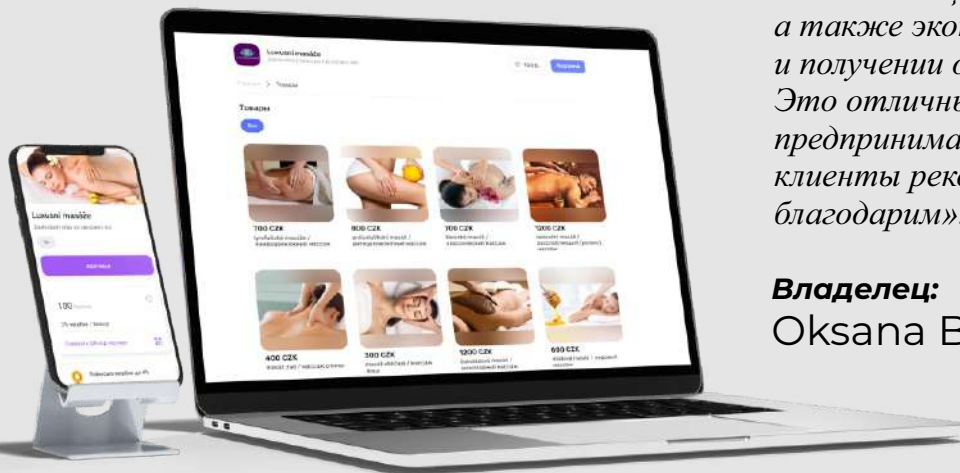


# Luxusní masáže

Прага, Чехия

**Специалист по внедрению:**

Татьяна Наследова



*«UDS – отличная система работы с клиентами для салонов красоты! Мы получили простую программу лояльности для наших клиентов, при этом смогли снизить общий уровень скидки, а также экономить на оповещении и получении обратной связи от клиентов. Это отличный инструмент для всех предпринимателей, кто хочет, чтобы его клиенты рекомендовали, и за это мы их благодарим».*

**Владелец:**

Oksana Besarab

**Дата запуска UDS:**  
18.10.2021

**Дата информации:**  
17.12.2021



# О КОМПАНИИ

Заслуженный отдых после  
напряженного дня



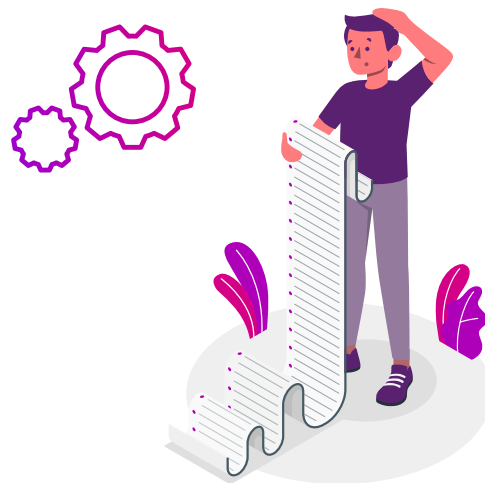
gwce8139

 [massage\\_lux\\_prague](#)

# НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

## ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

1. Нет ведения клиентской базы.
2. Скидочные карты не у всех клиентов.
3. Нет системы информирования и получения обратной связи от клиентов.
4. Нет понимания эффективности рекламных источников.



## ЗАДАЧИ

1. Оцифровка клиентской базы с возможностью работы с ней.
2. Замена скидочных карт на электронные бонусные карты.
3. Получение обратной связи от клиентов.
4. Анализ эффективности рекламы.
5. Расшаривание «сарафанного радио» среди клиентов.

## ТРУДНОСТИ

1. Новинку клиенты не сразу поняли, требуется время.
2. Рекомендовать через приложение оказывается, люди не умеют или не привыкли, что мы их за это благодарим.

# РЕАЛИЗАЦИЯ



100 приветственных  
баллов



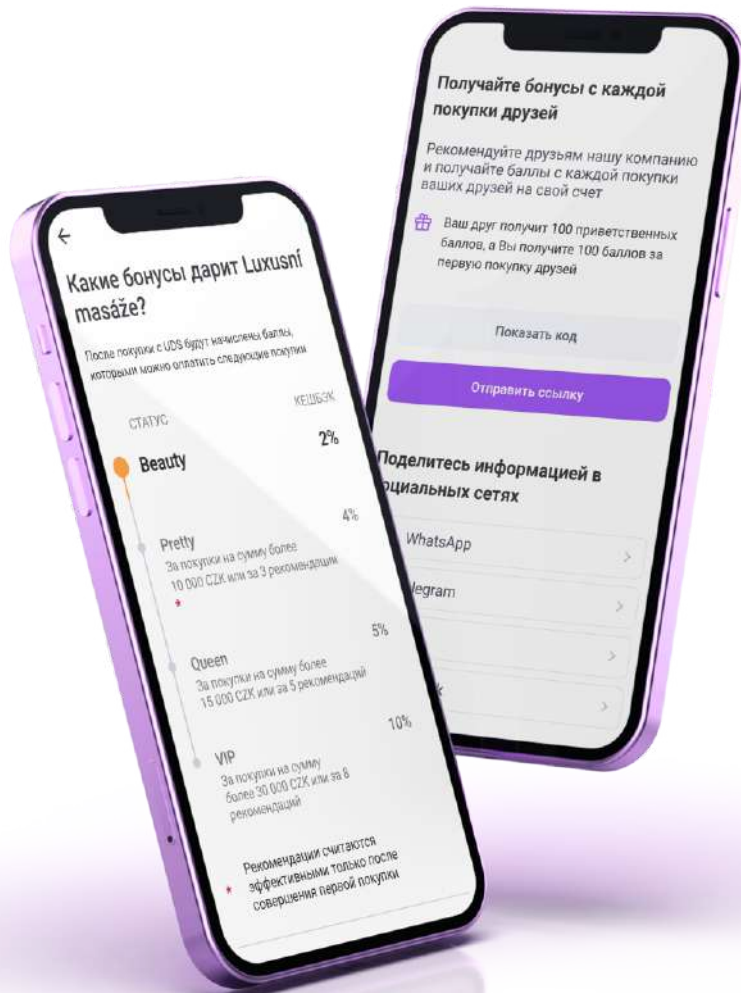
4 уровня  
бонусной программы  
(кешбэк от 2% до 10%)



100 крон  
за рекомендацию другу



Списание – до 5% от чека



# ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

- ✓ Вовлеченность владельца бизнеса.
- ✓ Комплексное внедрение.
- ✓ Брендирование точек контакта с клиентом.
- ✓ Проведение 70% оплат через UDS.
- ✓ Для продвижения в разных рекламных каналах сделаны уникальные QR-коды и интерактивные ссылки.
- ✓ В социальных сетях и приложении UDS предусмотрено оповещение клиентов о программе лояльности.
- ✓ Сопровождение и консультирование проводилось специалистом на протяжении первых трех месяцев.



# РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ С UDS

1. Оцифрован **51** клиент.
2. Карты у **90%** клиентов.
3. Фактическая скидка – **2%**.
4. Выявили закономерность:  
**42%** постоянных клиентов формируют **70%** всей выручки.
5. Разработана четырехуровневая бонусная программа через кэшбек.
6. Через источник трафика «приложение UDS» в бизнес пришли **17** новых клиентов.
7. Обратная связь – **20%** клиентов поставили оценку качества.



**Итоговый профит  
от работы 105000 крон**

