

📍 Респ. Мордовия, г. Саранск

**Директор:**

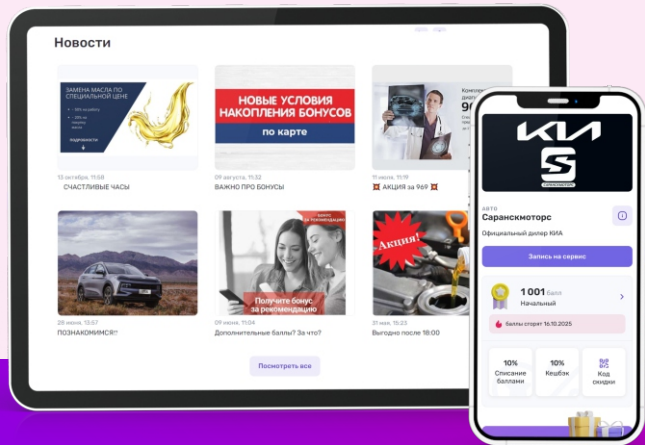
Надеев Руслан

**Заместитель директора  
по послепродажному  
обслуживанию**

Белоглазов Вячеслав

**Специалист по внедрению:**

Куимов Алексей



*«За период моей работы у нас внедрялись разные системы скидок и бонусов и их эффективность, было трудно оценить. В 2020 году мы познакомились с Алексеем Куимовым, и результатом этого стало подключение UDS. Благодаря этому нам удалось снизить:*

- процент предоставляемых скидок,
- расходы на рекламу за счет использования Push-уведомлений вместо SMS,
- персонализировать предложения и подарки для наших клиентов.

*И самое главное, мы сейчас можем контролировать эффективность работы нашей бонусной программы».*

**Дата запуска UDS:**

01.01.2020

**Дата информации:**

01.10.2023



## Добро пожаловать в Автоцентр ТД «Саранскмоторс»!

Официальный дилер KIA, JAC, LIVAN. Индивидуальный подход и консультации при выборе автомобиля и помощь в вопросах его эксплуатации

- ✔ Продажа, автострахование
- ✔ Сервисное обслуживание
- ✔ Диагностика, ремонт любой сложности
- ✔ Оригинальные запасные части



[13saranskmotors](#)



[kia-saranskmotors.ru](http://kia-saranskmotors.ru)



ПРОМОКОД



**xrna5845**

## ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

- Предоставляемая скидка клиентам до 25%
- Выдаются пластиковые карты клиентам
- Отсутствует прямой канал общения с клиентами
- Нет показателей, как часто и сколько клиенты рекомендуют, какой профит приносит это компании
- Нет показателей появления новых клиентов в базе и статистики по их возвратности

## ЗАДАЧИ

- ✓ Уменьшение текущей скидки
- ✓ Замена пластиковых карт на электронные
- ✓ Привлечение новых клиентов
- ✓ Экономия на коммуникациях с клиентами
- ✓ Определение эффективности рекомендаций

## СЛОЖНОСТИ

Необходимость настройки интеграции со специализированной программой учета ТС: Альфа Авто 5, которую использует автобизнес, что было выполнено профессионально и быстро с привлечением наших специалистов по ТС, а также, как и во всех компаниях, проведение обучения и обязательная индивидуальная аттестация сотрудников, работающих с клиентами



1001 приветственных баллов



5 уровней кешбэка от 10% до 26%



501 балл в день рождения



Списание – до 25% от суммы чека



200 баллов с покупки друга и до 5%

# ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА



- ▶ Конкретные цели применения и внедрения UDS
- ▶ Экономически продуманная и просчитанная с учетом показателей компании запускаемая бонусная программа
- ▶ Слаженная командная работа руководящего состава, сотрудников и внедренца (в рамках обучения и аттестации сотрудников, контроль и поддержка для сотрудников при работе с UDS)
- ▶ Удобство работы сотрудников с UDS по моменту начисления, списания и возврата бонусов
- ▶ Периодический запуск новостей, в рамках согласованного медиаплана компании
- ▶ Интеграция с учетно-кассовой системой 1С: Альфа-авто, версия 5



## РЕЗУЛЬТАТ ЗА ПЕРИОД РАБОТЫ С UDS

- ✓ Текущая скидка составляет **6.07%** (экономия в размере почти **19%** и в денежном выражении на 01.10.2023 года – **26 695 000 Р**)
- ✓ Выдано **2 630** бонусных карт, экономия на выдаче пластиковых карт – **52.600 Р**
- ✓ Привлечено новых клиентов через холодный трафик с платформы UDS – **725**, из них **553** совершили покупки на общую сумму **23 915 000 Р**
- ✓ По рекомендациям привлечено **223** клиента, которые принесли **2 360 000 Р**
- ✓ Сделаны рассылки 32-х новостей по клиентской базе, что в среднем позволило получить экономию на рассылках – **105.200 Р**

Итоговый профит –  
**50 767 800 Р**

