

Кучерявое настроение

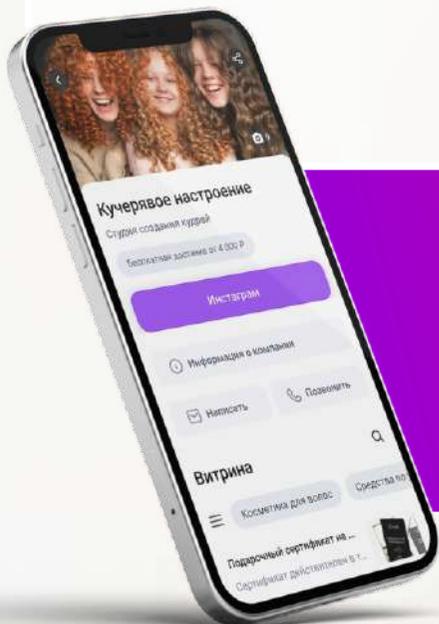


”

Необходимо было найти удобную и рабочую программу лояльности, нормализовать возвращаемость клиентов, а также чтобы у клиентов был стимул рекомендовать компанию. UDS помогла мне решить этот вопрос в полной мере. Это рабочий инструмент, каждый предприниматель вполне может применить программу в своем бизнесе. Большинство предпринимателей не готовы рассматривать программу лояльности, считая, что скидка клиенту будет мешать росту. Но если грамотно внедрить кешбэк вместо скидки и полностью софт UDS, просчитать и работать с программой постоянно, вы только увеличите поток клиентов.

Собственник

Татьяна Александрова



Дата запуска UDS:
01.03.2021



Дата информации:
28.12.2021



Специалист по внедрению:
Ирина Горбачева



О КОМПАНИИ

Студия создания кудрей

- ✓ Биозавивка волос
- ✓ Химическая завивка волос
- ✓ Прикорневой объем
- ✓ Стрижка, восстановление кудрявых волос
- ✓ Афроукладка до первого мытья
- ✓ Реконструкция волос

Другие виды парикмахерских услуг:

- Стрижки мужские и женские
- Окрашивание волос
- Восстановление поврежденных волос
- Укладки
- Обучающие курсы для парикмахеров
- Косметика по уходу за волосами.

**Индивидуальный подход,
мы создаем длительные отношения**

Кучерявое
НАСТРОЕНИЕ
ПАРИКМАХЕР СТИЛИСТ



промокод UDS
nyub7604

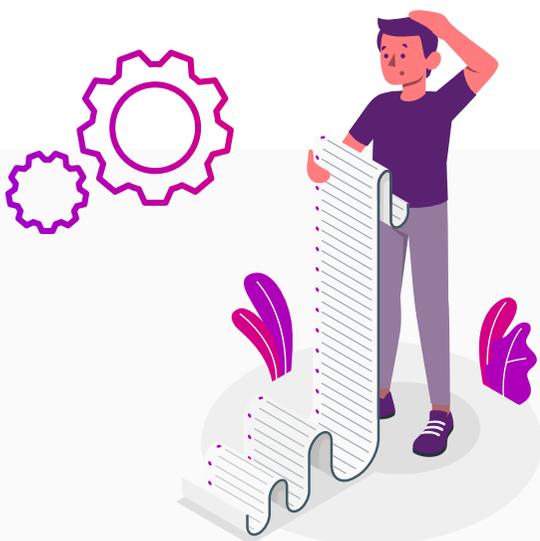


НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ



ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

- ✗ Не велась клиентская база
- ✗ Не было системы лояльности
- ✗ Не было развито сарафанное радио, новый город для собственника
- ✗ Не было инструментов коммуникации с клиентами
- ✗ Не было удобной продажи уходовых средств, только офлайн
- ✗ Не было ясности в общей картине бизнеса, не было аналитики



ЗАДАЧИ

1. Оцифровать клиентскую базу и начать с ней коммуницировать, работать
2. Узнать портрет клиента.
3. Запустить рекомендательный маркетинг.
4. Стать ближе к клиенту, сократить путь покупок – все в мобильном приложении.
5. Запустить онлайн-магазин по продаже уходовых средств.
6. Понять, откуда идут клиенты, развивать этот источник трафика.
7. Оценить, как работают на трафик соцсети.

