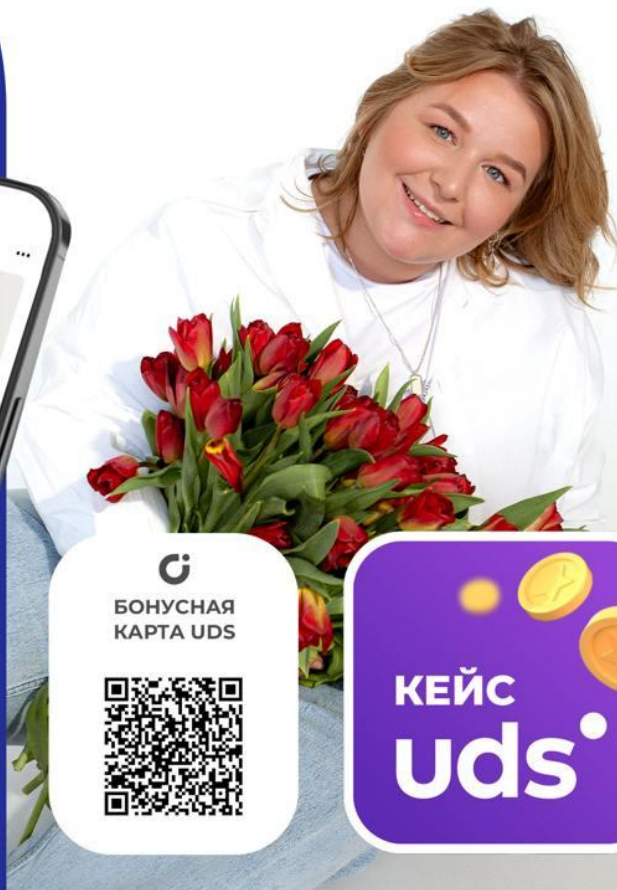
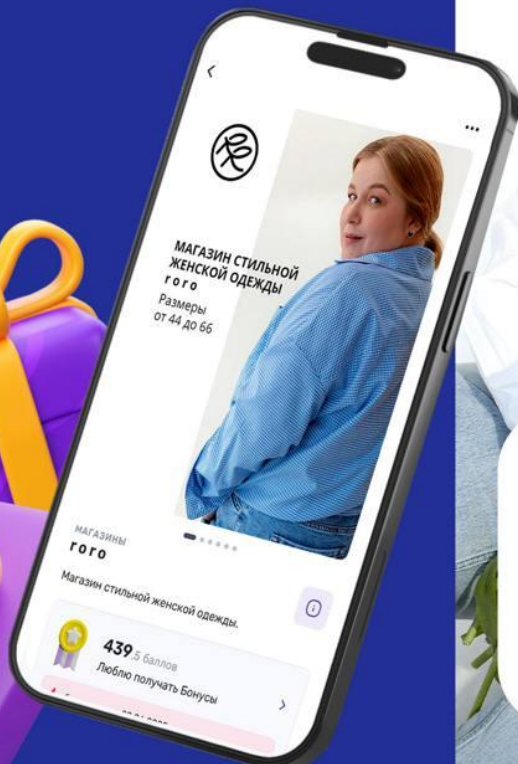


СЕТЬ МАГАЗИНОВ ЖЕНСКОЙ ОДЕЖДЫ **RORO**

📍 г. Челябинск

📅 Дата запуска UDS:
Май 2024

📅 Дата информации:
Январь 2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Была своя Бонусная программа
- Клиентская база ведется не системно
- Рекомендации как придется
- Отсутствие коммуникации с клиентами
- Нет развития повторных покупок



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Эффективная ПЛояльности
- Оцифровка бизнес-процессов
- Повышение потока клиентов
- Увеличение прибыли
- Система повторных продаж
- Автоматизация маркетинга



Новичкам:

500 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

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



Списание баллов:

от 50% до 100% в зависимости
от статуса карты лояльности



Срок действия бонусов:

1 год



Баллы за рекомендацию:

+3%, +1%, +1% от суммы
чека с трех уровней
рекомендаций знакомых и
друзей



Подарок ко дню рождения:

Сертификат 500 баллов, списание 50%
от суммы чека, срок действия 10 дней



Возврат из оттока:

Напоминание спустя 15 дней с
даты последней покупки
сертификатом на 300 бонусов



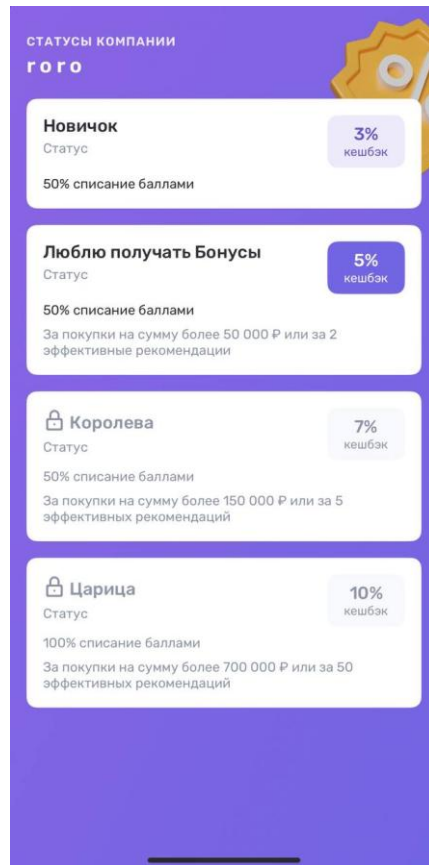
Баллы за отзывы:

