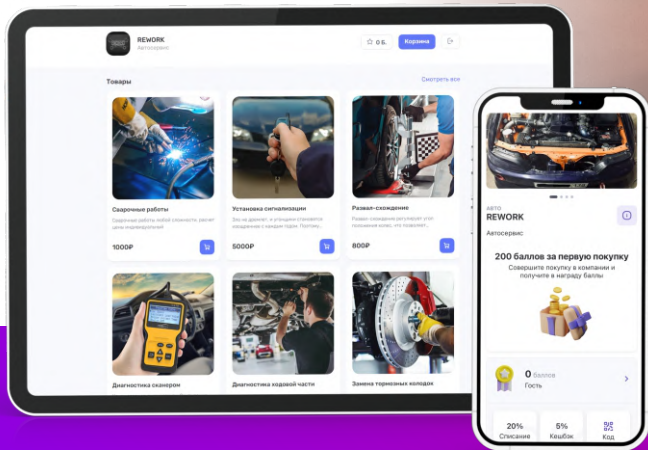


«До внедрения UDS скидка была случайной до 15%, не было обратной связи от клиентов и многое было непрозрачным. Теперь появилась возможность коммуникации с клиентами. Заметили привлечение новых. Получение обратной связи от клиентов и возможность на нее своевременно реагировать. Стали проводить мониторинг качества проведенного ремонта по оценкам клиентов».

REWORK



Собственник:
Черепанов
Михаил

**Специалист
по внедрению:**
Рудых Денис

Дата запуска UDS:
10.09.2022

Дата информации:
10.11.2022

О КОМПАНИИ

ReWork Autoservice выполняет работы по ремонту, диагностике, техническому обслуживанию японских и европейских автомобилей. Также автосервис ReWork выполняет нестандартные проекты.



ПРОМОКОД



gmjw2576

uds

 rework_carservice



НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

- Скидка – рандомно, максимальная – 15%
- Клиентская база не велась
- Рекламные каналы не оцифрованы
- Не было понимания, сколько клиентов приходит с VK, Instagram, Авито, Drom
- Коммуникация с клиентом не автоматизирована, выстроена через Instagram, VK
- С днем рождения не поздравляли
- Сбор обратной связи не велся
- Не понимали, как часто возвращался клиент
- Хотели настроить реферальную систему «приведи друга», но не знали, как это сделать



ЗАДАЧИ

- ✓ Оцифровать клиентскую базу
- ✓ Собирать обратную связь
- ✓ Регулярно возвращать своих клиентов
- ✓ Коммуницировать с ними и сообщать о новостях
- ✓ Привлекать новых клиентов
- ✓ Отслеживать транзакции (сбор истории, аналитика)
- ✓ Оценка эффективности рекламы
- ✓ Сбор статистики по услугам и клиентам

РЕАЛИЗАЦИЯ



200 баллов
на первую покупку



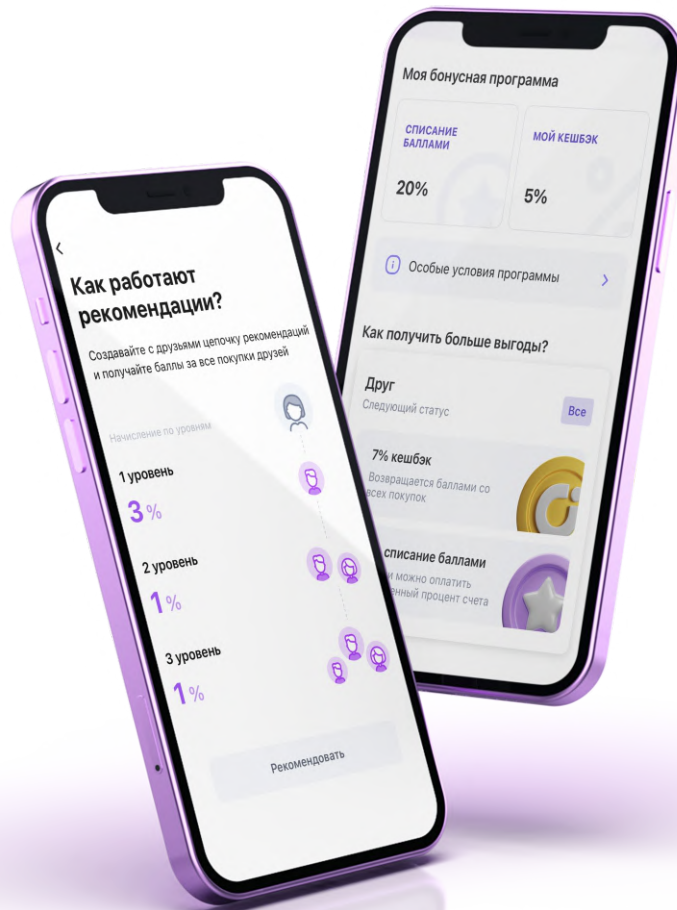
3 уровня системы
лояльности
с кешбэком до 10%



3% кешбэк за
рекомендацию другу



Списание – до 20%
от суммы чека



Подробности смотрите
в приложении **uds**

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА



Проведение около 85% транзакций через UDS



Проделанная работа по внедрению



Вовлеченность собственника и работников

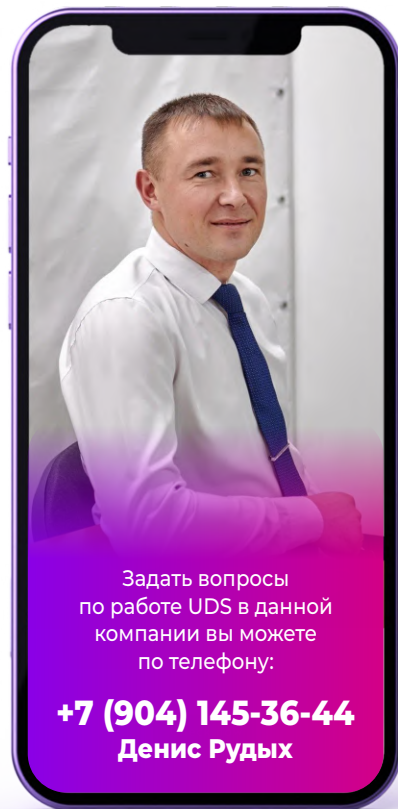


Интерес клиентов к системе

- ✓ Клиентская база – **250** человек, из них **209** оцифрованные клиенты (**84%**)
- ✓ Средний чек клиентов, участвующих в программе лояльности, выше на **21%**, чем у клиентов вне системы лояльности
- ✓ Средний чек за **2** месяца вырос на **10%** (с **4 249 Р** до **4 721 Р**)
- ✓ Средняя скидка в бизнесе **1%**, до UDS рандомно в среднем **10%**
- ✓ В среднем на клиента – **1,3** покупки
- ✓ Источник трафика UDS привлек **21** клиента (купили **8** на сумму **113 315 Р**)



РЕЗУЛЬТАТ ЗА 2 МЕСЯЦА РАБОТЫ С UDS



Итоговый профит составил ~ 366 517 Р