Сложности

Специфика была в том, что собственник бизнеса Татьяна жила в другом городе и для нее этот рынок и ЦА были совершенно незнакомы, надо было понять, что и на кого рассылать. Трудность в том, что это маленький бизнес со штатом всего 2 человека, не было бюджета для дополнительной рекламы. Все делали своими силами. Очень узкоспециализированный сегмент услуг.

РЕАЛИЗАЦИЯ

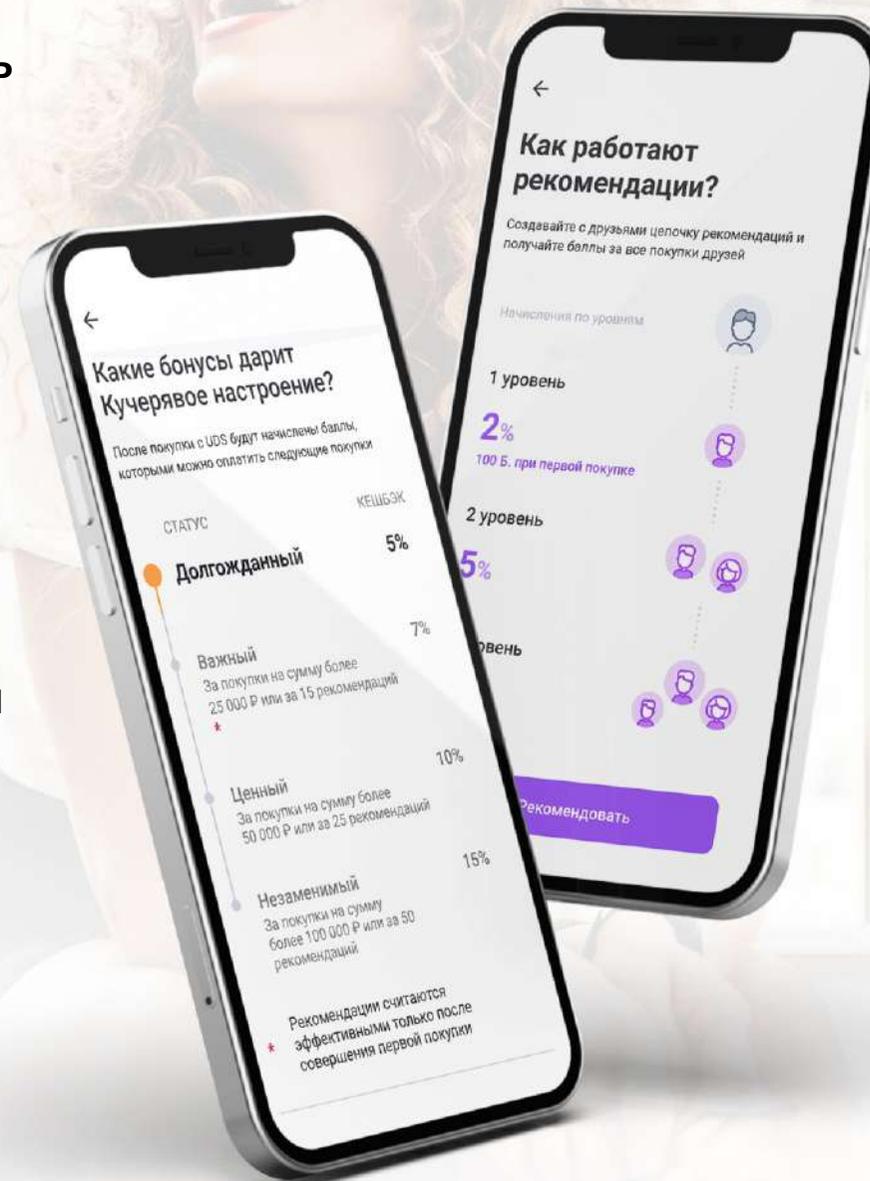
Кучерявое
НАСТРОЕНИЕ
ПАРФЮМАРИИ СТИЛИСТ

 500 приветственных баллов, оплатить можно до 30% от чека.

