

ПОРТФОЛИО
КЕЙСОВ

uds⁺

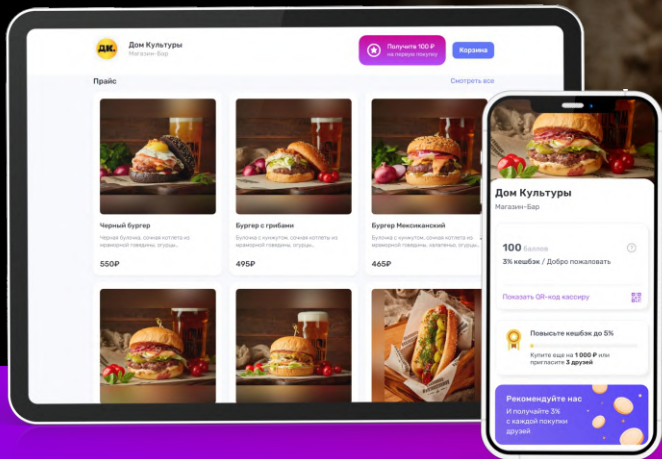
ДОМ КУЛЬТУРЫ ПИВНОЙ МАГАЗИН-БАР

«Оптимальная программа
лояльности для общепита
на базе мобильного
приложения».

г. Домодедово

Владелец:
Попов
Дмитрий

**Специалист
по внедрению:**
Голуб Даниил



Дата запуска UDS:
25.10.2021

Дата информации:
05.10.2022

О КОМПАНИИ

ДК.

Фирменный магазин-бар
«Домодедовского
пивоваренного завода»

НАША МИССИЯ – ДОКАЗАТЬ
ЖИТЕЛЯМ РОССИИ, ЧТО
НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ЕХАТЬ
В ЧЕХИЮ ИЛИ ГЕРМАНИЮ,
ЧТОБЫ ПОПРОБОВАТЬ
НАСТОЯЩЕЕ ПИВО



jjya381

ПРОМОКОД



uds

 [dom.kultury.bar](https://www.instagram.com/dom.kultury.bar)



НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS







- Не было программы лояльности.
- Непонимание, какая реклама работает, откуда приходят гости.
- Не было сбора клиентской базы.

