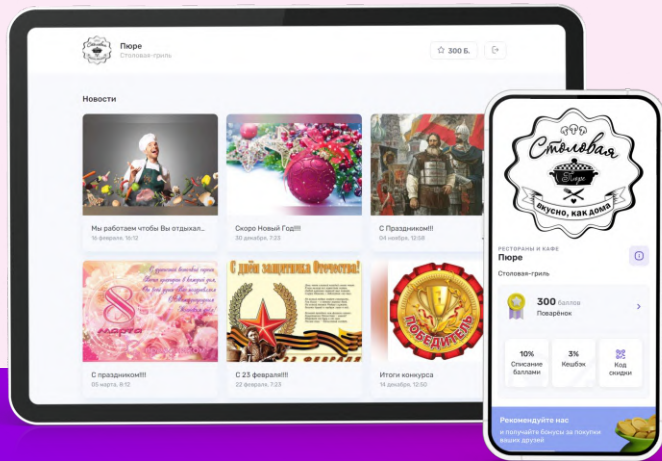


«Основной задачей при внедрении UDS было уйти от прямой скидки для постоянных клиентов. Это прекрасно получилось сделать. Также платформа UDS позволяет видеть весь бизнес в цифрах. Все стало понятно и прозрачно».

Казанцев Владимир Леонидович,
индивидуальный предприниматель



г. Березники, Пермский край

ПЮРЕ

Внедрение: Атаманов
Владимир Николаевич



Столовая-гриль

Дата запуска UDS:
01.10.2021

Дата информации:
03.03.2023

О КОМПАНИИ



Самая необычная столовая
нашего города



Блюда по-домашнему
вкусные



club158498490

uds[®]



hefa1024

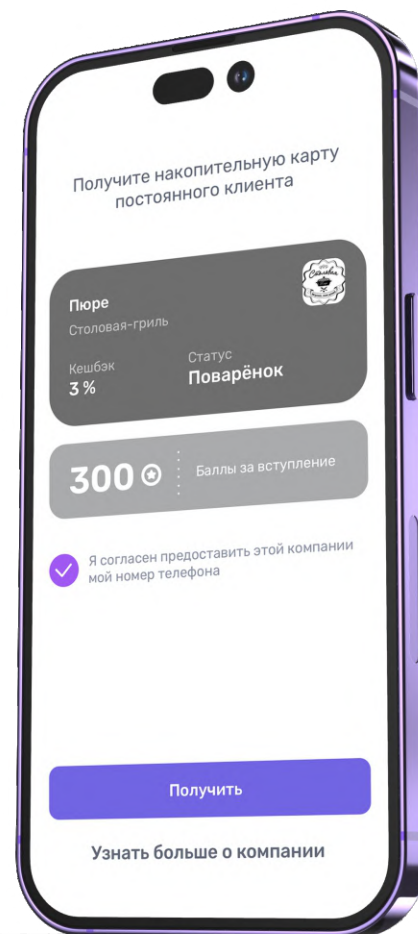
НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

- отсутствие клиентской базы,
- отсутствие программы лояльности,
- отсутствие прямой коммуникации с клиентом,
- убыточная прямая скидка 10 %

ЗАДАЧИ

- ✓ сбор клиентской базы,
- ✓ увеличение числа повторных покупок,
- ✓ увеличение прибыли,
- ✓ увеличение числа заказов на доставку,
- ✓ получение обратной связи от клиентов,
- ✓ уход от прямой скидки