 4 уровня статусов клиента с кешбэком 5, 7, 10, 15%.

 100 баллов за рекомендацию и проценты кешбэка за покупки друзей – 2, 5, 7%

 Упаковали интернет-витрину.

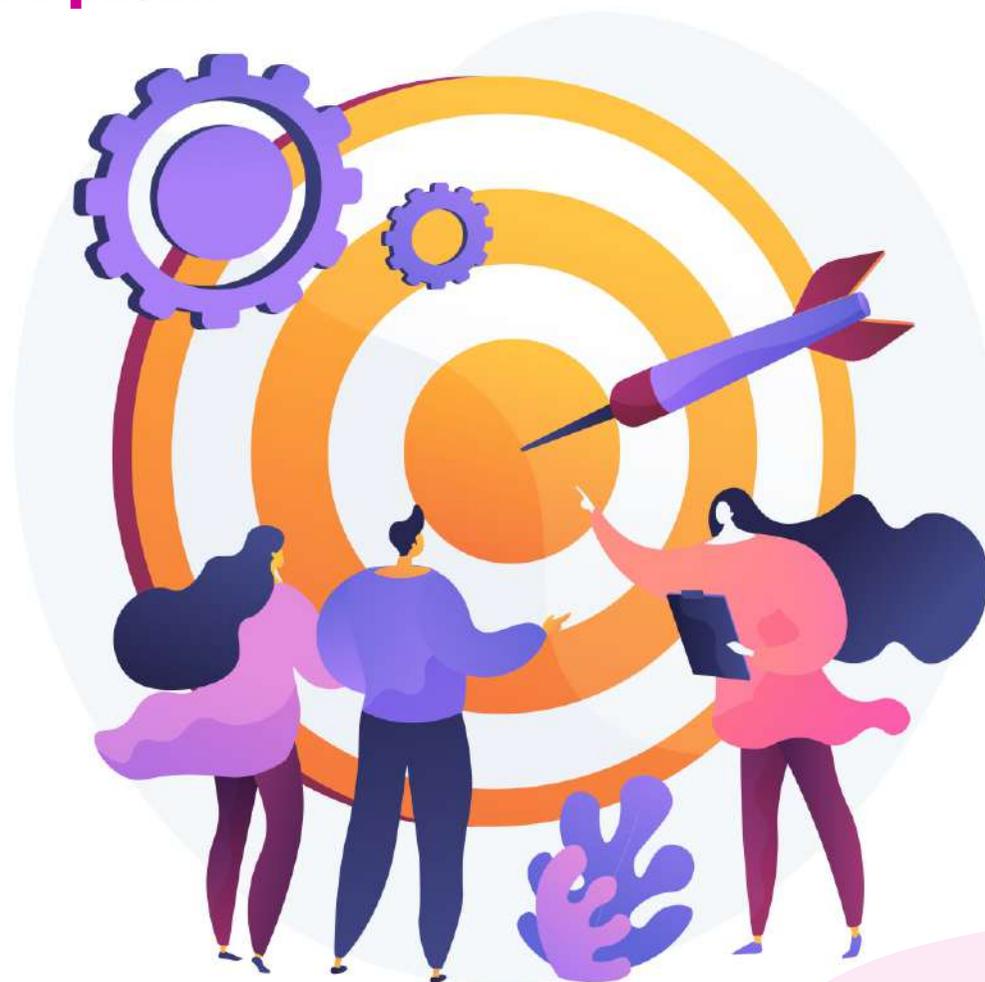


ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Внедрение помогло ускорить процессы в разы.

