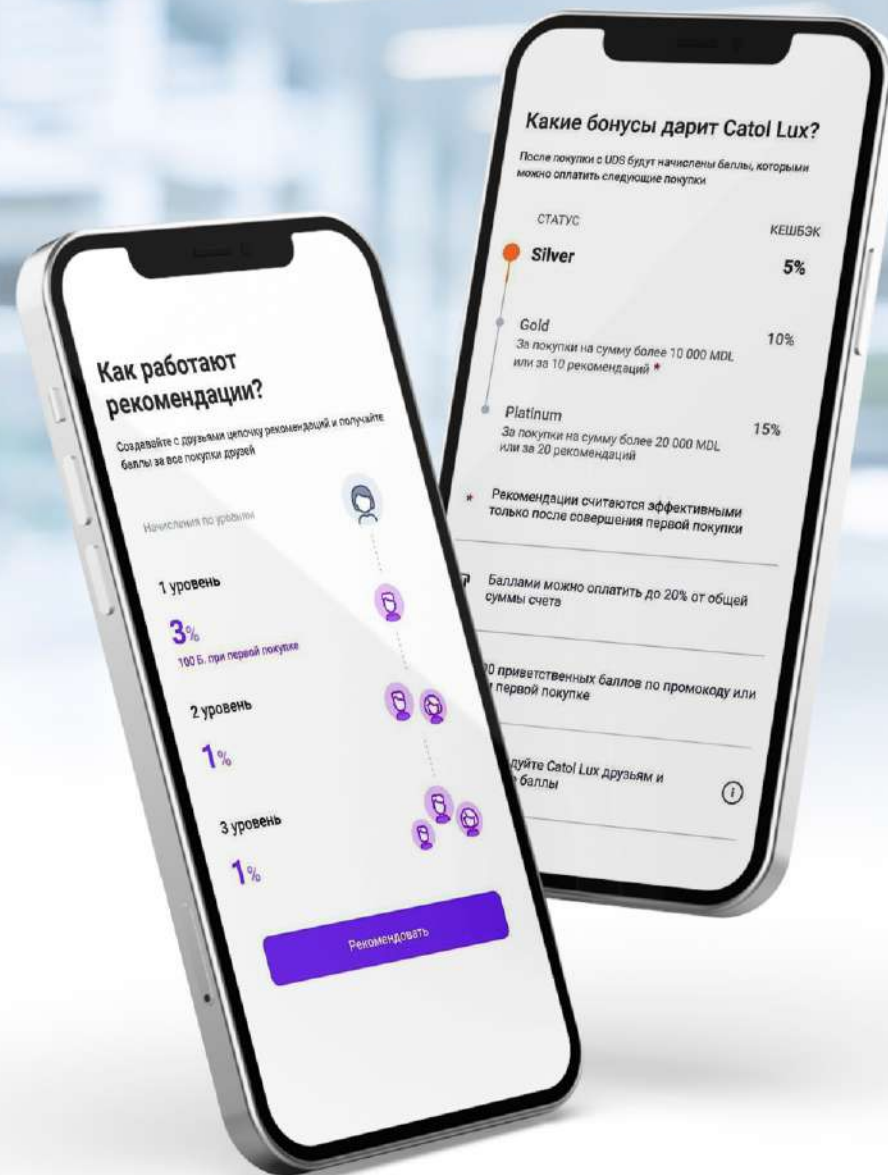
“Наше спасибо” 100 MDL за первые 20 эффективных рекомендаций, 3/1/1 %



Баллы к ДР - 200 MDL Срок жизни баллов - 12 мес



Списание от суммы чека - 20%



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

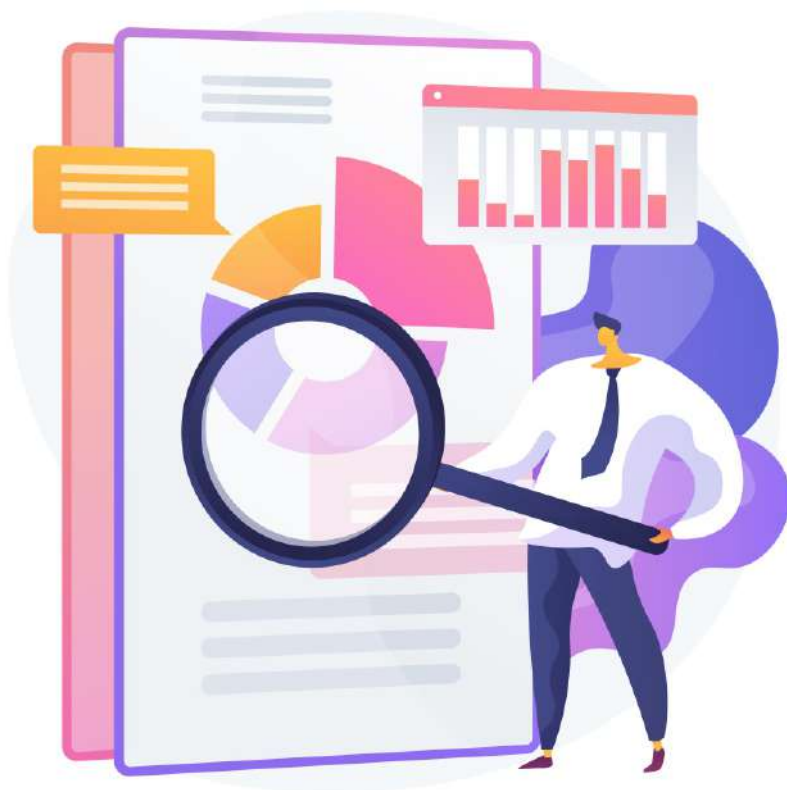


- ✓ Экспертное внедрение и сопровождение
- ✓ Готовность собственника бизнеса к проверке и тестированию предложенных специалистами РВС Бизнес гипотез, поэтапному продвижению к новым результатам
- ✓ Проведена интеграция с кассово-учетной системой
- ✓ Сделан расчет эффективной бонусной программы
- ✓ Поставлены цели работы на 3 месяца
- ✓ Оформлен в фирменном стиле визуал и заполнен на 100% профиль компании в приложении
- ✓ Проведено обучение руководителя, ответственного владельца бизнеса



РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ СОТРУДНИЧЕСТВА

- ✓ С апреля 2021 Оцифровано **10625 клиента**. (в т.ч. импорт 4452). При работе с клиентским трафиком уровень оцифровки составил **67%**, т.е. 33% клиентов копят бонусы в программе лояльности по номеру телефона являются клиентами **3357** человек (32%).
В базе еще 3783 авторизованных в программе лояльности человек на текущий момент - находятся в режиме "прогрев".
- ✓ Размер фактической скидки за период 0%, суммарные настройки в системе лояльности 20%. (оплата баллами 14% от общего товарооборота в UDS). На текущий момент баллов на руках у клиентов **1427821 MDL** = сэкономленные деньги, которые не стали расходом на скидки - 42% от общего товарооборота в UDS.
- ✓ Поздравление с днем рождения: примерно 3572 авторизованных клиента были автоматически поздравлены с днем рождения. (**около 1920 MDL** экономии и космос лояльности).
- ✓ Коммуникация с Клиентской базой: 7144 авторизованных клиента получили за период 128 push- уведомлений (**219460 MDL**)
- ✓ Количество транзакций общее 9567 шт. (в т.ч. 831 операция по возврату) 12% в общем количестве - операции клиентов, пришедших в бизнес по рекомендации.



РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ СОТРУДНИЧЕСТВА

- ✔ **9%** клиентской базы совершают покупки в среднем 1 раз в месяц, что составляет **59%** товарооборота в UDS, 4% клиентов закупаются в среднем два раза в месяц и объем их покупок дает бизнесу **38%** общего товарооборота.

- ✔ Средний чек и краткость покупок активных участников программы выше, чем тех покупателей, кто не авторизован в системе бонусной программы.

- ✔ **Структура базы по источникам трафика:**
 - сарафан +884 клиента, конверсия в покупку 43% (383 стали клиентами) на сумму **474768 MDL** (+12% к общему обороту в UDS), средний чек 531 MDL (выше на 2,5%, чем в среднем по бизнесу), глубина 4 уровня, на всех уровнях есть продажи;
 - трафик из приложения UDS - 3413 человек, в т.ч. 961 стали клиентами и совершили покупок на сумму **935505 MDL**. Прим: применим коэффициент 0.3, т.к. есть вероятность, что покупатель взял карту из приложения, при этом с ним была проведена работа сотрудником в точке продаж. Тогда 1020 всего, 288 с покупками на сумму **280652 MDL** - 8% от общего оборота);
 - WEB версия UDS + 10 новых клиентов, в т.ч. 4 с покупками на **2931 MDL**;
 - JOIN +37 новых клиентов, в т.ч.30 с покупками на сумму **26466 MDL**;
 - Полиграфия в ТП +4 и все с покупками на **3 038 MDL**;
 - Соц сети +2 клиента, покупок ноль;



РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ СОТРУДНИЧЕСТВА



Структура базы по категориям Клиентов:

- *Platinum* - 329 клиентов, в т.ч. 51 с покупками на сумму **392 768 MDL**, средний чек **646 MDL**, уровень оцифровки 34%
- *GOLD* - 803 клиента, в т.ч. 66 с покупками на сумму **218 818 MDL**, средний чек 540 MDL, уровень оцифровки **27%**
- *SILVER* - 9427 клиентов, в т.ч. 3 243 с покупками на сумму **2 754 665 MDL**, средний чек **508 MDL**, уровень оцифровки **72%**



Структура базы по кратности покупок:

- 24% товарооборота дали 2% клиентов:
в среднем раз в месяц 169 клиента
на сумму **803 103 MDL**, средний чек **442 MDL**
- 26% товарооборота дали 7% клиентов:
в среднем один раз в два месяца 696 клиентов
на сумму **861 720 MDL**, средний чек **432 MDL**
- 50% товарооборота дали 23% клиентов:
как минимум одну покупку совершили 2495 клиентов
на сумму **1 699 091 MDL**, средний чек **676 MDL**



РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ СОТРУДНИЧЕСТВА

Оптимизация расходов:

- замена прямой скидки на бонусную программу - **1 427 821 MDL**
- отказ от выпуска пластиковых карт - **8 393 MDL**
- на разработке сайта и мобильного приложения - **70 000 MDL**
- поздравление с днем рождения - **1 920 MDL**
- прямая коммуникация (экономия на смс) - **219 460 MDL**

Дополнительный профит:

- Товарооборот Клиентов по рекомендации - **474 768 MDL**
- Трафик из приложения - **280 652 MDL**
- С сайта UDS - **2 931 MDL**
- Доп. сервисы - **26 466 MDL**

Примечание:

Затраты собственника на приобретение лицензии UDS и консалтинг по внедрению программного решения UDS Бизнес составили $1\ 350 + 1\ 200 =$ **\$ 2 550**

Целесообразность внедрения - экономический профит в **18 раз** больше, чем затраты



ВЫГОДА СОСТАВИЛА

2 514 411 MDL

