

РОБОТИЗИРОВАННАЯ БЕСКОНТАКТНАЯ АВТОМОЙКА **РОБОТМОЙКА**

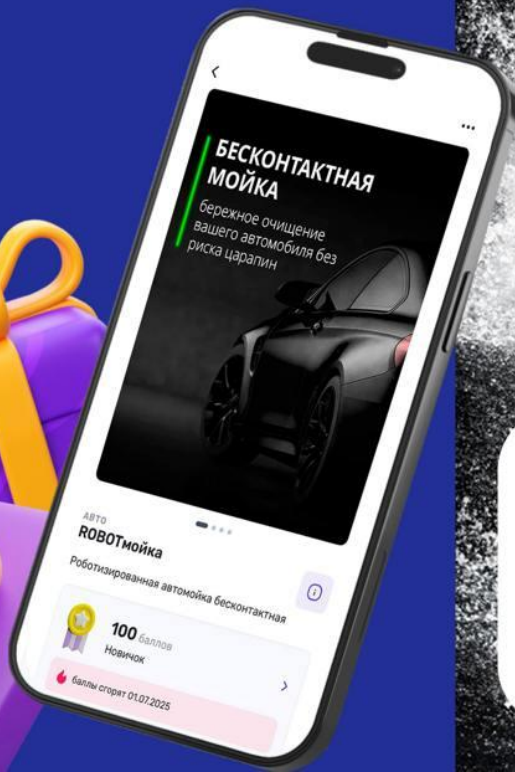
📍 г. Братск

📅 Дата запуска UDS:
Июль 2024

📅 Дата информации:
Январь 2025



РОБОТмойка24



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds

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:

100 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

- 1) 5%, 2) 7% 3) 8%,
4) 10% 5) 11%



Списание баллов:

от 10% до 100% 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 500 баллов, списание 50%
от суммы чека, срок действия 10 дней



Возврат из оттока:

Напоминание спустя 15 дней с
даты последней покупки
сертификатом на 100 бонусов



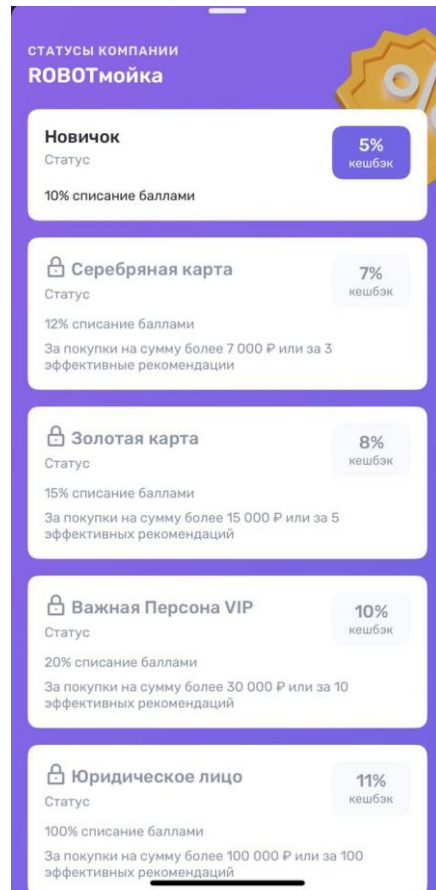
Баллы за отзывы:

Дарим 100 баллов
за отзыв на 2GIS



Кросс-маркетинг:

Проводили коллаборацию
с несколькими компаниями в городе.
+ 115 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

**РАБОТАЕМ
КРУГЛОСУТОЧНО**
заезжайте в любое время,
когда вам удобно

**НЕ ВЫХОДЯ
ИЗ МАШИНЫ**
просто расслабьтесь
и наслаждайтесь
процессом

**4 РЕЖИМА
НА ВЫБОР:**
от базовой до премиальной
мойки с воском

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

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 5 месяцев :

Всего клиентов в CRM:

1 027

импорт клиентской
базы 0 клиентов

Оцифровано:

604 (59%)

Совершили покупки:

700 (68%)

Средний чек:

470 ₽

Общее количество новых клиентов по рекомендациям

28, из них

Купили 9

Количество покупок с картой лояльности:

1 420

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

2,03

Фактическая скидка: 4,3%

Глубина рекомендаций: 3 поколения

Получено оценок качества:

115

Выдано сертификатов за 2024 год :

750 шт.

Выручка по сертификатам:

17 650 ₽

Экономия за счет отказа от прямой скидки:

68 140 ₽

Дополнительный доход от клиентов по рекомендациям:

15 050₽

Дополнительный доход от новых клиентов с платформы UDS:

7 907 ₽

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

72 270 ₽



Клиент:

Роман Никитин



Партнер UDS:

Руслан Зарипов



Специалисты по внедрению:

Денис Еловигов