

BKU SERVICE

Автомойка: Москва, ЗАО, пр. Вернадского, 93, к. 3
Шиномонтаж: Москва, ЗАО, пр. Вернадского, 89, лит. А

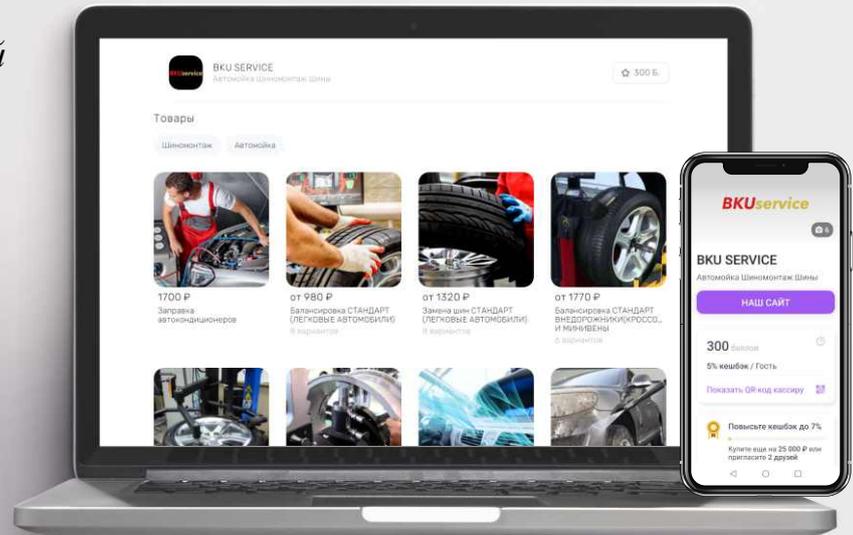
«Только начав использовать программу UDS, мы поняли, какой из источников лидогенерации самый эффективный для нашего сервиса! Мы отказались от рекламы с низкой конверсией и сосредоточились на высокоэффективных источниках, т. о. оптимизировав маркетинговый бюджет».

Руководитель сервиса:
Белик Василий

Дата запуска UDS:
январь 2020

Дата информации:
апрель 2021

Специалист по внедрению:
Слесарева Татьяна
PRO CONSULTING



О КОМПАНИИ

BKUservice

BKU SERVICE – сервисный комплекс автомойки и шиномонтажа.



bkuservice



bkuservice.ru



bku_service/?hl=ru

Наши преимущества

СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Мы используем только дорогое и качественное оборудование для обслуживания вашего авто.

КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ПЕРСОНАЛ

У нас работают только специалисты с большим опытом работы. Наши специалисты решат любую вашу задачу быстро и качественно!

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА

Мы полностью несем ответственность за качество наших услуг и держим под контролем любую ситуацию! Мы заботимся о ваших автомобилях уже более 11 лет!

ШИРОКИЙ СПЕКТР УСЛУГ

Мойка, химчистка, полировка автомобилей любого класса, а также шиномонтаж, автосервис, сезонное хранение колес, продажа шин и дисков.

ЗОНА ОТДЫХА и ОЖИДАНИЯ

Телевизор, мягкие диваны и вкусный кофе позволят пролететь времени ожидания незаметно.

НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

1. Нет системного ведения клиентской базы
2. 10% скидочные карты у всех клиентов
3. Нет системы информирования и получения обратной связи от клиентов
4. Нет понимания эффективности рекламных источников
5. Нет автоматизированной системы реферального маркетинга

ЗАДАЧИ

1. Оцифровка клиентской базы с возможностью работы с ней
2. Замена скидочных пластиковых карт на электронные бонусные карты
3. Получение обратной связи от клиентов с возможностью оперативного реагирования на нее
4. Рост клиентской базы за счет рекомендаций

РЕАЛИЗАЦИЯ

1. 300 приветственных баллов
2. 5 уровней бонусной программы (кешбэк от 5 до 15%)
3. 500 баллов за первую покупку друга
4. Списание – до 20% от чека

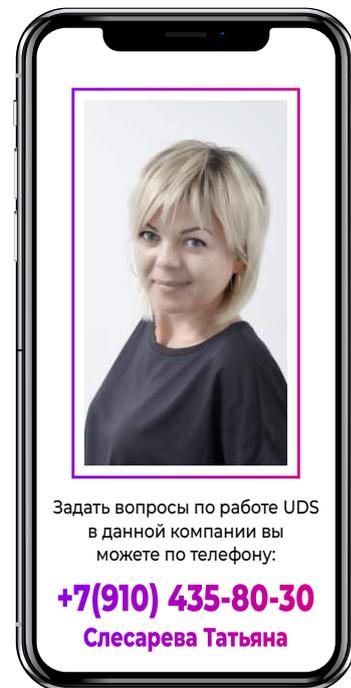


РЕЗУЛЬТАТ С ЯНВАРЯ 2020 ПО АПРЕЛЬ 2021

1. Оцифровано **3093 клиентов**
2. Карты у **81% клиентов**
3. Возвратность выросла на **45,2%** (с 20,1% до 65,3%)
4. Фактическая скидка – **6%** (7% автомойка, 5% шиномонтаж), переход со скидки на кешбэк сохранил в бизнесе более **914 тыс. руб.**
5. Клиенты из UDS – **212**, из которых **159** совершили оплаты на сумму более **461 тыс. руб.**
6. Клиенты по рекомендации – **152**, из которых **62** совершили оплаты на сумму более **203 тыс. руб.**

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

1. Разработка и осуществление поэтапного плана внедрения (3 месяца)
2. Комплексное обучение персонала (6 человек – администраторы, сотрудники) и индивидуальная аттестация каждого сотрудника
3. Сопровождение и консультирование по UDS после внедрения
4. Все 100% операций через UDS (без интеграции)
5. Еженедельная коммуникация с клиентской базой через push-уведомления
6. Вовлеченность руководства, регулярные отчеты и оперативная корректировка дальнейших действий



Суммарный экономический эффект – 1 578 000 Р



Подробности в приложении