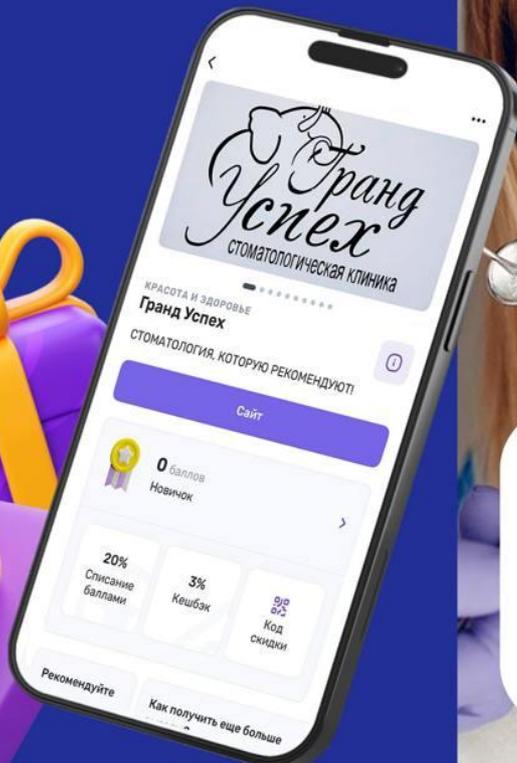


СТОМАТОЛОГИЯ ГРАНД-УСПЕХ

📍 г. Челябинск

📅 Дата запуска UDS:
Март 2023

📅 Дата информации:
Январь 2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Компания на платформе UDS с марта 2023 года. Работали с UDS сразу с специалистами внедрения

Программа лояльности отсутствовала.

- Использовали прямые скидки

Клиентская база велась не велась

- 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:

500 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*

Кешбэк по уровням:

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



Списание баллов:

20% от суммы покупки на всех статусах ПЛ*



Срок действия бонусов:

12 месяцев



Баллы за рекомендацию:

+3%, +1%, +1% от суммы чека с трех уровней рекомендаций знакомых и друзей



Подарок ко дню рождения:

Сертификат 500 баллов, списание 30% от суммы чека, срок действия 15 дней



Возврат из оттока:

Напоминание спустя 25 дней с даты последней покупки сертификатом на 300 бонусов



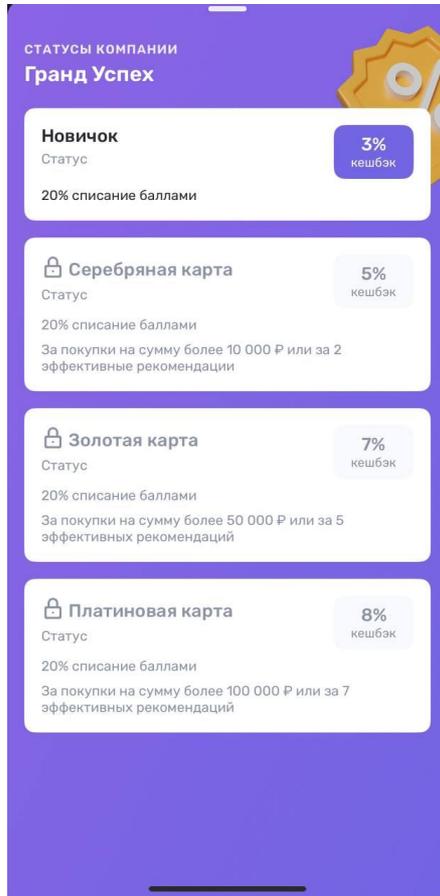
Баллы за отзывы:

Дарим 100 баллов за отзыв на 2GIS



Кросс-маркетинг:

Проводили коллаборацию с несколькими компаниями в городе.
+ 315 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

Grand Uspex
Стоматология, которую рекомендуют
8 (351) 700-90-96

Grand Uspex
СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА

Подарочки сертификаты

Grand Uspex
СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

- СКАЧАЙТЕ ПРИЛОЖЕНИЕ UDS***
App Store | Google Play
ПРОЙДИТЕ КОРОТКУЮ РЕГИСТРАЦИЮ
- СКАНИРУЙТЕ ИЛИ ВВЕДИТЕ ПРОМОКОД ВРУЧНУЮ**
granduspeh
- ПОЛУЧИТЕ 500 БАЛЛОВ НА БОНУСНЫЙ СЧЕТ И СКИДКАСЬ ОТ 3% ДО 12%**
- ДАРИМ БАЛЛЫ И СЕРТИФИКАТЫ**
- В ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ
- ЗА РЕКОМЕНДАЦИИ

СНИМАЙТЕ БАЛЛАМИ СУММУ СЛЕДУЮЩИХ ПОКУПОК ДО 20%, 1 БАЛЛ = 1 РУБЛЬ

РЕКОМЕНДУЙТЕ НАС! ДЕЛИТЕСЬ СВОИМ ПРОМОКОДОМ В UDS*

ДРУГ ПОЛУЧИТ СКИДКУ ОТ 3% ДО 12% ВЫ ПОЛУЧИТЕ ОТ 3 ДО 5% В ВИДЕ БОНУСОВ ОТ СУММЫ ПОКУПКИ ДРУГА

В ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ ПОДАРОК 3000 РУБЛЕЙ

8 (351) 700-90-96
ЧЕЛНОВИНСКОЕ КОММУНАЛЬНОЕ ПР-1, 66

- 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 1,5 ГОДА

Всего клиентов в CRM:

12 100

импорт клиентской базы 10 000 клиентов

Оцифровано:

1 235 (10%)

Совершили покупки:

954 (8%)

Средний чек:

6 750 ₽

Общее количество новых клиентов по рекомендациям

45, из них

Купили 15

Количество покупок с картой лояльности:

2 100 шт.

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

2,20

Фактическая скидка: 4,70%

Глубина рекомендаций: 2 поколения

Получено оценок качества:

215

Выдано сертификатов за 2024 год :

1 800 шт.

Выручка по сертификатам:

50 900 ₽

Экономия за счет отказа от прямой скидки:

218 000 ₽

Дополнительный доход от клиентов по рекомендациям:

218 500 ₽

Дополнительный доход от новых клиентов с платформы UDS:

804 900 ₽

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

1 180 000 ₽



Клиент:

Ася Истлеева



Партнер UDS:

Денис Еловигов



Специалисты по внедрению:

Денис Еловигов