

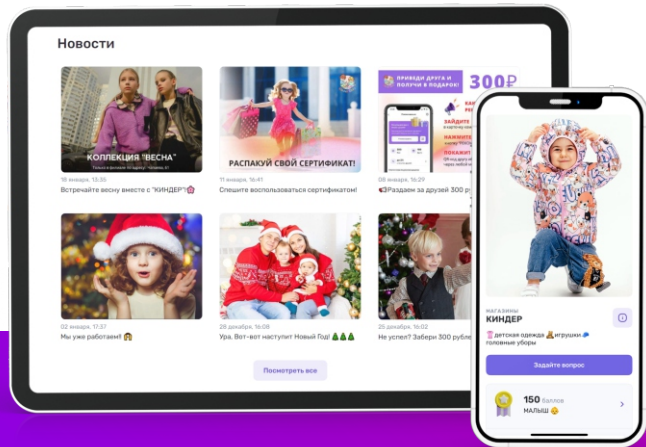
«Благодаря системе UDS я знаю своих клиентов и могу влиять на повышение возвратности, увеличение показателей и уровня сервиса».

Собственник:

Котова Ирина

Специалист по внедрению:

Елена Днепровская



КИНДЕР



Дата запуска UDS:
04.05.2023

Дата информации:
01.01.2024

О КОМПАНИИ

Киндер –
сеть магазинов
стильной
и модной одежды
для детей всех
возрастов!



В ассортименте:

- ✓ одежда на все сезоны и возраста
- ✓ головные уборы
- ✓ чулочно-носочные изделия
- ✓ нижнее белье
- ✓ игрушки
- ✓ аксессуары



г. Рязань,
ул. Чапаева, 61

+7-915-599-47-77



г. Рязань,
Народный бульвар, 11

+7-910-575-62-77



xagv2248



kindershop62

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

- Клиентская база велась в Excel, клиенты заполняли анкеты.
- Не было программы лояльности, только прямые скидки от 5 до 20% в рамках акций, а также скидка 10% в день рождения.
- Не было полной аналитики по клиентам и продажам.
- Не поздравляли клиентов с днем рождения.
- Не было эффективного инструмента информирования клиентов об акциях и спецпредложениях, только в точках продаж и группе WhatsApp.
- Не было инструментов получения обратной связи от клиентов.
- Не было понимания эффективности рекламных источников.

ЗАДАЧИ

- ✓ Оцифровка клиентской базы с возможностью работы с ней.
- ✓ Создание программы лояльности.
- ✓ Оцифровка источников трафика во всех каналах продаж.
- ✓ Аналитика и статистика по клиентам и продажам.
- ✓ Внедрение эффективного способа коммуникации с клиентами.
- ✓ Уход от прямой скидки (5-20%) и внедрение накопительной системы скидок.
- ✓ Увеличение среднего чека.
- ✓ Обратная связь от клиентов.
- ✓ Мотивация и контроль персонала.
- ✓ Привлечение новых клиентов.
- ✓ Поздравление родителей и детей с днем рождения.

СЛОЖНОСТИ

- Саботаж одного из сотрудников.
- В одном магазине 1С есть, в другом нет, поэтому интеграцию отложили, но это не помешало эффективно работать.

- Нужно было поздравлять детей с днем рождения, и это реализовали через присвоение тегов по месяцам рождения детей с последующим начислением сертификатов.

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА



- ▶ Оформлен профиль компании в приложении UDS
- ▶ Обучен персонал
- ▶ Ежедневно 80% транзакций проводятся через UDS + 70% оцифровка клиентской базы
- ▶ Разработана полиграфия и брендированы точки продаж
- ▶ Оцифрованы точки продаж, в т. ч. соцсети и отзовики
- ▶ Каждый месяц разрабатывается и реализуется контент-план согласно целям и задачам компании
- ▶ Настроена автоматизация на повышение рейтинга, чека, напоминания и на повторные покупки
- ▶ Полное доверие и вовлечение собственника в процесс

РЕАЛИЗАЦИЯ



150 приветственных баллов



Кешбэк от 3% до 15%



В день рождения 300 баллов детям, 100 баллов родителям




Списание баллами до 50% от чека



300 баллов с покупки друга + 2% cashback

РЕЗУЛЬТАТ ЗА ПЕРИОД РАБОТЫ С UDS

- ✓ В базе **2 027** клиентов с картой UDS
- ✓ Экономия на скидках составила **460 000 Р**
- ✓ Экономия на SMS-рассылках – **172 704 Р**
- ✓ Увеличился средний чек на **26%**, в результате дополнительный доход за счет роста чека составил **1 710 800**
- ✓ Рекомендации достигли 4-х уровней, в т. ч. **78** клиентов попали в базу UDS, **19** из них совершили покупку на **75 781 Р**
- ✓ Выручка от клиентов из приложения UDS App составила **110 653 Р**
- ✓ Доход за счет сертификатов – **342 901 Р**
29% постоянных клиентов (совершили от 3-х покупок) приносят **55%** выручки, что говорит о важности удержания лояльных клиентов
- ✓ Из соцсетей **36** клиентов добавились в UDS, **12** из них совершили покупки на сумму **72 374 Р**
- ✓ Повышен рейтинг в 2GIS. Количество отзывов выросло с **2** до **58** через автоматизацию UDS, также **17** клиентов получили карту UDS в отзывке и принесли в кассу **17 000 Р**



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

8-912-924-02-85
Елена Днепровская

Итоговый профит –
2 962 213 Р