Дарим 100 баллов
за отзыв на 2GIS



Кросс-маркетинг:

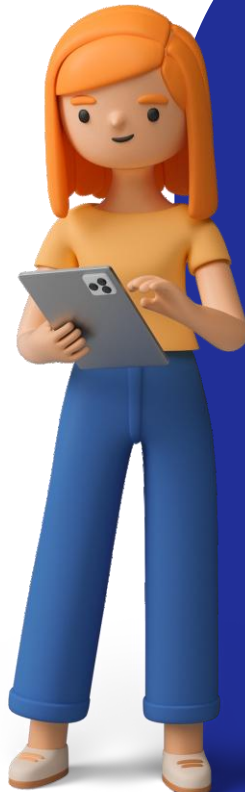
Проводили коллаборацию
с несколькими компаниями в городе.
+ 357 клиентов в базу
Для сотрудничества использовали
внутренние механики UDS -
автоматизированные сертификаты
партнёрам



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Разработаны условия прибыльной и эффективной бонусной программы
- Качественно оформлена страница компании внутри приложения UDS
- Создана система 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

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны Внедренца:

- Ежемесячное профессиональное обучение сотрудников
- Оцифровка клиентской базы и стимуляция активности гостей
- Привлечение новых гостей за счет рекомендаций и кросс-маркетинга
- Увеличение выручки в бизнесе за счет роста количества гостей, среднего чека и возвращаемости гостей, рост количества покупок
- Коммуникация с гостями через push-уведомления и автоматическое поздравление гостей
- Создание новой системы лояльности для гостей
- Создание точки присутствия компании в телефоне гостя через мобильное приложение
- Ежемесячная RFM-аналитика



МЫ СОЗДАЁМ
ОДЕЖДУ, КОТОРАЯ
УКРАШАЕТ ВАС.

Ведь стиль - это не
про размер. Это про
любовь.

Любовь к себе.

БОЛЬШЕ ДРУЗЕЙ-
БОЛЬШЕ БОНУСОВ

Каждый наш клиент -
наша любовь.

Если эта любовь взаимна,
рекомендуйте нас друзьям!



Делитесь своим
промокодом

в приложении UDS
с друзьями и получите
наши бонусы "спасибо"
за их покупки.

РЕКОМЕНДОВАТЬ ВЫГОДНО!



ЧЕЛЯБИНСК
ул.Сони
Кривой 30



ЧЕЛЯБИНСК
250 лет
Челябинска 48



КОПЕЙСК
проспект
Победы 18

ГРАФИК РАБОТЫ ВО ВСЕХ МАГАЗИНАХ
С 11:00 ДО 20:00

ТЕЛ.: +7 (351) 750-10-71

- Ежемесячная активность с клиентской базой: вовлечение в программу лояльности, конкурсы, розжиг сарафанного радио

➤ Со стороны бизнеса:

- Качественное обучение сотрудников
- Размещение визуальной информации о ПЛ *
- Ведение соц. сетей с контентом о ПЛ*
- Вовлеченность директора во все процессы
- Влияние руководителя на сотрудников для проведения операций через UDS
- Перевод клиентов со старой бонусной системы на новую

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 8 МЕСЯЦЕВ:

Всего клиентов в CRM:

7 477

импорт клиентской
базы 4400 клиентов

Оцифровано:

2 750 (37%)

**Совершили
покупки:**

2 729 (36%)

Средний чек:

7 100 ₽

**Общее количество
новых клиентов
по рекомендациям**

123, из них

Купили 65

**Количество
покупок с картой
лояльности:**

4 600

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

1,7

**Фактическая
скидка: 5,2%**

**Глубина
рекомендаций: 3
поколения**

**Получено оценок
качества:
510**

**Выдано
сертификатов
за 2024 год :**

5 310 шт.

**Выручка
по сертификатам:
1 202 270 ₽**

**Экономия
за счет отказа
от прямой скидки:
1 871 967 ₽**

**Дополнительный
доход от клиентов
по рекомендациям:
493 793 ₽**

**Дополнительный
доход от новых
клиентов
с платформы UDS:
981 410 ₽**

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

2 240 000 ₽



Клиент:

Елена Губина



Партнер UDS:

Денис Еловигов



**Специалисты по
внедрению:**

Денис Еловигов