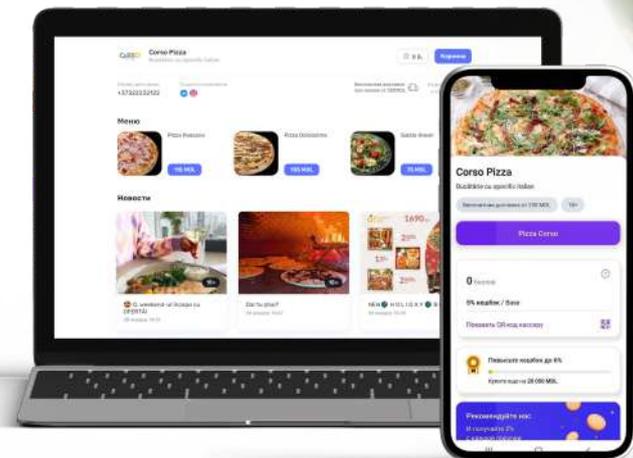


*«Программа лояльности UDS  
придала новый импульс в развитии  
нашего бизнеса.  
Благодаря внедрению Юрия Грушина  
мы добились большого прорыва  
и стали ближе к своим клиентам».*

**Директор:**  
Nicolae Hudic



**Специалист по внедрению:**  
Yuryi Grushin



**Дата запуска UDS:**  
15.07.2019

**Дата информации:**  
27.12.2021

# О КОМПАНИИ

Pizza Corso – одна из лучших сетей семейных ресторанов. Первой из пиццерий Кишинева стала выпекать пиццу в печи, на дровах, используя традиционные неаполитанские рецепты и исключительно итальянские ингредиенты. На сегодняшний день сеть состоит из четырех ресторанов в разных частях города, что позволяет обеспечивать быструю доставку и высокий сервис.

**ПРОМОКОД UDS**



**CORSO**  
PIZZA PE VATRĂ

 **corsopizza**



# НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

## ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

1. Непонятно было количество клиентов в базе.
2. Для привлечения использовали скидки до 15%.
3. Непонятно, сколько лояльных и постоянных клиентов. Как часто приходят и совершают покупки.
4. Какие каналы эффективны и афферитивны для наших клиентов.



## ЗАДАЧИ

1. Оцифровка клиентской базы.
2. Запуск «сарафанного радио».
3. Повышение маржинальности бизнеса за счет перехода от скидок на кешбэк.
4. Сбор обратной связи и повышение эффективности персонала через выставленный KPI.
5. Поиск эффективных маркетинговых инструментов через оцифрованные источники трафика.
6. Привлечение новых клиентов.

## СЛОЖНОСТИ

Нам очень повезло, что внедрение и настройку маркетинговой стратегии проводил главный эксперт по программам лояльности в Молдове Юрий Грушин.



