

СЕТЬ МАГАЗИНОВ ПИРОТЕХНИКИ PIROTORG

📍 г. Краснодар и Сочи (Адлер)

📅 Дата запуска UDS:
Октябрь 2021

📅 Дата информации:
Январь 2025



designed by freepik

ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Компания на платформе UDS с октября 2021 года. До 2023 года работали с UDS самостоятельно, потом привлекли специалистов по внедрению
- Программа лояльности была не продумана, очень поверхностно настроена
- Проводили операции только со скаченным приложением UDS APP, не используя другие механики (телефон, чат-бот)
- Не была подключена реферальная программа рекомендаций
- Не эффективно использовали UDS по вовлечению в повторные покупки, увеличение среднего чека, аналитика и тд.

ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Разработать эффективную стратегию программы лояльности
- Грамотно рассчитать бонусную программу и другие акции
- Правильно настроить и запустить реферальную программу
- Привлечь новых клиентов
- Увеличить качество работы сотрудников с ПЛ*
- Настроить коммуникации с гостями, используя все каналы ПЛ*
- Запустить кроссмаркетинг
- Автоматизировать выдачу подарочных сертификатов по RFM- аналитике
- Снизить размер прямой скидки
- Увеличить средний чек
- Увеличить возвратность гостей



Новичкам:

1000 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*

Кешбэк по уровням:

- 1) 7%, 2) 10% 3) 15%,
- 4) 20%, 5) 30%



Списание баллов:

от 15% до 30% в зависимости от статуса карты лояльности



Срок действия бонусов:

1 год



Баллы за рекомендацию:

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



Подарок ко дню рождения:

Сертификат 1550 баллов, списание 15% от суммы чека, срок действия 10 дней



Возврат из оттока:

Напоминание спустя 25 дней с даты последней покупки сертификатом на 1000 бонусов



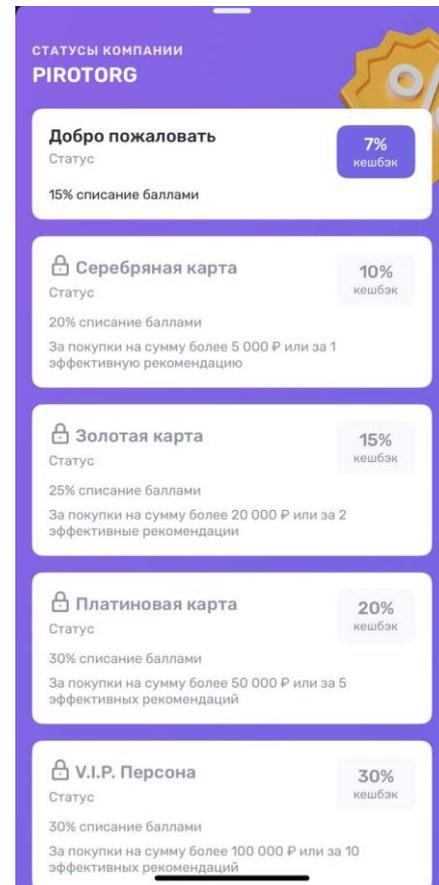
Баллы за отзывы:

Дарим 100 баллов за отзыв на 2GIS



Кросс-маркетинг:

Проводили коллаборацию с несколькими компаниями в городе. + 3377 клиентов в базу
Для сотрудничества использовали внутренние механики UDS - автоматизированные сертификаты партнёрам



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны Внедренца:

- Создание эффективной программы лояльности
- 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
- Начисление Подарочных сертификатов по группам клиентов
- Создание точки присутствия компании в телефоне гостя через мобильное приложение
- Ежемесячная RFM-аналитика

PIROTORG.RU

24 года

МЫ ПОМОГАЕМ СДЕЛАТЬ
ВАШ ПРАЗДНИК ЯРКИМ!

БОЛЬШОЙ ВЫБОР ФЕЙЕРВЕРКОВ
И ТОВАРОВ ДЛЯ ПРАЗДНИКОВ
НА ЛЮБОЙ ВКУС
И ВОЗМОЖНОСТИ!

СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО
СУПЕР САЛЮТОВ!

PIROTORG.RU



г. Краснодар,
ул. Таманская, 130/1

МАГАЗИН ПИРОТЕХНИКИ
И ТОВАРОВ ДЛЯ ПРАЗДНИКОВ



г. Краснодар,
ул. Тургенева, 17

МАГАЗИН ПИРОТЕХНИКИ
И ТОВАРОВ ДЛЯ ПРАЗДНИКОВ

➤ 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 3 ГОДА:

Всего клиентов в CRM:

31 872

импорт клиентской базы 0 клиентов

Оцифровано:

27 900 (88%)

Совершили покупки:

29 653 (93%)

Средний чек:

2 400 ₽

Общее количество новых клиентов по рекомендациям

386, из них

Купили 180

Количество покупок с картой лояльности:

98 933

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

2,1

Фактическая скидка: 17,7%

Глубина рекомендаций: 3 поколения

Получено оценок качества:

3 100

Выдано сертификатов за 2024 год :

330 500 шт.

Выручка по сертификатам:

9 761 150 ₽

Экономия за счет отказа от прямой скидки:

22 471 674 ₽

Дополнительный доход от клиентов по рекомендациям:

1 115 383 ₽

Дополнительный доход от новых клиентов

с платформы UDS: 88 538 563 ₽

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

118 770 000 ₽



Клиент:

Андрей Бобров



Партнер UDS:

Денис Еловигов



Специалисты по внедрению:

Денис Еловигов