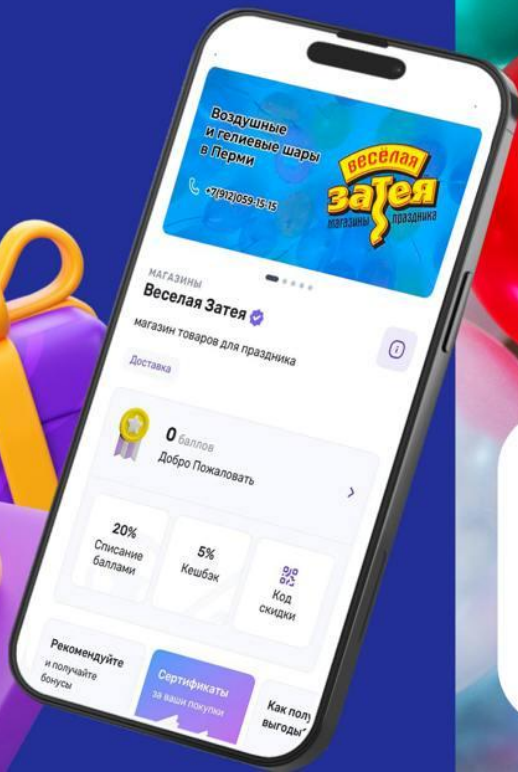


МАГАЗИН ВСЕ ДЛЯ ПРАЗДНИКА ВЕСЕЛАЯ ЗАТЕЯ

📍 г. Пермь

📅 Дата запуска UDS:
Июнь 2021

📅 Дата информации:
Январь 2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Прямая скидка без учета
- Клиентская база ведется не системно
- Рекомендации как придется
- Отсутствие коммуникации с клиентами
- Нет развития повторных покупок



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Переход на Кешбек
- Оцифровка бизнес-процессов
- Повышение потока клиентов
- Увеличение прибыли
- Система повторных продаж
- Автоматизация маркетинга



Новичкам:

100 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

- 1) 5%, 2) 7% 3) 10%,
4) 15% 5) 20%



Списание баллов:

20% от суммы покупки на всех статусах программы лояльности



Срок действия бонусов:

1 год



Баллы за рекомендацию:

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



Подарок ко дню рождения:

Сертификат 1000 баллов, списание 20% от суммы чека, срок действия 10 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 некоторых городах.
+ 1 215 клиентов в базу
Для сотрудничества использовали внутренние механики UDS - автоматизированные сертификаты партнёрам

СТАТУСЫ КОМПАНИИ

Веселая Затея

Добро Пожаловать

Статус

5%
кешбэк

20% списание баллами

Люблю Получать Бонусы



Статус

7%
кешбэк

20% списание баллами

За покупки на сумму более 5 000 Р или за 3 эффективные рекомендации

Люблю Делать Подарки

Статус

10%
кешбэк

20% списание баллами

За покупки на сумму более 10 000 Р или за 5 эффективных рекомендаций

Ценитель праздников

Статус

15%
кешбэк

20% списание баллами

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

Важная персона 🧐 VIP

Статус

20%
кешбэк

20% списание баллами

За покупки на сумму более 100 000 Р или за 20 эффективных рекомендаций

ПЛ* - Программа лояльности

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Разработаны условия прибыльной и эффективной бонусной программы
- Качественно оформлена страница компании внутри приложения UDS
- Создана система автоворонок для развития повторных продаж и увеличения частоты покупок клиентами
- Разработан план рассылок push-уведомлений и сертификатов по сегментам клиентской базы для ее стимулирования и активации



Со стороны бизнеса:

- Выполнение собственником всех рекомендаций команды внедрения
- Полная вовлеченность и желание собственника получить максимальный результат от работы
- Контроль работы сотрудников и поддержание высокого командного духа
- Дисциплинированная работа сотрудников позволила держать процент оцифровки клиентов не ниже 70%. Также помощь клиентам по установке приложения

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 3,5 ГОДА:

**Всего клиентов
в CRM:**

25 387

импорт клиентской
базы 0 клиентов

Оцифровано:

18 702 (74%)

**Совершили
покупки:**

23 059 (91%)

Средний чек:

538 ₽

**Общее количество
новых клиентов**

по рекомендациям

113,

Количество

**покупок с картой
лояльности:**

55 624

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

2,41

**Фактическая
скидка: 8,2%**

Глубина

**рекомендаций: 7
поколений**

**Получено оценок
качества:**

11 700

**Выдано
сертификатов
за 2024 год :**

325 000 шт.

**Выручка
по сертификатам:**

473 000 ₽

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

1 420 800 ₽

**Дополнительный
доход от клиентов
по рекомендациям:**

90 100 ₽

**Дополнительный
доход от новых
клиентов**

с платформы UDS:

5 874 100 ₽

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

15 060 000 ₽



Клиент:

Анастасия Галиахметова



Партнер UDS:

Алексей Мартюшев



**Специалисты по
внедрению:**

Денис Еловигов