

ТЕХНИКА APPLE ПО НИЗКИМ ЦЕНАМ KINGSTORE

📍 г. Челябинск

📅 Дата запуска UDS:
Январь 2023

📅 Дата информации:
Январь 2025



KINGSTORE

твой бутик гаджетов

Беспроцентная



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Компания на платформе UDS с января 2023 года. Работали с UDS самостоятельно, в январе 2024 года привлекли специалистов внедрения
- Программа лояльности была не продумана, очень поверхностно настроена
- Проводили операции только со скаченным приложением UDS APP, не используя другие механики (телефон, wallet, чат-бот)
- Не была подключена реферальная программа рекомендаций
- Не работали с повторными покупками в системе, фокусировались на привлечении новых клиентов, а не на удержание существующих

ПЛ* - Программа лояльности

ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Разработать эффективную стратегию программы лояльности
- Грамотно рассчитать бонусную программу и другие акции
- Правильно настроить и запустить реферальную программу
- Привлечь новых гостей
- Увеличить качество работы сотрудников с ПЛ*
- Настроить коммуникации с гостями, используя все каналы ПЛ*
- Создать акции и розыгрыши для привлечения покупателей
- Создать автоматизированные воронки выдачи подарочных сертификатов для увеличения повторных покупок
- Увеличить средний чек
- Увеличить возвратность гостей



Новичкам:

500 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

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



Списание баллов:

30% от суммы покупки на всех статусах ПЛ*



Срок действия бонусов:

12 месяцев



Баллы за рекомендацию:

+0,7%, +0,1%, +0,1% от суммы чека с трех уровней рекомендаций знакомых и друзей



Подарок ко дню рождения:

Сертификат 1500 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



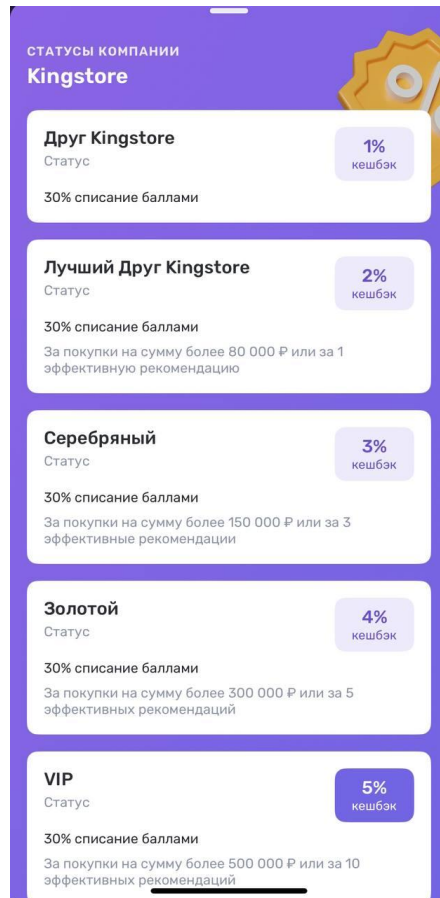
Баллы за отзывы:

Дарим 100 баллов за отзыв на 2GIS



Кросс-маркетинг:

Проводили коллаборацию с несколькими компаниями в городе. + 1315 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

KINGSTORE
твой бутик гаджетов

Более 90 филиалов по РФ
Беспроцентная рассрочка
Высокая оценка по Trade-in
Гарантия 2 года

Высокое
Качество обслуживания

В Kingstore вас всегда ждет команда профессионалов, которые помогут с выбором нужной модели и техники.

Пожизненная гарантия на iPhone

НАВЕР

- › 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 2 ГОДА :

Всего клиентов в CRM:

2 116

импорт клиентской
базы 0 клиентов

Оцифровано:

1 731 (82%)

Совершили покупки:

1 055 (50%)

Средний чек:

58 700 ₽

Общее количество новых клиентов по рекомендациям

46, из них

Купили 4

Количество покупок с картой лояльности:

1 610

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

1,52

Фактическая скидка: 1,12%

Глубина рекомендаций: 3 поколения

Получено оценок качества: 90

Выдано сертификатов за 2024 год :

57 380 шт.

Выручка по сертификатам:

3 131 450 ₽

Экономия за счет отказа от прямой скидки:

1 105 572 ₽

Дополнительный доход от клиентов по рекомендациям:

283 000 ₽

Дополнительный доход от новых клиентов с платформы UDS:

32 085 686 ₽

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

32 850 000 ₽



Клиент:

Полина Селезнева



Партнер UDS:

Эмилия Дорохина



Специалисты по внедрению:

Денис Еловиков