

ПОРТФОЛИО  
КЕЙСОВ

uds

*«Всё понятно и просто.  
Благодарим команду  
по внедрению за  
профессиональный  
подход».*

**Бухгалтер**

**(ответственная за работу с UDS)**

Морозова Юлия Анатольевна

**Специалисты по внедрению:**

Игорь Маркин,

Алексей Кенда,

Екатерина Шихджамалова,

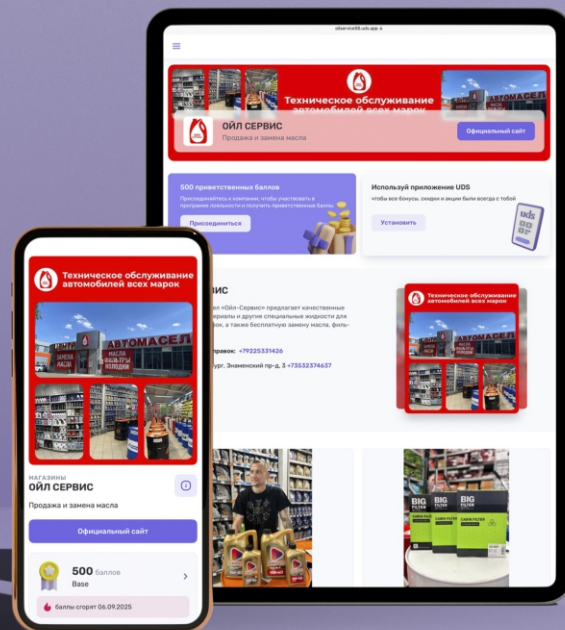
Анастасия Петрова

**Дата запуска UDS:**  
28.06.2024

**Дата информации:**  
28.08.2024

# ОЙЛ СЕРВИС

г. Оренбург





## Центр автомасел «Ойл-Сервис»

предлагает качественные смазочные материалы и другие специальные жидкости для авто любых марок, а также бесплатную замену масла, фильтров



ytrd7150



oil\_servis\_orenburg



ойл-сервис56.рф





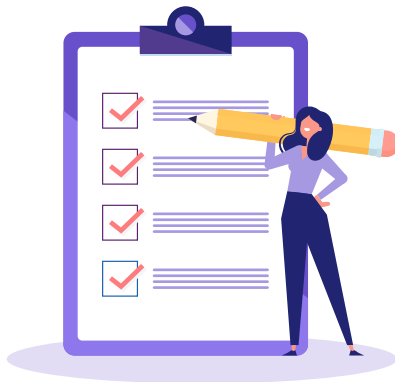
## ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Средний чек – 2600 ₽  
В компании не было системы лояльности и способов коммуникации с клиентами для их мотивации приходить за покупками

## ЗАДАЧИ

Компания ставила в приоритет оцифровку клиентской базы и возможность ее мотивации различными маркетинговыми инструментами, собранными в одном месте

**При настройке бонусной системы отталкивались от финансовых показателей компании, чтобы усовершенствовать их, а также повысить интерес и мотивацию клиентов**



500 приветственных баллов



3 уровня кешбэка от 5% до 10%



Интеграция с кассой 1С



Списание баллами до 10% от чека



100 баллов + 3% cashback за рекомендацию

# ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА



- ▶ Результат помогла получить вовлеченность персонала, который был готов работать с новой системой и рассказывать о новой программе лояльности
- ▶ Удержать и замотивировать клиентов помогла регулярная работа с ними с помощью маркетинговых инструментов, проведение разнообразных акций и выдача сертификатов
- ▶ Чтобы получить результат, мы старались везде осветить информацию о новом клубе привилегий: социальные сети, сайт, печать макетов полиграфии (тейбл-тенты, наклейки)

## План действий:

1. Анализ аудитории и финансовых показателей компании
2. Составление грамотной бонусной программы и информативное заполнение карточки компании
3. Работа с клиентами через сотрудников – рассказ о бонусной системе и ее возможностях
4. Выбор активности для клиентов и ее запуск (конкурс, лотерея, сертификаты)
5. Запуск и ежедневный мониторинг, ответ на обратную связь гостей



# РЕЗУЛЬТАТ ЗА ПЕРИОД РАБОТЫ С UDS

- ✓ Оборот компании за два месяца работы составил 1 069 610 ₽
- ✓ Доход компании за два месяца работы составил 991 809 ₽
- ✓ Средний чек вырос на 45%, а также было привлечено 20 новых клиентов через реферальную программу
- ✓ Получили дополнительный доход от 85 000 ₽ с органических источников трафика, таких как «Новые компании», «Буферные клиенты», UDS App
- ✓ Фактическая скидка за все время работы составляет 7,2%



Итоговый  
профит –

**848 489 ₽**

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

**+7 904 007 23 77**

