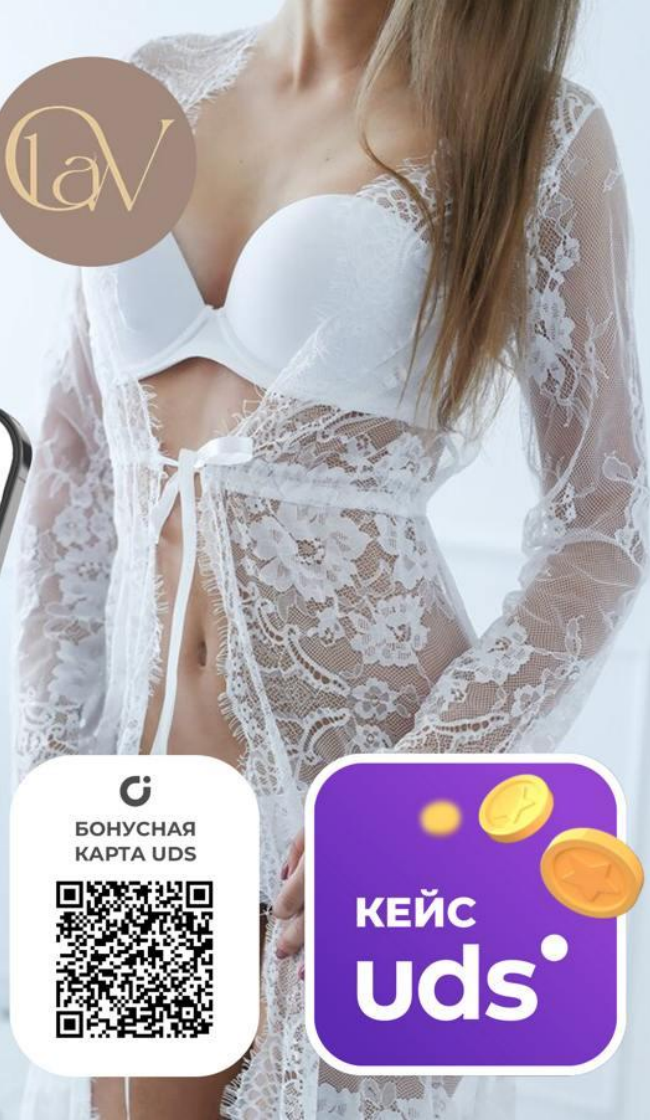


СЕТЬ МАГАЗИНОВ НИЖНЕГО БЕЛЬЯ O LA LA WOMEN

📍 г. Тольятти

📅 Дата запуска UDS:
Май 2023

📅 Дата информации:
Январь 2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Отсутствовала Бонусная программа
- Клиентская база не ведется
- 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:

300 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

- 1) 3%, 2) 5% 3) 7%,
4) 9%, 5) 10%



Списание баллов:

от 10% 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 1000 баллов, списание
20% от суммы чека, срок действия 15
дней



Возврат из оттока:

Напоминание спустя 30 дней с
даты последней покупки
сертификатом на 500 бонусов



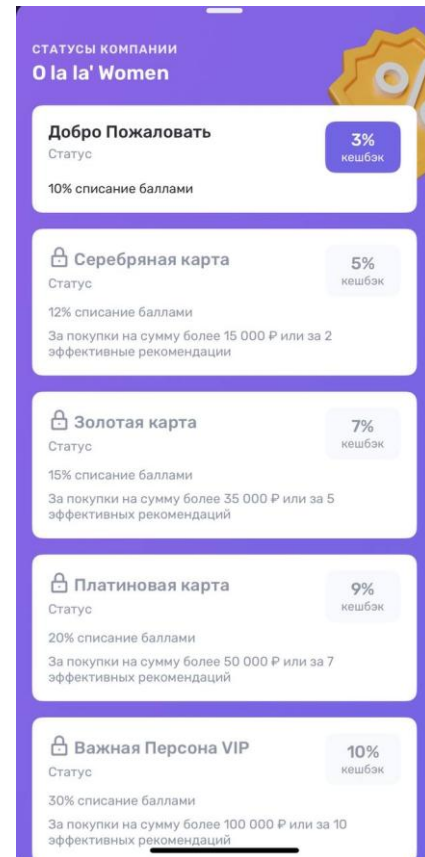
Баллы за отзывы:

Дарим 100 баллов
за отзыв на 2GIS



Кросс-маркетинг:

Проводили коллаборацию
с несколькими компаниями в городе.
+ 715 клиентов в базу
Для сотрудничества использовали
внутренние механики UDS -
автоматизированные сертификаты
партнёрам



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны Внедренца:

- Эффективное 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



- 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 1,5 ГОДА :

Всего клиентов в CRM:

1 158

импорт клиентской
базы 0 клиентов

Оцифровано:

1 064 (92%)

Совершили покупки:

662 (57%)

Средний чек:

12 250 ₽

Общее количество новых клиентов по рекомендациям

57, из них

Купили 14

Количество покупок с картой лояльности:

1 250

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

1,9

Фактическая скидка: 3,05%

Глубина рекомендаций: 3 поколения

Получено оценок качества:

82

Выдано сертификатов за 2024 год :

5 890 шт.

Выручка по сертификатам:

700 350 ₽

Экономия за счет отказа от прямой скидки:

390 005 ₽

Дополнительный доход от клиентов по рекомендациям:

393 620 ₽

Дополнительный доход от новых клиентов с платформы UDS:

1 510 470 ₽

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

2 280 000 ₽



Клиент:

Екатерина Славкина



Партнер UDS:

Денис Еловигов



Специалисты по внедрению:

Денис Еловигов