

ПОРТФОЛИО
КЕЙСОВ

uds⁺

г. Якутск, Республика Саха

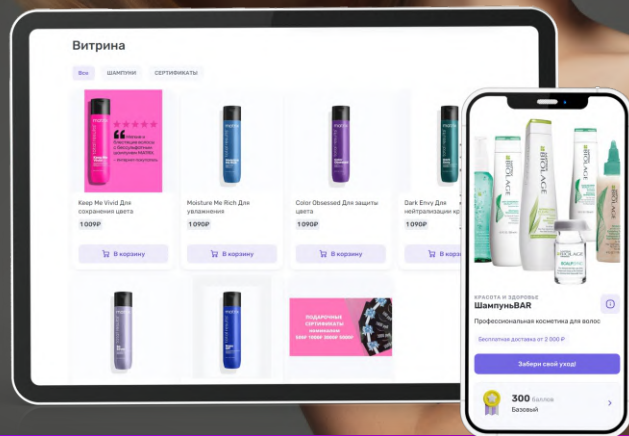
ШАМПУНЬВАР

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОСМЕТИКА ДЛЯ ВОЛОС

«Мы приняли правильное решение, внедрив UDS: главное – не только привлечь, но и удержать и вернуть покупателей. UDS нам помог решить все эти задачи. Это инструмент, позволяющий работать со своей клиентской базой и привлекать новых клиентов через кросс-маркетинг с другими компаниями (акции, сертификаты, источники трафика). При этом совершенно все это без лишних затрат – не нужно печатать рекламные материалы, нанимать промоутеров для раздачи, роль рекомендателей исполняют наши же покупатели».

Учредитель:

Винокурова Анна
& Цыпандина Ирина



Специалист по внедрению:
Дьулустан Николаев

Дата запуска UDS:
20.11.2020

Дата информации:
12.06.2023

О КОМПАНИИ

Мультибрендовый магазин профессиональной косметики для волос. Представлен широкий ассортимент американских, европейских и российских брендов, производящих уходовые средства за волосами и телом.

 [shampoobar.ykt](https://www.instagram.com/shampoobar.ykt)




ПРОМОКОД


uds

xqhr1234

Открылся 20.11.2020 г. в ТРК «Туймаада», г. Якутск

ШАМПУНЬВАР

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОСМЕТИКА ДЛЯ ВОЛОС





ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Использовали только общеизвестную платформу, которая ныне запрещена. Обратную связь получали только через 2ГИС. Другие платные платформы и рекламу не использовали из-за дороговизны и невозможности оценить эффективность этих каналов.

ЗАДАЧИ

- ✓ Оцифровать постоянных клиентов;
- ✓ привлечь новых клиентов;
- ✓ нарастить клиентскую базу: кросс-маркетинг с другими компаниями, рассылка совместных новостей, выдача обоюдных сертификатов;
- ✓ использовать постоянные новостные рассылки и пуш-уведомления, чтобы подогреть и вернуть наших покупателей;
- ✓ автоматизировать взаимодействие с клиентами.

СЛОЖНОСТИ

Требовалась необходимость обучения совладельцев и непосредственно персонала, который взаимодействует с покупателями.



300 приветственных баллов



кешбэк
от 5% до 10%



Интеграции нет,
используется UDS Кассир



Списание – до 15%
от суммы чека



100 баллов +3% cashback
за рекомендацию другу

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА



Постоянное обучение и работа с персоналом, объяснить необходимость в работе через UDS.



Постоянный «подогрев» клиентской базы путем размещения новостей, рассылки пуш-уведомлений, проведения акций, конкурсов, а также выдача сертификатов.



Непрерывный кросс-маркетинг с другими компаниями со схожей целевой аудиторией.



Мотивация персонала в зависимости от проведения операций через UDS.



Контроль проведения операций, трафика новых и возврата постоянных клиентов, а также использование инструментов автоматизации по RFM-сегментации клиентской базы.



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ПЕРИОД РАБОТЫ С UDS

ЭКОНОМИЯ:

на скидках – **523,3 т. р.**;

на SMS – **1,3 млн р.**;

на печати и раздаче сертификатов – **213,2 т. р.**

на создании приложения – **600,0 т. р.**;

на изготовлении пластиковых карт, картридеров – **62,9 т. р.**

ИТОГОВЫЙ ПРОФИТ:

органический трафик (доход от клиентов с кассы, с источников трафика и сертификатов) – **1,9 млн р.**;

получили дополнительный доход от клиентов из рубрикатора UDS и по их рекомендациям – **381,2 т. р.**

РЕЗУЛЬТАТ:

Клиентская база – **3949 чел. (99% с UDS)**.

Транзакций через UDS – более **60%**.

2022 год был результативным: благодаря подробному кейсу в UDS прошли конкурсный отбор и открыли второй филиал в ТЦ; по итогам года – диплом «Лучший магазин косметики», г. Якутск.



Итоговый профит –
2 300 000 Р