

СЕТЬ МАГАЗИНОВ РУССКИЙ ФЕЙЕРВЕРК

📍 г. Киров + 30 городов

📅 Дата запуска UDS:
Август 2022

📅 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:

1000 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

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



Списание баллов:

20% от суммы покупки на всех статусах программы лояльности



Срок действия бонусов:

2 года



Баллы за рекомендацию:

+5%, +1%, +1% от суммы чека с трех уровней рекомендаций знакомых 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:

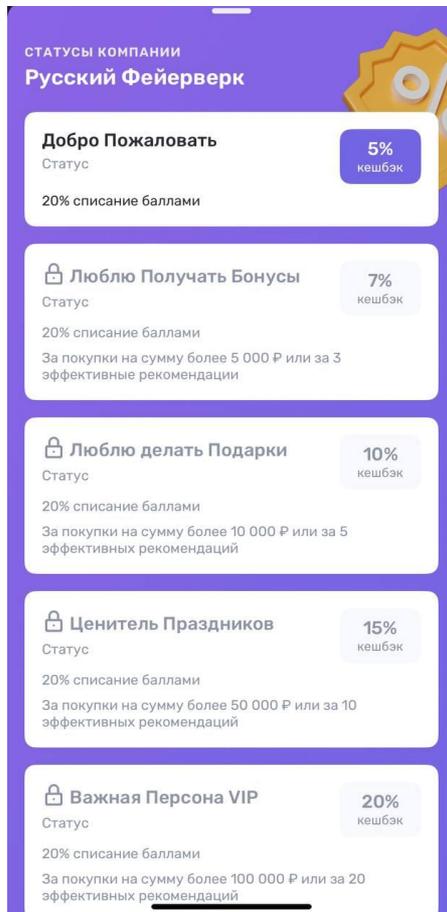
Дарим 100 баллов за отзыв на 2GIS



Кросс-маркетинг:

Проводили коллаборацию с несколькими компаниями в некоторых городах.
+ 2 300 клиентов в базу

Для сотрудничества использовали внутренние механики UDS - автоматизированные сертификаты партнёрам



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Разработаны условия прибыльной и эффективной бонусной программы
- Качественно оформлена страница компании внутри приложения UDS
- Создана система автоворонки для развития повторных продаж и увеличения частоты покупок клиентами
- Разработан план рассылок push-уведомлений и сертификатов по сегментам 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 2,5 ГОДА :

**Всего клиентов
в CRM:**

58 894

импорт клиентской
базы 0 клиентов

Оцифровано:

41 350 (70%)

**Совершили
покупки:**

45 829 (78%)

Средний чек:

1 470 ₽

**Общее количество
новых клиентов
по рекомендациям**

820 из них

Купили 240

**Количество
покупок с картой
лояльности:**

77 230

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

1,75

**Фактическая
скидка: 10,7%**

**Глубина
рекомендаций: 5
поколений**

**Получено оценок
качества:**

2 830

**Выдано
сертификатов
за 2024 год :**

738 521 шт.

**Выручка
по сертификатам:**

3 087 937 ₽

**Экономия
за счет отказа
от прямой скидки:
27 890 259 ₽**

**Дополнительный
доход от клиентов
по рекомендациям:
830 674 ₽**

**Дополнительный
доход от новых
клиентов
с платформы UDS:
14 500 324 ₽**

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

57 830 000 ₽



Клиент:

Алексей Мартюшев



Партнер UDS:

Светлана Никулина



**Специалисты по
внедрению:**

Денис Еловигов