

«Интересный, информативный профиль компании в UDS помогает нам приобретать популярность, и в нужном направлении идти к цели! Внедренцы умеют правильно и понятно всё объяснять, быстро оценивают ситуацию, всегда на связи, а также предоставляют полный отчет о проделанной работе».

**Управляющая рестораном-
дачей «Лес и Лис»**

Олеся Тимофеева

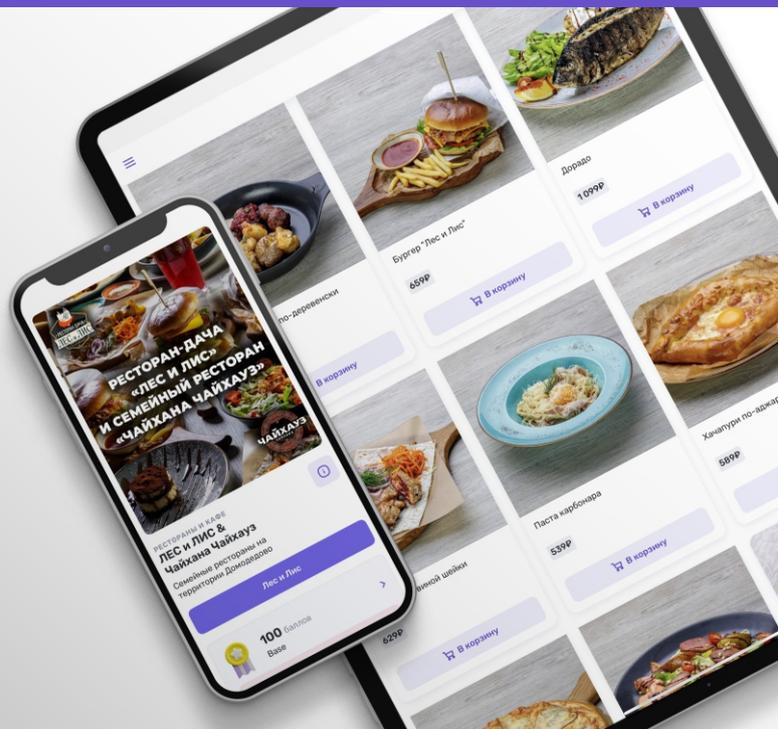
**Управляющий семейным
рестораном «Чайхана Чайхауз»**

Андрей Волошин

Специалисты по внедрению:

Игорь Маркин,
Алексей Кенда,
Екатерина Шихджамалова,
Анастасия Петрова

Чайхана Чайхауз & Лес и Лис



Дата запуска UDS:
17.01.2023

Дата информации:
23.08.2024

Семейные рестораны на территории городского округа Домодедово!

* * *

В ресторане-даче «Лес и Лис» гости чувствуют домашнюю, уютную атмосферу для отдыха всей семьей

* * *

Лучший восточный ресторан в городе Домодедово «Чайхана Чайхауз». Идеальное место рядом с домом



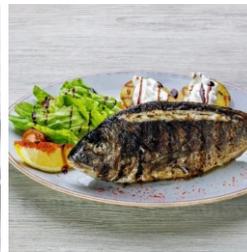
ncsu9015



Лес и Лис – [les_lis_restdmd](https://vk.com/les_lis_restdmd)
Чайхана Чайхауз – [id711843647](https://vk.com/id711843647)



чайханачайхауз-дмд.рф



ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

- Средний чек 2468 рублей
- Коэффициент повторных покупок – 1,82
- Клиентская база – 2 528 чел., 100% оцифрованных
- Клиенты по рекомендациям – 35
- Количество операций ежемесячно стабильно составляло 260-280 чеков
- Была низкая вовлеченность клиентов в саму систему из-за отсутствия работы с сертификатами и иными инструментами

СЛОЖНОСТИ

Специфика внедрения заключалась в том, что в одной лицензии размещалось два различных ресторана, при этом в одном из них не было возможности работы с сертификатами из-за учетно-кассовой системы. В связи с чем мы делали визуальное разделение: сертификаты выдавали только под логотипом одного из заведений, указывали в тексте, где можно списать сертификат. Сложностей по самому процессу не возникало, поскольку в компаниях вовлеченные управляющие, которые готовы к экспериментам

ЗАДАЧИ

Первоначальная цель компании – это увеличение показателя среднего чека и количества операций. Также рассматривались вопросы вовлечение новых клиентов, развитие реферальной системы и налаживание канала коммуникации с гостями





100 приветственных
баллов



3 уровня кешбэка
от 3% до 5%



Интеграция
с кассой R-Keeper



Списание баллами
до 30% от чека



100 баллов
+ до 10% cashback
за рекомендацию



Регулярная работа с клиентской базой, проведение разнообразных промо-акций и выдача сертификатов

Чтобы получить результат, мы старались заинтересовать клиента различными новыми маркетинговыми механиками

Одна из самых результативных акций – размещение тейбл-тента на один день с выдачей сертификата по ссылке. Так все гости, приходившие в ресторан определенного числа, могли получить приятный приз

План действий:

1. Анализ аудитории и финансовых показателей компании
2. Выбор активности для гостей (конкурс, лотерея, сертификаты)
3. Подбор выгодных и вкусных условий активности
4. Запуск и ежедневный мониторинг, ответ на обратную связь гостей



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ПЕРИОД РАБОТЫ С UDS

- ✓ За 7 месяцев совместной работы мы увеличили оборот компании в 2 раза, повысили средний чек на 12% и увеличили количество операций в месяц на 40%
- ✓ Также увеличили количество клиентов по рекомендации в 2 раза
- ✓ Получили дополнительный доход от 4 000 000 ₽ с органических источников трафика, таких как «Новые компании», «Буферные клиенты», UDS App, Promotion
- ✓ Оборот компании за все время – 13 866 798.55 ₽
- ✓ Доход компании за все время – 13 441 322.55 ₽
- ✓ Фактическая скидка за все время работы – 3%

Итоговый
профит – **13 227 522 ₽**

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

+7 904 007 23 77