# РЕАЛИЗАЦИЯ



cashback от 5% до 15%  
за оплату заказов



Рекомендации  
друзьям 5%



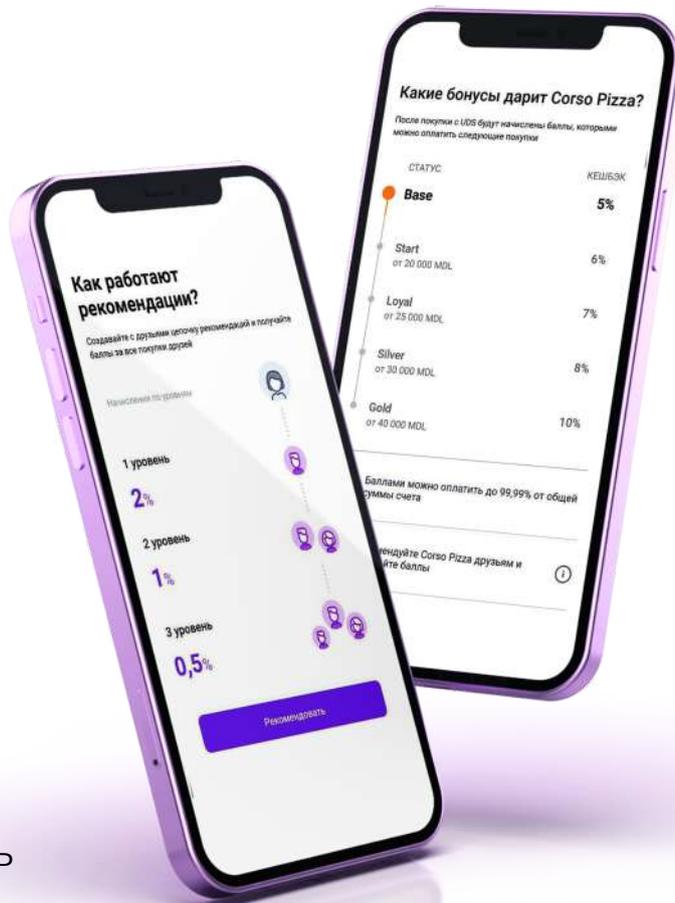
10 баллов при  
первой покупке друга



100 баллов на  
День рождения



Баллами можно оплатить  
до 51% от суммы счета



# РЕЗУЛЬТАТ ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ С UDS

- ✓ В базе оцифровано 31 585 клиентов. Из них 16 495 (52%) уже совершили хотя бы одну покупку.
- ✓ Постоянные гости (более 10 покупок) – 1 180 человек, совершили покупок на 25 091 850 руб.
- ✓ Ядро лояльных клиентов (Loyal, Silver, Gold) – 16 человек (0,05% от всей клиентской базы) сгенерили 2 448 439 руб. за период.
- ✓ Количество операций в программе (чеков через UDS) – 59 271.
- ✓ Фактическая скидка за весь период 4%. Суммарные значения в настройках – около 39%. Средняя скидка до внедрения программы UDS составляла 20%.
- ✓ Выручка по рекомендациям (со 2 по 10 уровень) составила 2 046 256 руб.
- ✓ Глубина рекомендаций – 10 поколений. На 10 уровне есть продажи. Общее количество новых клиентов по рекомендациям – 3 240. Из них 494 уже совершили покупку (конверсия 15%).
- ✓ Трафик из приложения UDS – 502. Из них 123 стали клиентами. Выручка от новых гостей составила 404 004 руб.
- ✓ Собрано 9 988 оценок качества обслуживания и обратной связи.

## СЭКОНОМЛЕНО:

- на выпуске дисконтных пластиковых карт – 315 850 руб. (что в 6 раз окупает стоимость программы)
- на тайном покупателе – 240 000 руб.
- на прямых скидках – 6 850 400 руб. + на смс-рассылках – 1 750 000 руб.
- на разработке мобильного приложения – 1 250 000 руб. Дополнительная прибыль



# РЕЗУЛЬТАТ ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ С UDS

## ИТОГОВЫЙ ПРОФИТ

11 606 902 руб.



## ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

1. Меню используется в качестве электронной витрины блюд.
2. Развиваем доставку и онлайн-оплату.
3. Персонал обучен, знает скрипты и активно регистрирует гостей.
4. Локальное брендрование о наличии программы лояльности.
5. Все чеки без исключения проходят через систему для получения точной аналитики. Покупки гостей без приложения регистрируются по номеру телефона.

## ПЛАНЫ ПО ДАЛЬНЕЙШЕМУ РАЗВИТИЮ

1. Развивать текущую клиентскую базу и "качать" реферальную систему для получения новых клиентов по рекомендациям.
2. Организовать кросс-партнерство с другими компаниями города или блогерами для получения потока новых гостей и увеличения добавочной ценности своих предложений.
3. Информировать о возможностях программы лояльности подписчиков в социальных сетях и на сайте ресторана."

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



**Yuri Grushin**

**+7 189 89 76 27**