Этапы работы с собственником:

- ✓ Оцифровали клиентскую базу;
- ✓ Создали информационное поле о том, что теперь у нас работает система лояльности, соцсети;
- ✓ Обучился сам собственник работать с платформой и проводить оплаты;
- ✓ Научили людей пользоваться приложением для себя;
- ✓ Научили людей рекомендовать, запустили рекомендательный маркетинг;
- ✓ Прописали контент рассылок и предложений для клиентов;
- ✓ Использовали источники трафика для оцифровки каналов поступления клиентов, вследствие чего принимали управленческие решения с подкрепленными количественными показателями.



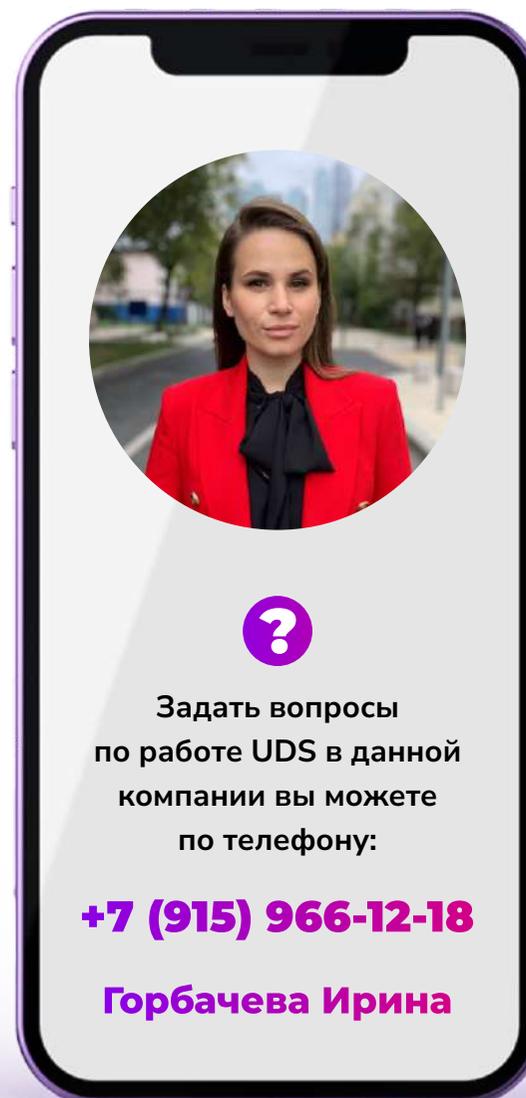
РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 5 МЕСЯЦЕВ СОТРУДНИЧЕСТВА

- ✓ **Сэкономили 727050 руб.**

 - на изготовлении своего мобильного приложения ~ **400 000 р.**, и то был бы меньший функционал
 - на выдаче пластиковых карт: 270 x 15 = **4 050 р.**
 - на печатных материалах = **8 000 р.**
 - на уведомлениях клиентов = **315 000 р.**
- ✓ **Получили доп доход - 483 625 р.**

 - от рекомендаций клиентов **182 573 р.**
 - от клиентов пришедших из UDS APP оцифровались 60 чел, купили 40, на сумму - **271677 р.**
- ✓ **Оцифровали соц сети**, вывод работает только инста и не очень активно: Оцифровано 3 чел - дошли 2, на сумму **20 075 р.**
- ✓ **Работа интернет магазина - 9 300 р.**
- ✓ **Из неочевидных плюсов:**

 - стали вышеконкурентноспособны за счет клиентоориентированности
 - расширили сферу услуг, поднимаем средний чек за счет доп продаж - запускаем кросс;
 - маркетинг с другими предпринимателями (Ювелирный салон, магазин одежды);
 - оцениваем работу соц сетей- видим портрет нашего клиента



ВЫГОДА СОСТАВИЛА

895 675 руб.