

КОМПАНИЯ ЦВЕТОЧНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ

📍 г. Чайковский

📅 Дата запуска UDS:
Январь 2019

📅 Дата информации:
Январь 2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Прямая скидка по специальным купонам
- Клиентская база ведется не системно
- Рекомендации как придется
- Отсутствие коммуникации с клиентами
- Нет развития повторных покупок



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Переход на Кешбек
- Оцифровка бизнес-процессов
- Повышение потока клиентов
- Увеличение прибыли
- Система повторных продаж
- Автоматизация маркетинга



Новичкам:

100 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

- 1) 5%, 2) 7% 3) 10%,
4) 15% 5) 20%



Списание баллов:

от 5% до 20% в зависимости
от статуса карты лояльности



Срок действия бонусов:

1 год



Баллы за рекомендацию:

+5%, +1%, +1% от суммы
чека с трех уровней
рекомендаций знакомым и
друзей



Подарок ко дню рождения:

Сертификат 1000 баллов, списание
20% от суммы чека, срок действия 10
дней



Возврат из оттока:

Напоминание спустя 25 дней с
даты последней покупки
сертификатом на 300 бонусов



Баллы за отзывы:

Дарим 100 баллов
за отзыв на 2GIS



Кросс-маркетинг:

Проводили коллаборацию
с несколькими компаниями в городе.
+ 1530 клиентов в базу
Для сотрудничества использовали
внутренние механики UDS -
автоматизированные сертификаты
партнёрам

СТАТУСЫ КОМПАНИИ

ЦВЕТОЧНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ

Добро пожаловать

Статус

20% списание баллами

5%

кешбэк

Люблю получать Бонусы

Статус

20% списание баллами

За покупки на сумму более 5 000 Р или за 3
эффективные рекомендации

7%

кешбэк

Люблю делать Подарки

Статус

20% списание баллами

За покупки на сумму более 10 000 Р или за 5
эффективных рекомендаций

10%

кешбэк

Цветочный эксперт

Статус

20% списание баллами

За покупки на сумму более 50 000 Р или за 10
эффективных рекомендаций

15%

кешбэк

Важная Персона VIP

Статус

20% списание баллами

За покупки на сумму более 100 000 Р или за 20
эффективных рекомендаций

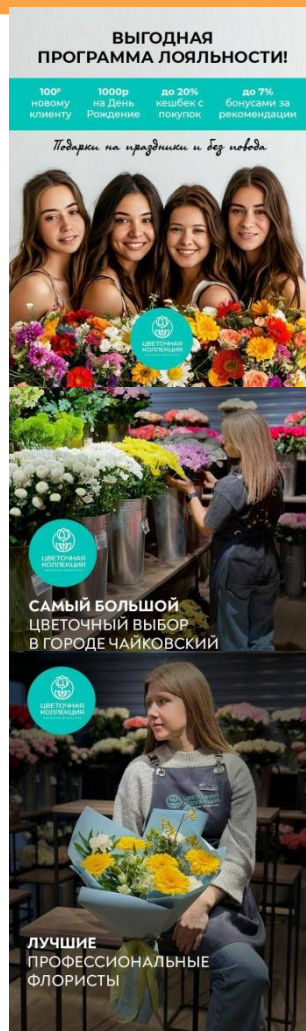
20%

кешбэк

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Разработаны условия прибыльной и эффективной бонусной программы
- Качественно оформлена страница компании внутри приложения UDS
- Создана система автоворонок для развития повторных продаж и увеличения частоты покупок клиентами
- Разработан план рассылок push-уведомлений и сертификатов по сегметам клиентской базы для ее стимулирования и активации



Со стороны бизнеса:

- Выполнение собственником всех рекомендаций команды внедрения
- Полная вовлеченность и желание собственника получить максимальный результат от работы
- Контроль работы сотрудников и поддержание высокого командного духа
- Дисциплинированная работа сотрудников позволила держать процент оцифровки клиентов не ниже 70%. Также помощь клиентам по установке приложения

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 3 ГОДА:

**Всего клиентов
в CRM:**

38 900

импорт клиентской
базы 0 клиентов

Оцифровано:

27 716 (71%)

**Совершили
покупки:**

36 708 (94%)

Средний чек:

1 437 ₽

**Общее количество
новых клиентов
по рекомендациям**

1 292, из них

Купили 714

**Количество
покупок с картой
лояльности:**

150 700

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

4,53

**Фактическая
скидка: 8,5%**

**Глубина
рекомендаций: 7
поколений**

**Получено оценок
качества:**

8400

**Выдано
сертификатов
за 2024 год :**

535 000 шт.

**Выручка
по сертификатам:**

15 420 685 ₽

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

3 516 280 ₽

**Дополнительный
доход от клиентов
по рекомендациям:**

6 700 000 ₽

**Дополнительный
доход от новых
клиентов
с платформы UDS:**

7 600 125 ₽

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

45 270 000 ₽



Клиент:

Алексей Мартюшев



Партнер UDS:

Светлана Никулина



**Специалисты по
внедрению:**

Денис Еловигов