

Автомоечный комплекс

Autosilvia



г. Иркутск



Дата запуска UDS:

21.07.2023



Дата информации:

18.12.2024



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



ddqd3022

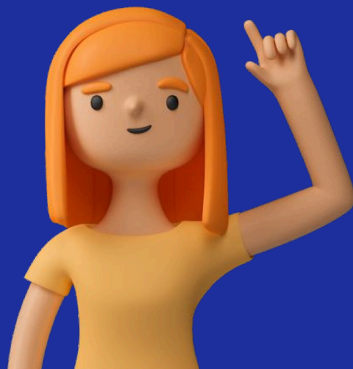
КЕЙС
uds



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

Бизнес только открылся
и сразу купил лицензию
UDS



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

1.

Отказаться от прямых скидок

2.

Выстроить канал
коммуникации с клиентами

3.

Оцифровать клиентскую базу

4.

Автоматизировать коммуникацию
с клиентской базой

5.

Увеличить средний чек

6.

Собирать обратную
связь от клиентов

7.

Оцифровать
рекламные каналы



Платформы ПЛ
и носители карт:

- карта в мобильном приложении UDS
- начисление баллов по номеру телефона



Новичкам:

300 баллов за регистрацию,
списание сразу



Статусы ПЛ*.
Кешбэк по уровням

Bronze - 5%
Silver - 7%
Gold - 8%
VIP - 10%



Списание баллов:

Bronze - 7%
Silver - 10%
Gold - 20%
VIP - 100%



Срок действия бонусов:
1 год



Баллы за рекомендацию:
На постоянной основе
5%, 1% и 1% от суммы чека
в три круга друзей



Подарок ко дню рождения:
Сертификат на 1000 баллов,
срок действия - 14 дней, приходит
за 7 дней до дня рождения, списание
20%. Выручка компании - 65 410 Р



Возврат оттока:
Сертификат на 500 баллов
по истечении 30 дней от даты
последнего посещения



Сертификаты для привлечения:
Кросс-маркетинг с компанией
автозвук Drive life, выдано 4581
сертификатов на сумму 1 400 Р



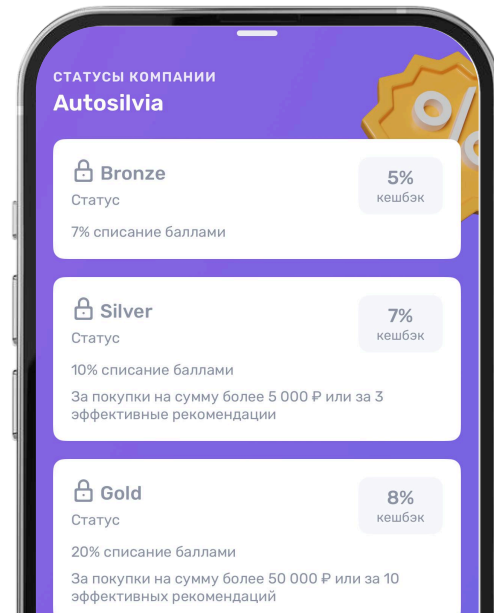
Баллы за отзывы

100 баллов за размещенный
на 2ГИС отзыв



Интеграция: UDS Кассир

ПЛ* - программа лояльности



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Консультирование по тесту гипотез
- Комплексное внедрение программы лояльности
- Инструкции для персонала
- Брендинг точки продаж
- Персоналу донесена ценность проведения более 80% транзакций с использованием программы лояльности
- Секретный ингредиент



Со стороны бизнеса:

- ▼
Проведение более 80% транзакций с использованием программы лояльности
- ▼
Брендинг всех рекламных каналов и подпорных столбов на подземной парковке
- ▼
Публикация новостей о программе лояльности в социальных сетях
- ▼
Вовлеченность собственника бизнеса

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 1,5 ГОДА:

Всего контактов
в CRM:

4 213

Оцифровано новых
участников ПЛ*:

3 793 (90%)

Совестили
покупки:

3 322 (79%)

Сарафан. Количество
новых клиентов
по рекомендациям:

94, из них купили 19

Глубина
рекомендаций:

3 поколения

Выручка
по рекомендациям:

68 070 ₽

Фактическая скидка:

6,4%

Количество покупок
с картой
лояльности:

7 647

Среднее кол-во
повторных покупок
на 1 клиента:

2,3

Выдано
сертификатов:

18 875

Выручка по
сертификатам:

152 421 ₽

Получено оценок:

273

Получено отзывов:

50

Средний чек:

1 399 ₽

Экономия за счет
отказа от прямой
скидки:

197 545 ₽

Выручка
от новых клиентов
с платформы UDS:

946 811 ₽

Выручка
от новых клиентов
по кросс-маркетингу:

1 400 ₽

Выручка по внешним
источникам трафика:

2 050 144 ₽

Экономия:

Отказ от рассылки смс
и печати пластиковых карт,
бумажных сертификатов,
экономия -

236 412 ₽



Клиент:

Сергей Шутеев



Партнер UDS:

Артем Бичинов



Специалист
по внедрению:

Денис Рудых

Качественное внедрение и сопровождение программы лояльности в агрегаторе - гораздо выгоднее моно - программы лояльности и может существенно увеличить выручку, популяризировать бренд, контролировать работу сотрудников не только в произношении скриптов но и замотивировать их увеличивать качественные показатели. Пока Вы знакомились с этим кейсом, показатели увеличились.

**ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:**

3 432 312 ₽