

ПОРТФОЛИО
КЕЙСОВ

uds

oliva

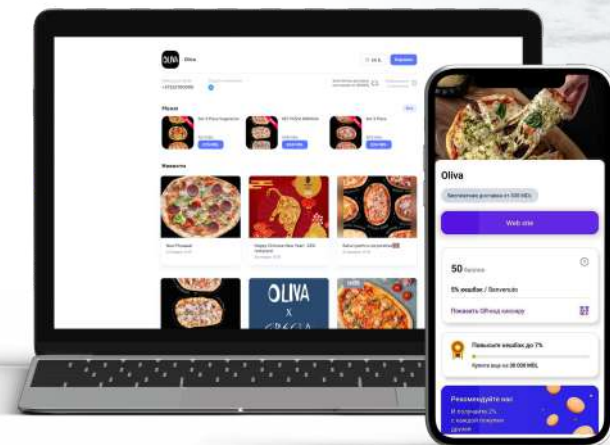
СЕТЬ РЕСТОРАНОВ
СРЕДИЗЕМНО-
МОРСКОЙ КУХНИ

«У сети ресторанов Oliva, хорошо известных жителям Кишинева и Бельцы, есть большая армия поклонников средиземноморской кухни. Очень хотелось быть ближе к своим гостям и радовать их бонусами и приятными комплиментами.»

Программа лояльности UDS прекрасно справилась с этой задачей, решив попутно и другие направления».

Директор:

Ruslan Cojocararu



Специалист по внедрению:
Yuryi Grushin

uds

Дата запуска UDS:
02.12.2020

Дата информации:
20.12.2021

О КОМПАНИИ

Oliva – это ресторан семейного типа, который специализируется на блюдах средиземноморской кухни, особенно итальянской. Ресторан Oliva поддерживает и продвигает здоровую пищу, приготовленную из свежих и натуральных ингредиентов. Мы хотим познакомить вас с кухней высокого качества, поддерживая высокие стандарты в подходе к обслуживанию, интерьеру и меню.

ПРОМОКОД UDS



 **olivaristorante**

OLIVA

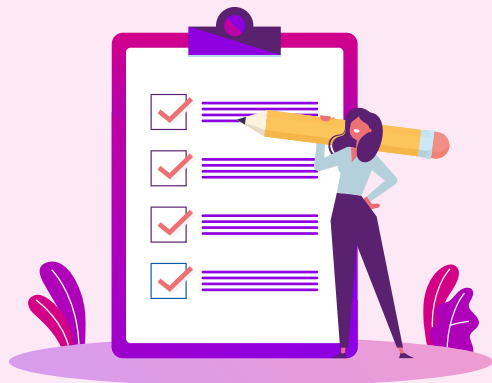
MEDITERRANEAN KITCHEN



НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Не велась клиентская база. Лояльных и постоянных гостей знали в лицо, но сколько их, не знали. Гости, как правило, давали обратную связь лично администраторам. Для привлечения гостей использовали традиционную рекламу, но не было понятно, насколько она эффективна.



ЗАДАЧИ

1. Оцифровать клиентскую базу.
2. Перевести гостей с дисконтов на кешбэк.
3. Наладить регулярную обратную связь с гостями.
4. Анализировать и эффективность рекламы.
5. Увеличить количество онлайн заказов.

СЛОЖНОСТИ

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

РЕАЛИЗАЦИЯ



Welcome-
50 баллов



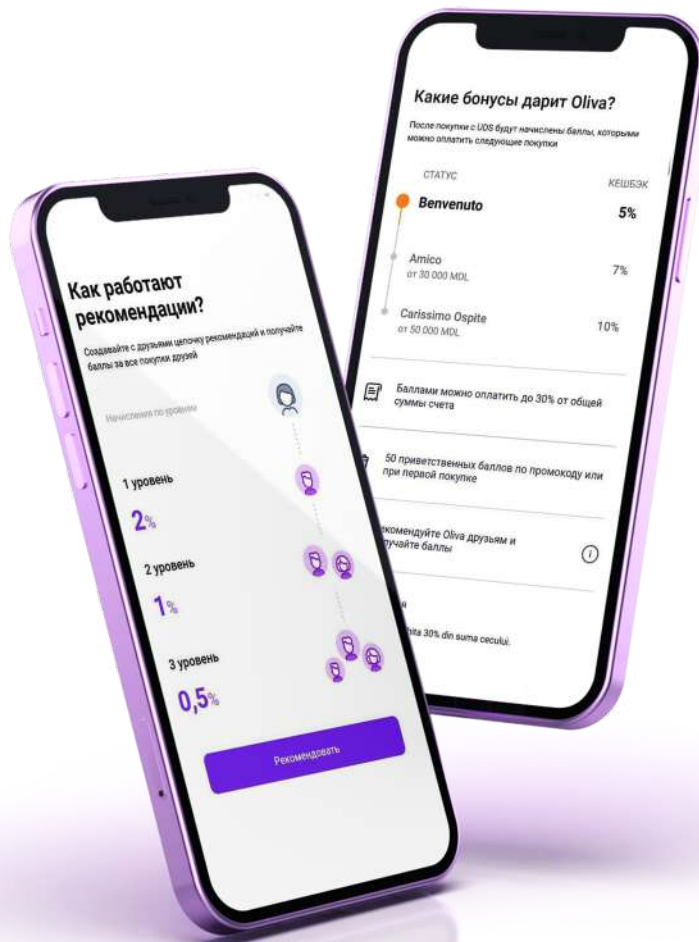
100 баллов на
День рождения



2%, 1% и 0,5%
за рекомендации



Списание 30%



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ С UDS

**Итоговый профит от
7 999 035 руб.**



uds

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

1. Меню используем в качестве электронной витрины блюд
2. Развиваем доставку и онлайн-оплату
3. Персонал обучен, знает скрипты и активно регистрирует гостей
4. Локальное брендинг о наличии программы лояльности
5. Все чеки проходят через систему для получения точной аналитики.
6. 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:



+7 918 989 76 27

Yuri Grushin