

СЕТЬ МАГАЗИНОВ
ДЛЯ ПРАЗДНИКА
**РУССКИЙ ФЕЙЕРВЕРК
И ВЕСЕЛАЯ ЗАТЕЯ**

📍 г. Ростов на Дону

🕒 Дата запуска UDS:
Январь 2020

📅 Дата информации:
Январь 2025



**РУССКИЙ
ФЕЙЕРВЕРК**

**веселая
затея**



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds

ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Компания на платформе UDS с января 2020 года. Работали самостоятельно 4 года. С января 2024 подключили специалистов по внедрению

- Программа лояльности работала эффективно, не полным функционалом

Клиентская база велась

- качественно, но без RFM-анализа

Обучение персонала не проводилось

- Отсутствовали промо-материалы для покупателей
- Не работали с повторными покупками в системе, фокусировались на привлечении новых клиентов, а не на удержании 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 клиентов
- 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) 5%, 2) 8% 3) 10%
- 4) 12% 5) 13%



Списание баллов:

От 10% до 15% от суммы покупки на всех статусах ПЛ*



Срок действия бонусов:

12 месяцев



Баллы за рекомендацию:

+5%, +2,5%, +1% от суммы чека с трех уровней рекомендаций знакомых и друзей



Подарок ко дню рождения:

Сертификат 1000 баллов, списание 15% от суммы чека



Возврат из оттока:

Напоминание спустя 25 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. + 1215 клиентов в базу
Для сотрудничества использовали внутренние механики UDS - автоматизированные сертификаты партнёрам

СТАТУСЫ КОМПАНИИ

Русский Фейерверк и Веселая Затея

Добро Пожаловать

Статус

5%

кешбэк

10% списание баллами

Любитель Праздников

Статус

8%

кешбэк

12% списание баллами

За покупки на сумму более 10 000 Р или за 3 эффективные рекомендации

Эксперт Праздников

Статус

10%

кешбэк

12% списание баллами

За покупки на сумму более 20 000 Р или за 5 эффективных рекомендаций

Ценитель Праздников

Статус

12%

кешбэк

14% списание баллами

За покупки на сумму более 50 000 Р или за 10 эффективных рекомендаций

Важная Персона VIP

Статус

13%

кешбэк

15% списание баллами

За покупки на сумму более 100 000 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



- 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 ЛЕТ

Всего клиентов в CRM:

70 517

импорт клиентской базы 0 клиентов

Оцифровано:

45 638 (65%)

Совершили покупки:

67 840 (96%)

Средний чек:

1 585 ₽

Общее количество новых клиентов по рекомендациям

651, из них

Купили 342

Количество покупок с картой лояльности:

121 000 шт.

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

1,8

Фактическая скидка: 7,24%

Глубина рекомендаций: 4 поколения

Получено оценок качества:

1 250

Выдано сертификатов за 2024 год :

426 000 шт.

Выручка по сертификатам:

15 200 000 ₽

Экономия за счет отказа от прямой скидки:

2 800 000 ₽

Дополнительный доход от клиентов по рекомендациям:

2 117 000 ₽

Дополнительный доход от новых клиентов с платформы UDS:

52 207 000 ₽

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

90 930 000 ₽



Клиент:

Николай Дорошенко



Партнер UDS:

Алексей Мартюшев



Специалисты по внедрению:

Денис Еловигов