

Mls.Books

«Если сказать коротко – я очень доволен. Важна была детальная оцифровка клиентской базы, повышение лояльности для возвратности и рост среднего чека. По всем пунктам доволен на 100 процентов. Особенно удивило, что у нас на самом деле огромная клиентская база, оцифровано более 2400 чел., что, конечно, очень хорошо».

Владелец:

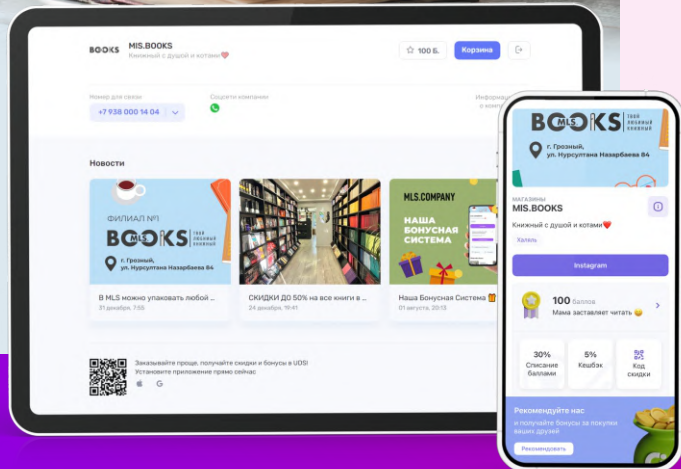
Муса Мальсагов

Внедрение:

Южная Консалтинговая компания,
Арман Мамян

Дата запуска UDS:
28.09.2022

Дата информации:
08.12.2022



О КОМПАНИИ

Книжный с душой и котами

- ♥ книги
- ♥ канцелярия
- ♥ открытки
- ♥ подарки



 оформим красиво

 доставим по всему миру



aysc0031

◀◀
ПРОМОКОД


uds

ФИЛИАЛ №1

 mls.books

BOOKS | ТВОЙ
ЛЮБИМЫЙ
КНИЖНЫЙ



НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

- Клиентская база не ведется, есть скидочные карты, дают выборочно клиентам с невыгодной для бизнеса скидкой.
- Коммуникация только через инстаграм и ватсап, нет четкого понимания по эффективности работы сотрудников и нет четкого понимания, какие рычаги можно использовать для роста продаж.
- Мало что оцифровано.
- Есть учетная система Мойсклад.
- Нас рекомендуют активно, но тоже не оцифрован процесс.

ЗАДАЧИ

- ✔ Увеличение продаж (15-20 %) за счет возвратности и роста среднего чека
- ✔ Оцифровка клиентской базы (~ 40 % оцифровать)
- ✔ Увеличить узнаваемость бренда



ОСОБЕННОСТИ

Несколько раз обучали персонал по работе с программой. От более простых механик (раздача бонусных карт и транзакции через готовый интеграционный модуль) и далее работа с рекомендациями, работа с сертификатами, работа с кросс-маркетинговыми акциями. Обучение продажам и доп. продажам.

