

ПОРТФОЛИО
КЕЙСОВ

uds^o

«Наше ателье – это семейный бизнес в третьем поколении. Каждый заказчик для нас большая ценность, поэтому всегда хотелось благодарить клиентов за то, что выбирают нас. Ранее это было не системно и каждый раз приходилось что-то придумывать – скидки, подарки.. А UDS всё привело в порядок и систему. Заменили скидки на кешбэк, вознаграждение – бонусами клиентам за его заказы у нас, которые мотивируют возвращаться в наше ателье, а не искать альтернативы».

Владелец: Дания Коробова

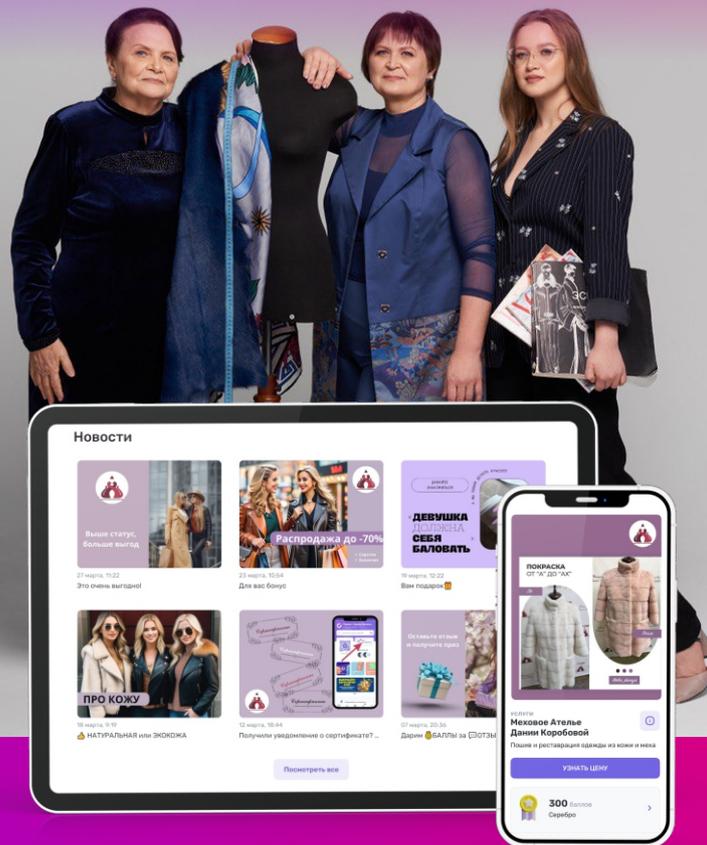
Внедрение: Нечепурнова Лариса

Дата запуска UDS:
18.04.2022

Дата информации:
01.04.2024

МЕХОВОЕ АТЕЛЬЕ ДАНИИ КОРОБОВОЙ

г. Балаково, г. Саратов



Наше ателье оказывает широкий спектр услуг по ремонту, пошиву и уходу за меховыми и кожаными изделиями. Сам цех и производство находятся в г. Балаково Саратовской области, есть дополнительные точки приема в г. Саратов и г. Москва



rsva4333



МЕХОВОЕ АТЕЛЬЕ
Дании Коробовой



atelier_daniya





ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

- Прямая скидка снижала выручку, в летний период доходила до 20%
- Не было возможности коммуникаций с покупателями, не могли рассказать об акциях и о новых услугах
- Высокие затраты на рассылки, около 8000 Р в месяц
- Не хватало лояльности, хотелось поздравлять с днем рождения и праздниками наших клиентов и просто благодарить за то, что выбирают нас
- Хотелось получать обратную связь о работе сотрудников

ЗАДАЧИ

- ✓ Привлечение новых клиентов и удержание постоянных
- ✓ Сглаживание сезонности в бизнесе
- ✓ Поощрение клиентов за выбор нашего ателье
- ✓ Уход от прямой скидки, сокращение расходов
- ✓ Доступная по затратам коммуникация с клиентами, получение обратной связи



300 приветственных баллов



3 уровня кешбэка от 5% до 8%



Списание баллами до 10% от чека



до 1,5% кешбэк с покупки друга

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА



- ▶ Высокий результат был достигнут благодаря слаженной работе всей команды: собственника-руководителя бизнеса Дании Коробовой, сотрудников и специалиста по внедрению
- ▶ Провели анализ работы UDS в компании за 1,5 года, а также эффективность настроек в консоли
- ▶ Провели обучения персонала, администраторов, всех тех, кто непосредственно контактирует с клиентами
- ▶ Обновили брендинг в зоне оформления заказов
- ▶ Организовали ежедневный контроль сотрудников и мотивацию для них
- ▶ Регулярно снимали данные по основным показателям в статистике



Начало использования UDS с 18 апреля 2022 года
Работа со специалистом – с ноября 2023 года
(5 месяцев)

Результаты на 01.04.2024 года

- ✓ Выдано – **5 285** карт
- ✓ Проведение операций через UDS на сегодня – **100%**
- ✓ Фактическая скидка – **1,48%**
- ✓ Средний чек без UDS – **4 252 Р**
- ✓ Средний чек с UDS – **9 142 Р** (+115%)
- ✓ **138** оценок, средний балл – **5**

ВЫГОДЫ ОТ UDS

- ✓ Рекомендации друзей и знакомых – **729 055 Р**
- ✓ UDS, как источник трафика – **1 129 249 Р**

ЭКОНОМИЯ

- ✓ Эл. сертификаты печать и доходы от их раздачи – **557 097 Р**
- ✓ На прямых скидках – **185 317 Р**
- ✓ Рассылка новостей – **186 256 Р**
- ✓ Изготовление и обработка карт – **96 000 Р**



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ПЕРИОД РАБОТЫ С uds'

Итоговый профит –
2 882 974 Р





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

+7 922 798 53 55

Нечепурнова
Лариса

+ 7 927 152 04 93

Дания
Коробова