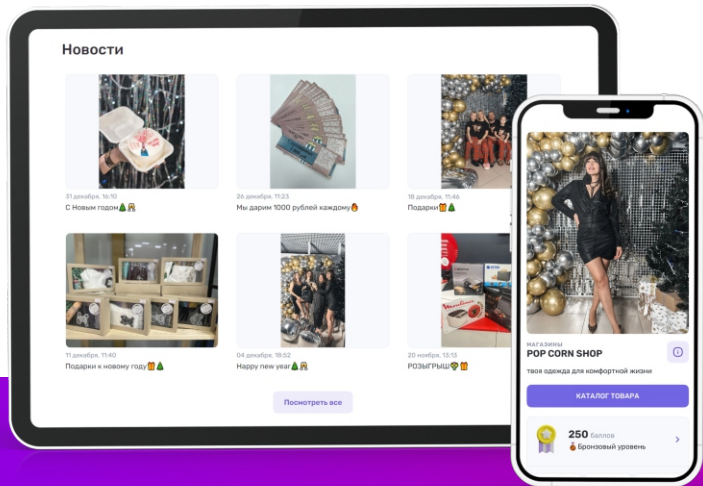


«Нам важно было уйти от прямой скидки и повисить клиентскую лояльность, поэтому мы внедрили систему лояльности UDS. А наши клиенты давно ждали и с удовольствием пользуются программой. Довольны все!»

Собственник:
Борисова Елена

**Сертифицированный
компанией GIS специалист
по внедрению:**
Елена Днепровская



POP CORN SHOP

магазины стильной женской,
мужской одежды и аксессуаров

г. Нефтеюганск



Дата запуска UDS:
16.03.2023

Дата информации:
31.12.2023



POP CORN
shop

ТВОЯ ОДЕЖДА ДЛЯ КОМФОРТНОЙ ЖИЗНИ



esdn2589

г. Нефтеюганск,
15 мкр-н,
ул. Южная,
стр. 1810 мкр.,
ТЦ «Катюша»



POP CORN SHOP – сеть магазинов женской, мужской одежды и аксессуаров, предлагает широкий ассортимент качественных товаров по доступным ценам.

Приобретая у нас, вы получаете надежность, удобство, выгодные условия и высокий уровень сервиса!



pop_corn_shopping

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

- Клиентская база не велась
- Не было программы лояльности, только прямые постоянные скидки от 10 до 20%
- Не было CRM, а значит, аналитики по клиентам, продажам, возвратности, рекомендациям
- Не поздравляли клиентов с днем рождения
- Не было эффективного инструмента информирования клиентов об акциях и спецпредложениях
- Только соцсети и на точках продаж
- Не было инструментов получения обратной связи от клиентов
- Не было понимания эффективности рекламных источников, спрашивали в магазине, откуда узнали о нас

ЗАДАЧИ

- ✓ Оцифровка клиентской базы с возможностью работы с ней
- ✓ Привлечение новых клиентов
- ✓ Создание программы лояльности и улучшения качества обслуживания клиентов с их обратной связью
- ✓ Оцифровка источников трафика во всех каналах продаж
- ✓ Внедрение CRM и видение всей аналитики и статистики по клиентам и продажам
- ✓ Внедрение эффективного способа коммуникации с клиентами
- ✓ Уход от прямой скидки и внедрение накопительной системы скидок по запросу клиентов и снижение издержек по скидкам
- ✓ Получение обратной связи от клиентов
- ✓ Увеличение среднего чека

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

- Оформлен профиль в приложении UDS
- Разработаны скрипты, инструкции
- Обучен персонал
- В ходе ежедневной работы проводился контроль операций и оцифровки через чаты с сотрудниками
- Для обеспечения безопасных транзакций 100% платежей прошли через систему UDS, а 90% клиентской базы были оцифрованы
- Брендинг точек продаж, а также оцифровка социальных сетей компании
- Отчеты, планерки, обозначались цели в соответствии с задачами компании
- Для повышения рейтинга, чека, напоминаний и повторных покупок была настроена автоматизация
- Положительное отношение собственника и сотрудников к новшествам также влияло на успешную реализацию системы лояльности UDS
- Настроена автоматизация на вовлечение клиентов в первые и повторные покупки

РЕАЛИЗАЦИЯ



250 приветственных баллов



Кешбэк от 5% до 20%



500 баллов в день рождения со списанием в 100%



Списание баллами до 40% от чека



250 баллов с покупки друга + 3% cashback

- ✓ В базе **3 653** клиента, **3 310** из них получили карту UDS
- ✓ Благодаря использованию SMS-рассылок удалось сэкономить **186 296 Р**
- ✓ Фактическая скидка **5%** вместо **10-15%**, что привело к экономии **775 862 Р**
- ✓ Средний чек увеличился на **31%**, с **2 500 Р** до **3 288 Р**
- ✓ Рекомендации достигли **4** уровня, это **142** клиента, из них **36** клиентов совершили покупки на сумму **356 987 Р**
- ✓ Выручка от клиентов из приложения UDS App составила **1 944 184 Р**
- ✓ Доход от сертификатов принес в кассу **950 718 Р**
- ✓ **272** клиента из соцсетей добавились в UDS, из них **123** совершили покупки на сумму **774 978 Р**
- ✓ Постоянные клиенты, совершившие не менее 3-х покупок (**465** человек из **2462**), составляют **19%** от общего количества клиентов и приносят **51%** выручки
- ✓ Средний чек повысился на **31%**, с **2 500 Р** до **3 288 Р**



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ПЕРИОД РАБОТЫ С uds^o

Итоговый профит –
4 989 025 Р





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

8-912-924-02-85

Елена Днепровская