

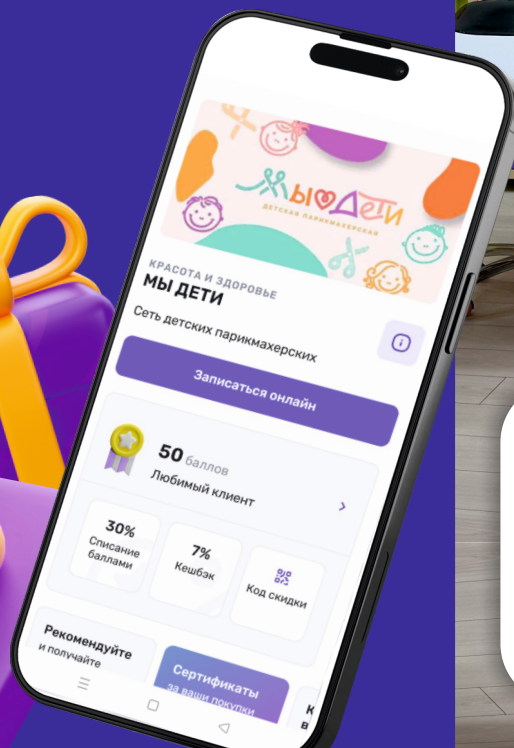
Сеть детских парикмахерских

МЫ ДЕТИ

📍 г. Нальчик

🚀 Дата запуска UDS:
08.01.2024

📄 Дата информации:
16.01.2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Компания существует на рынке более 10 лет, сеть детских парикмахерских
- 3 филиала – все в г. Нальчик, население 245 000 человек
- Много прямых скидок, в среднем фактическая скидка около 30%



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Привлечение новых клиентов
- Расширение клиентской базы за счет рекомендаций
- Сокращение издержек на прямых скидках
- Увеличение прибыли





Новичкам:

50 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

Любимый клиент - 7%

Звезда стиля - 10%

Лучший из лучших - 13%

У меня многодетная
семья - 15%



Списание баллов:

30% списание баллами



Срок действия баллов:

Бессрочно



Возврат из оттока:

начисление 50 баллов.



Баллы за рекомендацию:

50 баллов единовременно,
3%, 1%, 1%



Подарок ко дню рождения:

сертификат на 200 баллов
50% списание,
отправляется за 7 дней
до дня рождения



Сертификат:

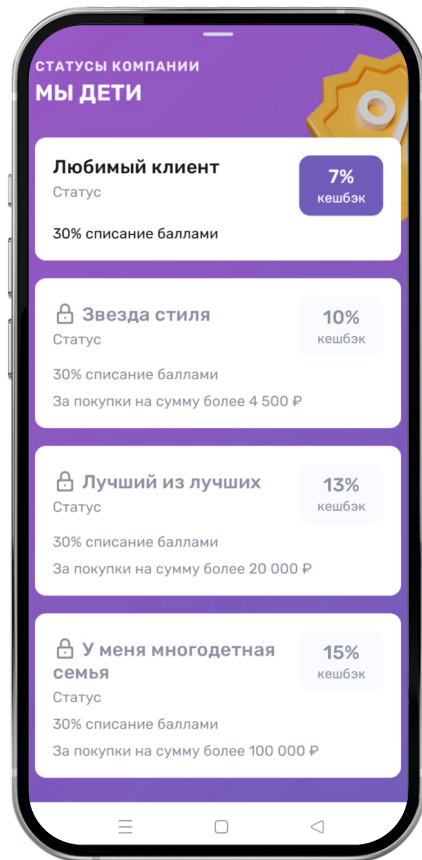
привлечение клиентов
через кросс партнеров

сертификат на 1000 баллов
с 10% списанием



Премия сотрудникам:

2% от оплат оцифрованных
клиентов

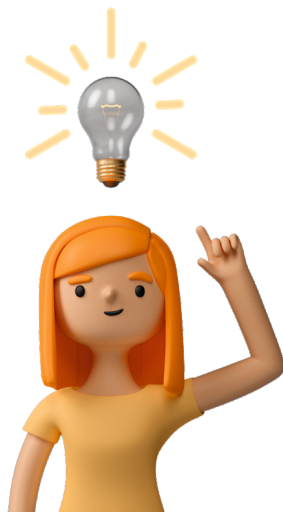


ПЛ* – Программа лояльности

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Внедрение под ключ
- Работа с персоналом
- Обучение персонала
- Обучение руководителя



Со стороны бизнеса:

- Полное сотрудничество
- Выполнение рекомендаций
- Контроль сотрудников руководителем



ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ:

Всего контактов в CRM:

всего 2722 клиента

Оцифровано новых участников ПЛ*:

1928 (71%)

Совершили покупки:

2502 (92%)

Общее количество новых клиентов по рекомендациям

44 клиента,
из них купили 14

Глубина рекомендаций:

2 поколения

Выручка по рекомендациям:

22 400 Р

Фактическая скидка:

4,47 %

Количество покупок с картой лояльности:

5954

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

2,38

Получено оценок качества:

423,
средняя оценка 5

Получено отзывов:

124

Выдано сертификатов:

1572

Выручка по сертификатам:

64 900 Р

Выручка по внешним источникам трафика:

в WhatsApp
312 645 Р

Выручка от новых клиентов по кросс- маркетингу:

450Р

Экономия на кешбэке вместо прямых скидок

216 930 Р

Выручка от новых клиентов с платформы UDS:

UDS App 901 870 Р,
Новые компании
1 082 219 Р



Клиент:

Мамбетова Диана



Партнер UDS:

Мамбетова Диана



Внедренец:

Изабелла Хамбазарова

Успешное внедрение и сопровождение программы лояльности - это ключ к эффективным результатам.

Разработка отдельной программы лояльности требует больших инвестиций и времени.

Программа лояльности в агрегаторе повышает узнаваемость бренда и даёт готовые эффективные инструменты.

Пока вы знакомились с этим кейсом, показатели уже улучшились.

**ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:**

2 743 062,12 Р