

Юридическая компания

ЮрЭксперт



г. Новокузнецк, г. Кемерово, г. Прокопьевск



Дата запуска UDS:

15.04.2024



Дата информации:

08.12.2024



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds

ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

Флагманская услуга –
банкротство юридических
и физических лиц

•

Низкая репотребляемость,
воспользоваться услугой
можно раз в 5 лет

•

Отсутствуют скидки,
программа лояльности

•

Отсутствует оцифрованная
клиентская база

•

Рекомендации
не отслеживаются



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

1.

Создание мобильного приложения

2.

Формирование клиентской базы

3.

Создание реферальной программы

4.

Отслеживание клиента
по рекомендации

5.

Рост клиентской базы за счет
рекомендаций и кросс-маркетинга

6.

Взаимодействие с клиентами
за счет пуш-уведомлений

7.

Взаимодействие с клиентами
за счет пуш уведомлений



**Платформы ПЛ
и носители карт:**

- карта в мобильном приложении UDS
- начисление баллов по номеру телефона



Новичкам:

1000 баллов за регистрацию
В автоматизации после вступления
призываем записаться
на бесплатную консультацию



**Статусы ПЛ*.
Кешбэк по уровням:**

Base 1%
Баллы начисляются через
14 дней после расчета
за услуги



Списание баллов:
100%, но только при
заключении договора



Срок действия бонусов:
баллы не сгорают



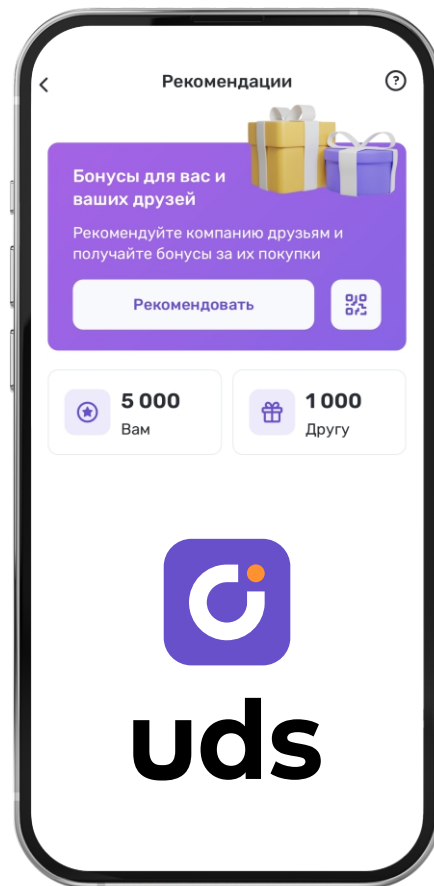
Баллы за рекомендацию:
единоразово 5 000 баллов
за первую оплату друга



Подарок ко дню рождения:
сертификат на 1 000 баллов,
начисление за 14 дней
с поздравительным текстом,
списание 100%
при заключении договора



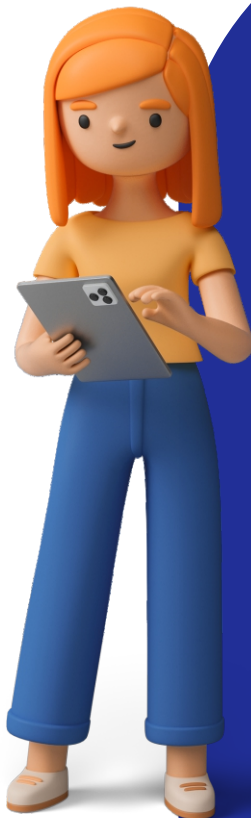
Сертификаты:
сертификаты кросс и обмен
push-уведомлениями
с кросс-партнерами



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Учитывая специфику бизнеса, акцент в работе сделан на настройку реферальной программы и выплату агентских вознаграждений
- Карточка компании внутри платформы оформлена качественными изображениями для привлечения внимания клиентов
- Проведено брендрование в точках касания с клиентами
- Осуществлена настройка оцифровки клиентов из социальных сетей
- Проведено комплексное обучение сотрудников и индивидуальная аттестация каждого
- Компания перешла на сопровождение, в рамках которого настроены своевременная отправка push-уведомлений и сегментированная работа с клиентской базой стимулировала к заключению договоров и совершению рекомендаций



Со стороны бизнеса:



Для эффективного запуска программы UDS, учитывающего все особенности бизнеса, принято решение работать с компанией по внедрению и дальнейшему сопровождению



Собственник участвовала во всех процессах работы проектной команды, максимально вовлекаясь и понимая необходимость рекомендуемых действий



Профессиональный настрой персонала на работу с приложением



Сотрудники компании помогают клиентам в установке приложения

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 8 МЕСЯЦЕВ:

**Всего контактов
в CRM:**

2 249

в т.ч. импорт базы 1 704

**Оцифровано новых
участников ПЛ*:**

395 (17,6%)

**Совершили
покупки:**

308

**Сарафан. Количество
новых клиентов
по рекомендациям:**

120, купили 24

**Глубина
рекомендаций:**

4 поколения

**Выручка
по рекомендациям:**

6 031 650 Р

**Фактическая
скидка:**

0,02%

**Количество
покупок с картой
лояльности:**

717

**Среднее кол-во
повторных покупок
на 1 клиента:**

2,33 т.к есть оплата
в рассрочку

**Выдано
сертификатов:**

843

**Средний
чек:**

75 061 Р

**Получено
отзывов:**

6

**Экономия за счет
отказа от прямой
скидки:**

743 530 Р

**Выручка
от новых клиентов
с платформы UDS:**

1 292 040 Р

Экономия:

на печати бумажных
сертификатов –

23 990 Р

на SMS-рассылках –

29 488 Р

Получено оценок:

43, рейтинг 5

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

8 120 699 Р

Сертифицированная
компания по внедрению
и сопровождению UDS



SERVICE

**Первый Маркетинговый
сервис**



Клиент:

Анна Кубарева,
собственница



Партнер UDS:

Иван Терас



**Специалист
по внедрению:**

Андрей Прокопенко,
Арман Мамян