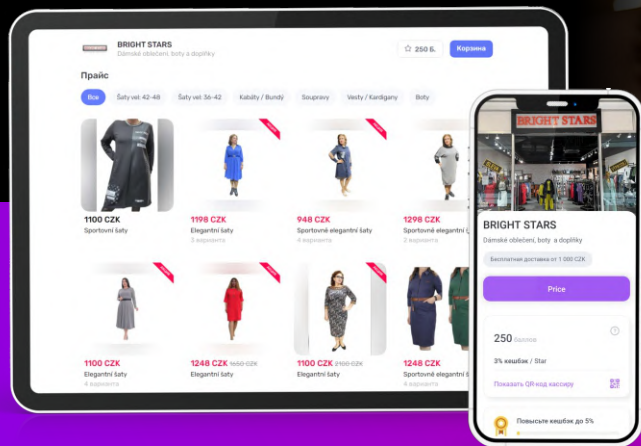


«Для нас было важно оцифровать клиентов и иметь средство коммуникации с ними, в период с 2019 по 2021 год мы оцифровали 900 клиентов, и сейчас у нас есть статистика по продажам, мы имеем возможность поздравлять клиентов с днем рождения, видим их покупки и количество баллов, также у нас есть интернет-магазин и мобильная версия для клиентов».



# BRIGHT STARS

г. Прага, Чехия

**Владелец:**  
Светлана Старкова

**Дата запуска UDS:**  
ноябрь 2019

**Специалист по внедрению:**  
Светлана Старкова

**Дата информации:**  
24.12.2021

# О КОМПАНИИ

Магазин с женской одеждой и аксессуарами.

Наш магазин Bright Stars – это мультибрендовый бутик, все наши модели поставляются из Турции.

Мы основываемся на индивидуальном подходе к клиенту и учитываем все пожелания клиента.

У нас самый большой ассортимент различных моделей платьев и верхней одежды с размерным рядом от 36 до 48 размера.

Промокод UDS



[brightstar](#)

 [brightstars.shop](#)

# BRIGHT STARS



# НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

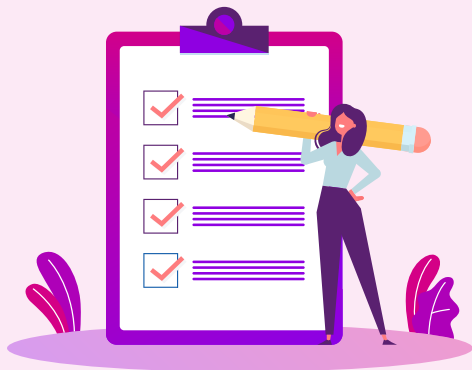
## ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

- Не была оцифрована клиентская база (было записано около 80 номеров телефонов).
- Мы не поздравляли клиентов с днем рождения.
- Не видели всю статистику.
- Не могли отследить количество покупок для возможных скидок.



## ЗАДАЧИ

- ✓ Нам хотелось оцифровать клиентскую базу
- ✓ Видеть всю статистику и аналитику
- ✓ Поздравлять клиентов с днем рождения
- ✓ Настроить KPI для сотрудников
- ✓ Отправлять пуш-сообщения
- ✓ Иметь свое мобильное приложение



# РЕАЛИЗАЦИЯ



250 приветственных баллов



5 уровней бонусной программы (кешбэк до 15%)



