

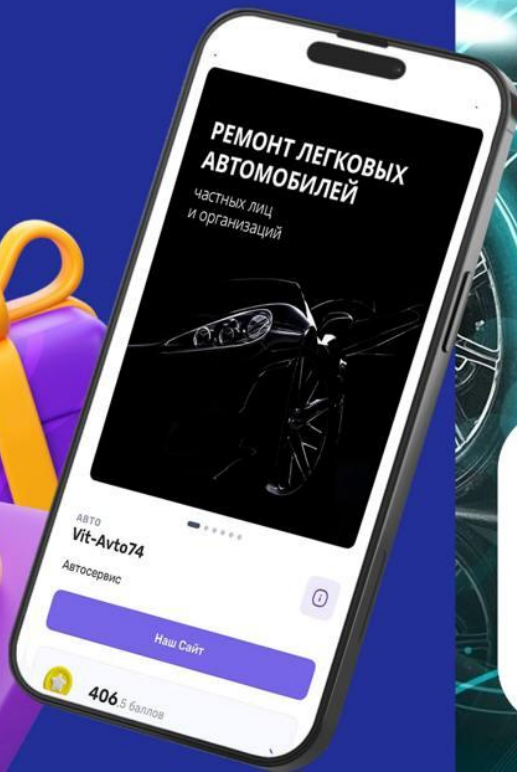
АВТОЦЕНТР VIT-AVTO 74

📍 г. Челябинск

📅 Дата запуска UDS:
Сентябрь 2024

📅 Дата информации:
Январь 2025

автосервис • автозапчасти



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds

ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Компания на платформе UDS с сентября 2024 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) 10% 5) 15%



Списание баллов:

От 3% до 15% от суммы покупки на всех статусах ПЛ*



Срок действия бонусов:

12 месяцев



Баллы за рекомендацию:

+5%, +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 30 дней



Возврат из оттока:

Напоминание спустя 10 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.
+ 255 клиентов в базу
Для сотрудничества использовали внутренние механики UDS - автоматизированные сертификаты партнёрам

СТАТУСЫ КОМПАНИИ

Vit-Avto74



Новичок

Статус

3%
кешбэк

3% списание баллами

Любитель авто

Статус

5%
кешбэк

5% списание баллами

За покупки на сумму более 25 000 Р или за 2 эффективные рекомендации

Профи авто

Статус

7%
кешбэк

7% списание баллами

За покупки на сумму более 50 000 Р или за 5 эффективных рекомендаций

Эксперт авто

Статус

10%
кешбэк

10% списание баллами

За покупки на сумму более 100 000 Р или за 10 эффективных рекомендаций

VIP Важная Персона

Статус

15%
кешбэк

15% списание баллами

За покупки на сумму более 150 000 Р или за 20 эффективных рекомендаций

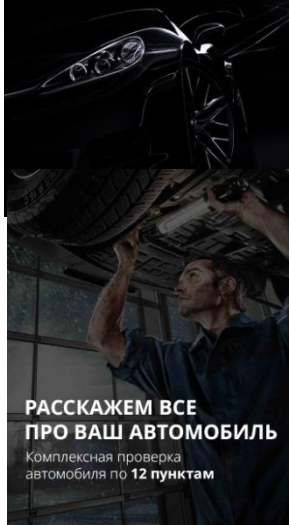
ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

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

РЕМОНТ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

частных лиц и организаций



РАССКАЖЕМ ВСЕ ПРО ВАШ АВТОМОБИЛЬ

Комплексная проверка автомобиля по 12 пунктам

СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

профессионально обученные мастера-специалисты



- 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 4 месяца

Всего клиентов в CRM:

486

импорт клиентской
базы 0 клиентов

Оцифровано:

333 (69%)

Совершили покупки:

354 (73%)

Средний чек:

10 710 ₽

Общее количество новых клиентов по рекомендациям

9, из них

Купили 1

Количество покупок с картой лояльности:

455 шт.

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

1,3

Фактическая скидка: 1,06%

Глубина рекомендаций: 2 поколения

Получено оценок качества:

26

Выдано сертификатов за 2024 год :

4 500 шт.

Выручка по сертификатам:

10 800 ₽

Экономия за счет отказа от прямой скидки:

574 000 ₽

Дополнительный доход от клиентов по рекомендациям:

12 000 ₽

Дополнительный доход от новых клиентов с платформы UDS:

65 000 ₽

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

310 230 ₽



Клиент:

Виталий Цаплин



Партнер UDS:

Илья Ломоносов



Специалисты по внедрению:

Денис Еловигов