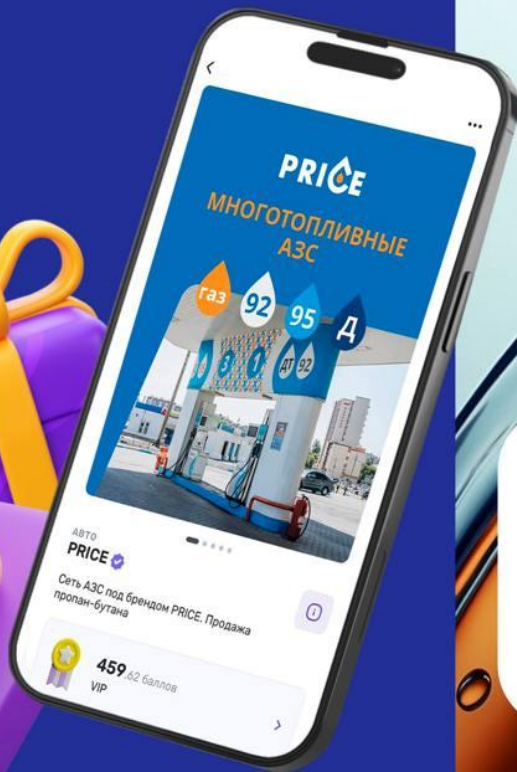


СЕТЬ ГАЗОВЫХ АЗС PRICE

📍 г. Челябинск

🚀 Дата запуска UDS:
Январь 2022

📅 Дата информации:
Январь 2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Компания на платформе UDS с января 2022 года. Работали с UDS сразу с специалистами внедрения

Программа лояльности отсутствовала.

- Использовали прямые скидки

Клиентская база велась не велась

- Не была подключена система скидок по пластиковым картам

- 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:

100 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

- 1) 6%, 2) 10% 3) 12%,
4) 13%, 5) 14%



Списание баллов:

30% от суммы покупки на всех статусах ПЛ*



Срок действия бонусов:

12 месяцев



Баллы за рекомендацию:

+2%, +0.5%, +0.5% от суммы чека с трех уровней рекомендаций знакомых и друзей



Подарок ко дню рождения:

Сертификат 500 баллов, списание 10% 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. + 3715 клиентов в базу
Для сотрудничества использовали внутренние механики UDS - автоматизированные сертификаты партнёрам

СТАТУСЫ КОМПАНИИ

PRICE

Знакомство

Статус

30% списание баллами

6%
кешбэк

Профи

Статус

30% списание баллами

За покупки на сумму более 35 000 Р

10%
кешбэк

Эксперт

Статус

30% списание баллами

За покупки на сумму более 70 000 Р

12%
кешбэк

VIP

Статус

30% списание баллами

За покупки на сумму более 100 000 Р

13%
кешбэк

Переходи на газ

Статус

30% списание баллами

За покупки на сумму более 300 000 Р

14%
кешбэк

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

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 3 ГОДА :

Всего клиентов в CRM:

20 100

импорт клиентской
базы 0 клиентов

Оцифровано:

19 500 (97%)

**Совершили
покупки:**

14 200 (71%)

Средний чек:

682 ₽

**Общее количество
новых клиентов
по рекомендациям**

3345, из них

Купили 2 100

**Количество
покупок с картой
лояльности:**

310 100 шт.

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

22,10

**Фактическая
скидка: 13,6%**

**Глубина
рекомендаций: 9
поколений**

**Получено оценок
качества:**

72 650

**Выдано
сертификатов
за 2024 год :**

386 924 шт.

**Выручка
по сертификатам:**

7 325 100 ₽

**Экономия
за счет отказа
от прямой скидки:**

310 160 ₽

**Дополнительный
доход от клиентов
по рекомендациям:**

20 675 500 ₽

**Дополнительный
доход от новых
клиентов**

**с платформы UDS:
33 321 200 ₽**

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

63 420 000 ₽



Клиент:

Наталья Прищепа



Партнер UDS:

Андрей Гарифов



**Специалисты по
внедрению:**

Денис Еловигов