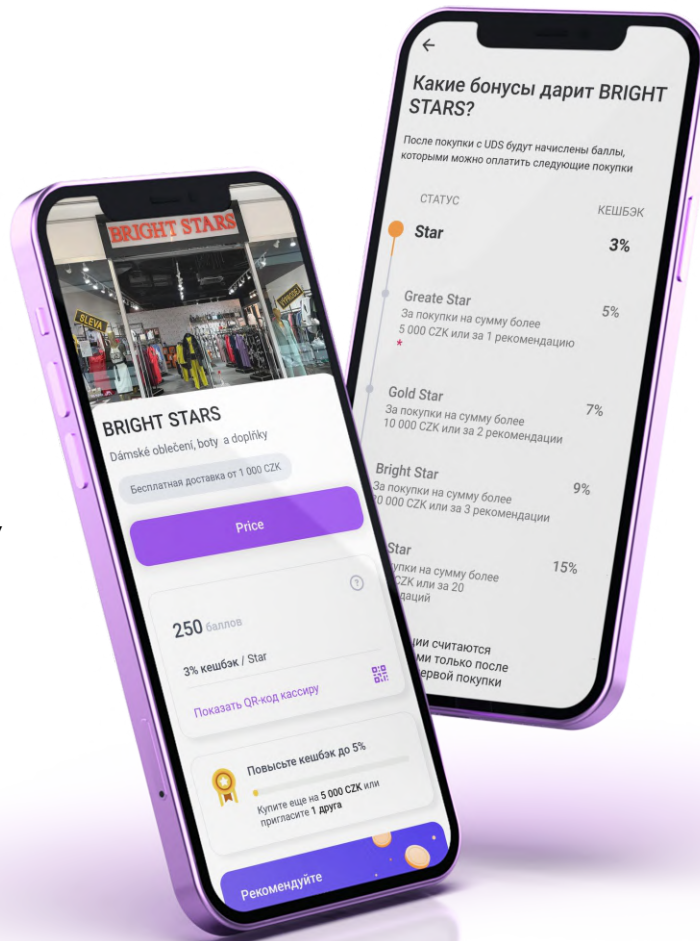
200 баллов за рекомендацию другу



Списание – до 10% от чека



250 баллов на День рождения



# ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА



Когда клиенты слышат о подарке в 250 баллов, то они вместо одного платья покупают сразу два или три.



Очень хорошо себя зарекомендовали сертификаты в компании. Сертификат в 150 крон среди своих клиентов, привел нам на повторные покупки 19 клиентов с выручкой 28000 крон.



Для мотивации персонала мы установили KPI сотруднику, чтобы он был мотивирован подключать людей и проводить текущие операции.

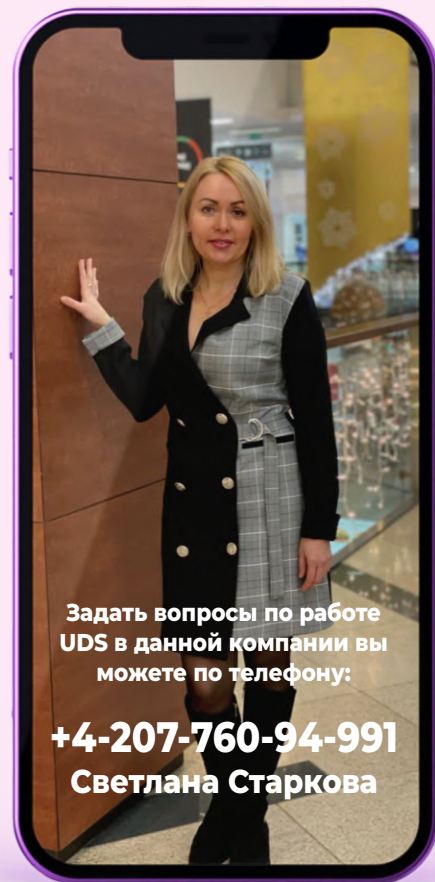


# РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ С UDS

- ✓ Оцифровали **960** клиентов, из них **874** скачали приложение, совершили покупки **828** клиентов, из них **63** человека совершили более **3** покупок на сумму **1 030 427 крон**. **1** клиентка купила на сумму **62 845 крон** (28 покупок).
- ✓ Оборот за этот период через программу UDS составил **3 131 470 крон**, и фактическая скидка составила **4,5%**.
- ✓ Был выставлен 5 уровненный кешбек до **15%**.
- ✓ До внедрения программы скидка клиента была **10%**.
- ✓ Вырос средний чек с **1200 крон** на **2000 крон**.
- ✓ С 2021 года начали использовать сертификаты внутри магазина, ими воспользовались 64 человека на сумму **103 464 кроны**.

## ЭКОНОМИЯ

- ✓ Печать дисконтных карт 960 \*10 крон = **9 600 крон**
- ✓ Отправка смс 100 недель \* 2 кроны \* на 960 клиентов = **192 000 крон**
- ✓ Мобильное приложение в аренде **48 000 крон**
- ✓ Экономия на % скидке **169 660 крон**
- ✓ Возвратность по сертификатам **103 464 кроны**



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

**+4-207-760-94-991**

**Светлана Старкова**



**Итоговый профит от работы – 522 274 кроны**