РЕАЛИЗАЦИЯ



300 приветственных баллов



от 3% до 10% кешбэка



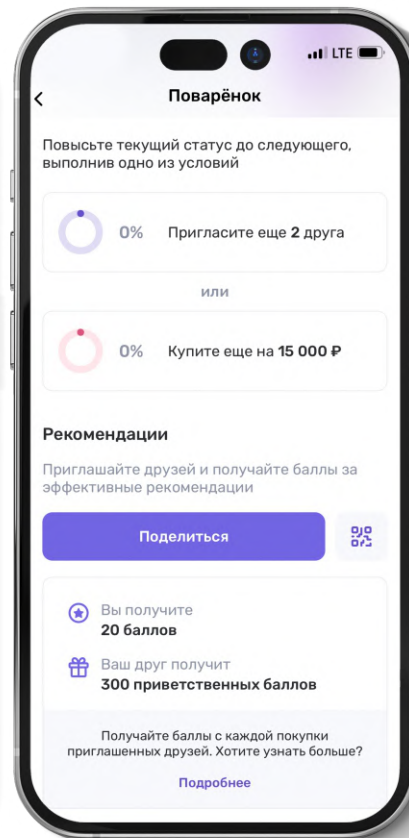
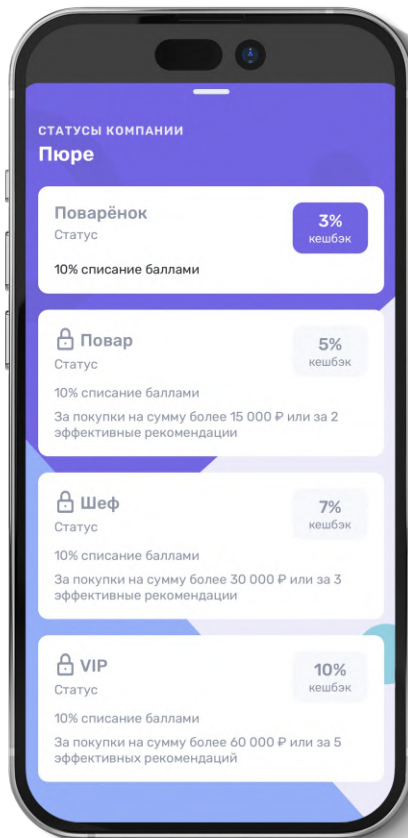
Интеграция с Эвотор



Списание баллов – до 10% от суммы чека



3% кешбэка с каждой оплаты друга



Используется для заказов на доставку еды

Подробности в приложении



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА



- ✓ Запуск UDS под руководством опытного специалиста по внедрению.
- ✓ Предварительное моделирование программы лояльности.
- ✓ Настройки бонусной программы: 300 приветственных баллов, 4 уровня от 3 до 10 %, 3 % за рекомендацию другу, списание до 10 % от чека.
- ✓ Интеграция с Эвотор.
- ✓ Обучение и аттестация персонала.
- ✓ 100% проведение операций через UDS с первого дня запуска системы.
- ✓ Сбор трафика через различные источники – соцсети, полиграфия (тейблтенты и листовки).
- ✓ Запуск конкурса рекомендаций в соцсетях.
- ✓ Контроль за запуском и работой UDS в течение первого и второго месяца со стороны внедренца



- ✓ Всего клиентов – **920**, покупателей – **377** (41%)
- ✓ Оцифрованных клиентов – **776** (84%)
- ✓ Экономия на скидках – **80 470 Р**
- ✓ Выручка от клиентов из UDS App – **476 182 Р**
- ✓ Выручка от клиентов по рекомендации – **97 403 Р**
- ✓ Экономия на SMS-рассылках – **47 926 Р**
- ✓ Средний чек у клиентов с UDS выше на **23 %**
- ✓ Количество покупок на клиента – **11.69**
- ✓ Выручка с повторных покупок – **1,36 млн руб.**,
- ✓ **1 390** заказов через UDS.
Выручка с заказов – **749 977 Р**



Избежали затрат:

- ✓ изготовление пластиковых карт – **11 595 Р**,
- ✓ покупка картридера для чтения пластиковых карт – **4 000 Р**,
- ✓ ручная обработка бумажных анкет – **7 730 Р**,
- ✓ создание своего мобильного приложения – **250 000 Р**,
- ✓ поддержка своего мобильного приложения – **320 000 Р**



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ПЕРИОД РАБОТЫ С uds'

Итоговый
профит – свыше
1 295 306 Р





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

8 902 790 99 58

8 950 478 44 63

АТАМАНОВ
Владимир Николаевич

