

Сеть автомаркетов

3 AUTO

📍 г. Оренбург, п. Весенний, г. Бузулук

🚀 Дата запуска UDS:
01.07.2020

📄 Дата информации:
22.11.2024



О КОМПАНИИ

С приложением UDS появилась возможность своевременно получать обратную связь, контролировать работу сотрудников, повышать узнаваемость компании, что сокращает расходы на рекламу.

Взаимодействовать с другими компаниями на площадке через кросс-маркетинг.

А главное - это возможность дать каждому клиенту индивидуальный подход и управлять сарафанным радио.

Собственник: Дарья Елисеева



В наличии и под заказ автозапчасти для иномарок и отечественного авто:

- масла
- аккумуляторы
- автоаксессуары
- автохимия
- автомойка
- автосервис
- и всё, что нужно автомобилю



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Дисконтные пластиковые карты
- Потери в бизнесе на прямой скидке 10%
- Отсутствие информации по возвращаемости клиентов, частоте покупок, рекомендациях

ЦЕЛИ:

- Уход от смс-рассылки
- Увеличение количества новых клиентов
- Повышение LTV
- Создание собственного сайта на платформе UDS
- Онлайн продажи

ЗАДАЧИ ПЕРЕД ВНЕДРЕНИЕМ:

- Создание системы лояльности на базе мобильного приложения
- Перевод с пластиковых дисконтных карт (прямая скидка 10%) на электронную бонусную систему (кеш-бэк)
- Запуск и управление сарафанным радио
- Увеличение среднего чека и возвращаемости клиентов
- Оцифровка клиентской базы



Новичкам:

150 приветственных баллов



Статусы ПЛ*:

Кешбэк по уровням:

8%, 10%, 12%, 15% кешбэк с покупки



Списание баллов:

25% от суммы чека



Баллы за отзывы:

200 баллов за размещение отзыва



Срок действия баллов:

Бессрочный



Подарок ко дню рождения:
сертификат на 300 баллов



Возврат из оттока:

Через 90 дней приходит сертификат на 300 баллов



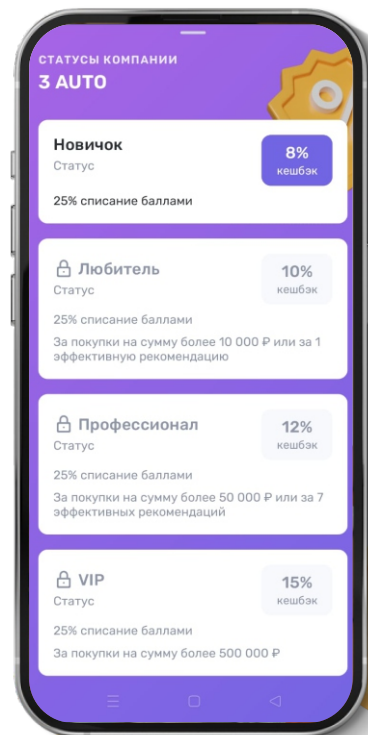
Баллы за рекомендацию:

За рекомендации:
5%-1%-1% с оплат друга
Фиксированный бонус за рекомендацию:
100 единоразово



Сертификаты:

привлечение клиентов
используются сертификаты у кросс-партнеров
и по ссылке при проведение акций



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Для эффективного запуска программы UDS принято решение работать с компанией по внедрению
- Исходя из анализа бизнеса, были разработаны условия бонусной программы, качественно оформлена страница внутри платформы
- В точках касания с клиентами размещена брендированная информация
- Осуществлена оцифровка клиентов из социальных сетей
- Проведено комплексное обучение сотрудников



Со стороны бизнеса:

- Информирование клиентов через Push уведомления, позволяющее стимулировать возвращаемость клиентов
- В процессе работы условия бонусной программы менялись и корректировались для наилучшего результата
- Благодаря вовлеченности собственника, все процессы работы проходят максимально продуктивно

Оцифровано 12 862 клиента (за 3 года и 8 месяцев).
78% клиентов совершили покупки.

Отказ от пластиковых карт.
Экономия – 192 930 руб. (12 862 * 15 р)

Привлечено 3 306 новых клиентов через UDS App, из них
1 220 клиентов купили на 11 328 651,39 руб.

За счет рекомендаций привлечено 1 138 новых клиентов.
Покупки клиентов, пришедших по рекомендации составляют
8 765 325,99 руб.

Средний чек клиентов с приложением на 68% выше, чем
клиентов без UDS.

Фактическая скидка за весь период работы составляет 3,19%.

Использование UDS сертификатов принесло
2 868 535,93 руб. дополнительного дохода



Клиент:

Дарья Елисеева



Партнер UDS:

Прокопенко Андрей
и Арман Мамян



Внедренец:

Арман Мамян

Успешное внедрение и
сопровождение программы
лояльности - это ключ
к эффективным результатам.

Разработка отдельной программы
лояльности требует больших
инвестиций и времени.

Программа лояльности
в агрегаторе повышает
узнаваемость бренда и даёт
готовые эффективные инструменты.

Пока вы знакомились с этим
кейсом, показатели уже
улучшились.

ОБЩАЯ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

23 155 443, 31 Р