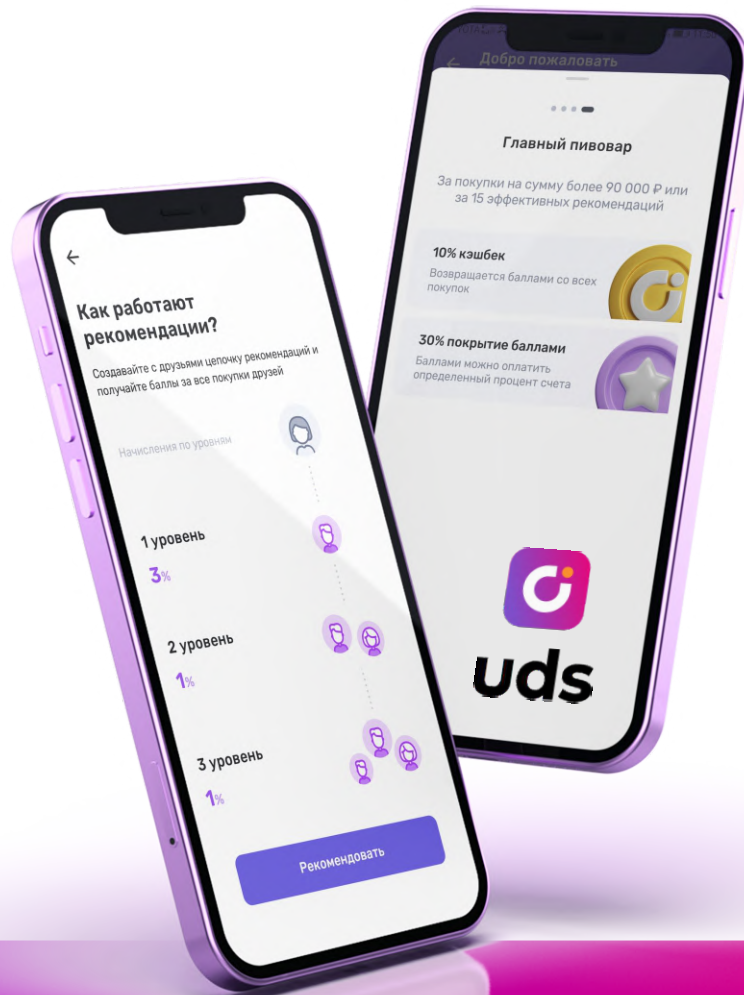


ЗАДАЧИ

- ✓ Создание гибкой современной программы лояльности.
- ✓ Формирование клиентской базы со встроенными инструментами коммуникаций для бесплатных рассылок гостям.
- ✓ Стимулирование получения отзывов на Яндекс.картах и в приложении.
- ✓ По необходимости иметь возможность пользоваться интернет-магазином как дополнительным каналом продаж.
- ✓ Оцифровать рекламные каналы.
- ✓ Масштабирование клиентской базы через цифровые механики реферального маркетинга.

РЕАЛИЗАЦИЯ

-  100 приветственных баллов
-  Cashback от 3% до 10%
-  3% cashback с каждой покупки друга
-  списание – до 30% от чека
-  За 3 дня до дня рождения сертификат на 300 баллов
-  Интеграция с iiko



Подробности
смотрите в приложении **uds**

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА



Обучение сотрудников



Брендинг компании для быстрой активации бонусной карты гостями



Проведение начисления баллов по номеру телефона.



Направление гостям пуш-сообщения с акциями, новостями, спецпредложениями



Проведение кросс-маркетинга с компаниями в городе, которые тоже используют UDS



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ПЕРИОД РАБОТЫ С UDS

- ✔ Оцифровано **2 138** клиентов, из них уже **1 764** покупателя (83%), остальные являются участниками бонусной программы, но пока еще не совершили покупки.
- ✔ Благодаря приложению UDS база клиентов пополнилась на **340** контактов, **202** из которых уже сделали 1 и более покупок. Конверсия в заказ – **59%**.
- ✔ Фактическая скидка составляет **4%** при суммарном значении в настройках более **10%**. Прямая скидка была бы в 2-3 раза выше.
- ✔ Полиграфия помогает в оцифровке.
- ✔ С помощью небольших промоматериалов на столах подключили карту **185** гостей.
- ✔ Глубина рекомендаций – **4** уровня, есть покупки на **4** уровне. Суммарно по рекомендациям в базе – **309** новых гостей, **176** из них сделали покупку, выручка по «сарафану» составила **1 030 531 Р**
- ✔ Собрано **1615** оценок качества обслуживания, средний балл – **5** из **5**.
- ✔ Гости, которые скачали приложение и пользуются бонусной картой, посещают бар чаще (в среднем каждый **10.05** раза).
- ✔ Без приложения в среднем посетили бар **1,91** раза.

ЭКОНОМИЯ

- ✓ на печати карт и покупке картридера – **30 165 Р**
- ✓ на печати бумажных сертификатов – **42 800 Р**
- ✓ на разработке собственного мобильного приложения – **250 000 Р**

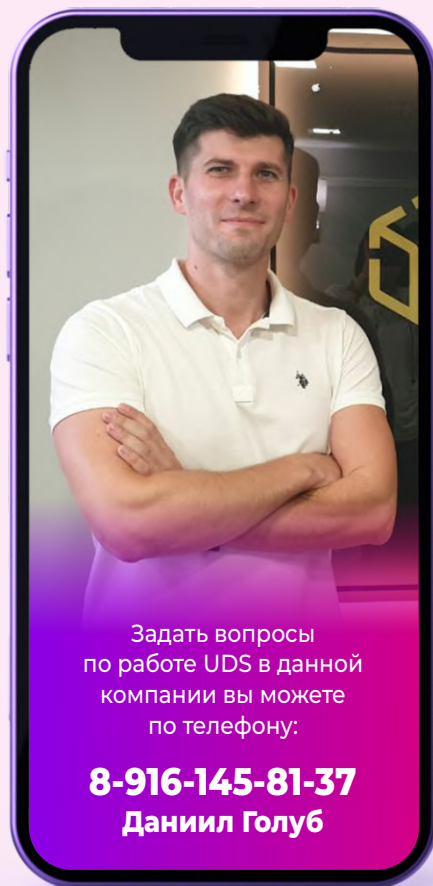
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД

- ✓ За счет «сарафана» – **1 030 531 Р**
- ✓ За счет использования UDS как канала трафика – **1 541 188 Р**



Профит
от использования –

2 700 000 Р



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

8-916-145-81-37

Даниил Голуб