

Салон лазерной эпиляции

LEMUAR



г. Нальчик



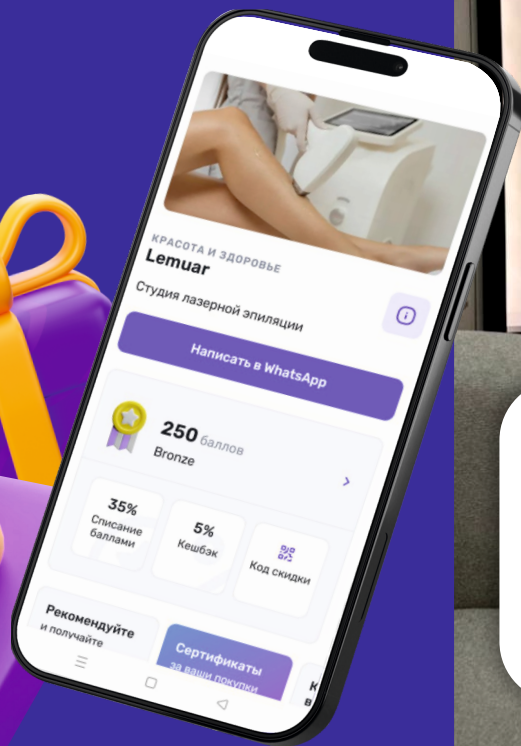
Дата запуска UDS:

06.03.2024



Дата информации:

16.01.2025



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds

ТОЧКА А

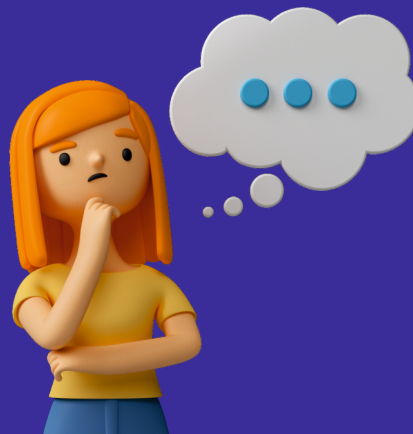
ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Компания существует на рынке более 16 лет, предоставляет услуги лазерной эпиляции
- 1 филиал – в г. Нальчик, население 245 000 человек
- Наличие большого количества прямых конкурентов
- Много прямых скидок, в среднем фактическая скидка около 30%
- Рекомендации не отслеживаются



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Оцифровка клиентской базы в UDS
- Создание своей программы лояльности
- Уход от прямых скидок





Новичкам:

250 - сразу при регистрации,
сообщение через 30 дней



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

Bronze – 5 %

Silver – 8%

(при выполнении условий
оплата услуг на 7000 руб
или 3 эффективная рекомендация)

Gold – 10 %

(при выполнении условий
оплата услуг на 20 000 руб
или 8 эффективные рекомендации)

Platinum – 12%

(при выполнении условий
оплата на 60 000 руб
или 15 эффективных рекомендаций)

VIP – 15%

(при выполнении условий
оплата на 100 000 руб
или 30 эффективных рекомендаций)



Списание баллов:

до 35%



Баллы за рекомендацию:

8%, 1%, 1%



Срок действия бонусов:

Бессрочно



Возврат из оттока:

Сообщение через 60 дней



Подарок ко дню рождения:

Сертификат на 2500 баллов
50% списания,
срок действия 30 дней



Интеграция:

ПрофСалон



Сертификаты:

повышение чека / удержание
Выдается вручную,
на 1000 баллов,
процент списания 20%,
срок до 31 января

привлечение клиентов
сертификаты через
кросс-партнеров
и по ссылке на 1000 баллов
с 20% списанием,
со сроком до 31 января



Премия сотрудникам:

0,8% от оплат
оцифрованных
клиентов

ПЛ* – Программа лояльности

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Полное внедрение под ключ
- Взаимодействие с владельцем
- Разработка скриптов и должностных инструкций, обучение персонала
- Взаимодействие со специалистом по интеграции, с руководителем для брендинга точки
- Сопровождение

Со стороны бизнеса:

- Полное сотрудничество
- Выполнение всех рекомендаций
- Контроль сотрудников руководителем
- Совместная работа руководителя и специалиста по сопровождению UDS



Всего контактов в CRM:

3654
из них импорт 2000

Оцифровано новых участников ПЛ*:

1222 (33%)

Совершили покупки:

1210

Общее количество новых клиентов по рекомендациям

365
из них купили 263 (72%)

Глубина рекомендаций:

5 поколений

Выручка по рекомендациям:

2 128 456 ₽

Фактическая скидка:

8,35%

Количество покупок с картой лояльности:

3288

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

2,72

Получено оценок качества:

327
средняя оценка 5

Получено отзывов:

94

Выдано сертификатов:

4548

Выручка по сертификатам:

278 950 ₽

Выручка по внешним источникам трафика:

с WhatsApp
14 240 ₽

Выручка от новых клиентов по кросс- маркетингу:

3375 ₽

Экономия на кешбэке вместо прямых скидок

679 545 ₽

Выручка от новых клиентов с платформы UDS:

Новые компании
1 333 292 ₽,
UDS App 501 030 ₽



Клиент:

Залина Урусова



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:**

2 647 876 ₽