РЕАЛИЗАЦИЯ



100 приветственных
баллов



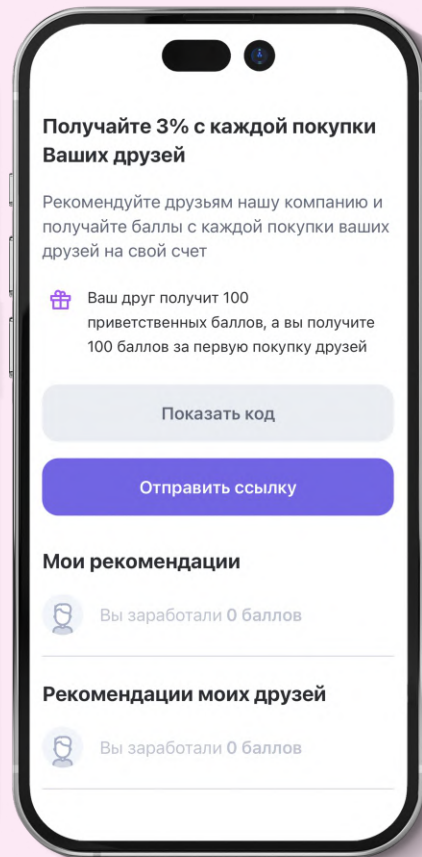
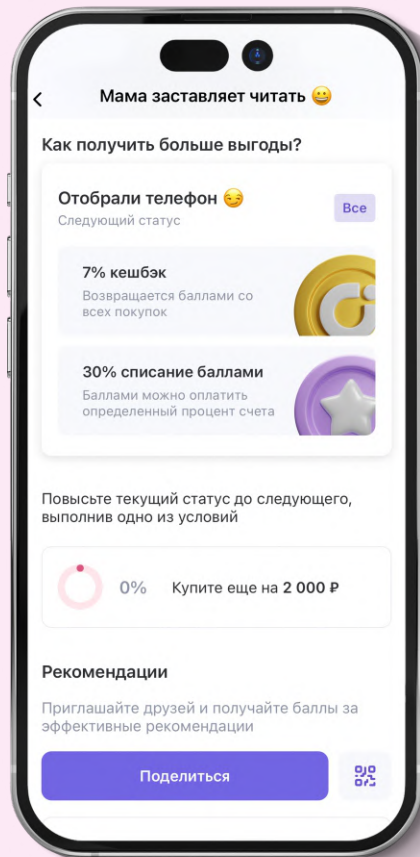
5 уровней бонусной
программы
(от 5% до 20% кешбэка)



100 бонусных баллов
за рекомендацию другу
и 3% кешбэка с каждой
оплаты друга



Списание – до 30%
от суммы чека



**Программа лояльности менялась и меняется
в зависимости от приоритетов и задач**

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Настроено мобильное приложение, сайт, CRM со всей информацией для клиентов

- ✓ Созданы дизайн-макеты для оцифровки посетителей магазина
- ✓ Организация интеграции экосистемы UDS с учетной системой клаудшоп для упрощения работы кассиров
- ✓ Обучение всего состава по системе работы с UDS
- ✓ Аттестация сотрудников на знание системы работы с UDS
- ✓ Ведение чата персонала, ответы на текущие вопросы
- ✓ Мини-тренинг по продажам для большей эффективности сотрудников в формате онлайн
- ✓ Мониторинг подозрительных операций
- ✓ Выкладка отзывов в чаты
- ✓ Разработка системы доп. мотивации для сотрудников
- ✓ Создание карт в системе ewallet



- ✓ Покупки от клиентов по рекомендациям (39 покупок) – **37 010 Р**
- ✓ Покупки от клиентов, пришедших от агрегатора UDS, – **63 037 Р**
- ✓ Увеличена выручка за счет роста среднего чека и возвратности на **25,7 %** (без учета органического роста – 28 %), профит – **623 500 Р**
- ✓ На одного покупателя приходится **1,47** покупки, а на самого любимого – более **40**
- ✓ Совокупная скидка **2%** (43 810), вместо ранее применяемой системы прямых скидок около **4%**, экономия – **43 810 Р**
- ✓ Экономия на отправку информации по клиентской базе – **10 000 Р**
- ✓ Сбор ОС – около **200 шт.** (все пятерки) – **10 000 Р**
- ✓ Роздано более **1 500** бонусных карточек и около **500** сертификатов, экономия на изготовление и раздачу – **33 000 Р**
- ✓ Обработка анкет – **33 000 Р**
- ✓ Оцифрованный бизнес с подробными данными поведения клиента и показатели эффективности сотрудников. Собственники бизнеса уже не живут в РФ



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ПЕРИОД РАБОТЫ С uds^o

Итоговый
профит – свыше
853 000 Р





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

+7-915-075-99-70

АРМАН МАМЯН

