

Сеть стоматологических клиник

32 БЕЛЫХ



г. Иркутск



Дата запуска UDS:

05.02.2018

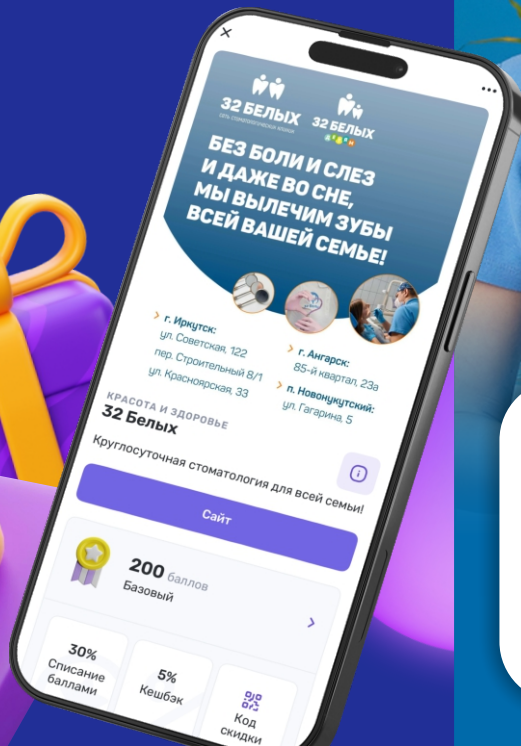


Дата информации:

08.12.2024



32 БЕЛЫХ



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds

ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Были скидочные карты,
коммуникация
с клиентской базой
велась через соцсети



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

1. уйти от прямой скидки
2. создать современную программу лояльности
3. автоматизировать ведение клиенткой базы





**Платформы ПЛ
и носители карт:**

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



Новичкам:

200 баллов за регистрацию
сертификат 500 баллов на
первую покупку, списание 20%



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

Базовый 5%, Стандарт 7%,
Серебрянный 8%, Золотой 9%,
VIP 10%



Списание баллов:

30% на всех статусах.
Есть категории услуг,
на которые ПЛ
не распространяется



Срок действия бонусов:

баллы не сгорают



Баллы за отзывы:

100 баллов за отзыв в 2GIS



Баллы за рекомендацию:

Единоразово 100 баллов,
на постоянной основе 0,5%
от суммы чека друга



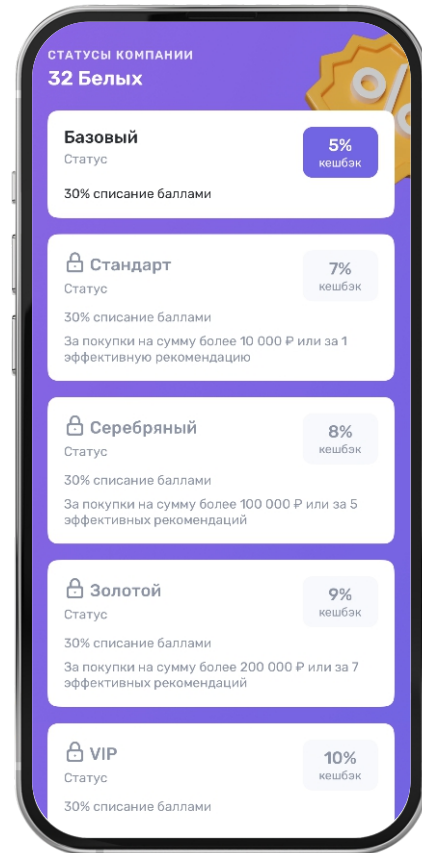
Возврат оттока:

Сертификат 500 бонусов



Подарок ко дню рождения:

Сертификат 100 баллов,
срок 30 дней,
списание 30%,



*ПЛ – программа лояльности

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:



Проведено брендирование
точек касания клиента



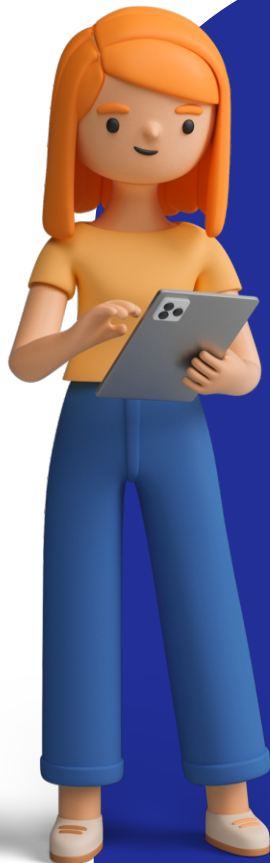
Написаны инструкции
для персонала



Оформлен профиль
компании в приложении



Проведено
консультирование
по тесту гипотез



Со стороны бизнеса:



вовлеченность собственника
в процесс внедрения



контроль сотрудников
в части предложения
присоединиться
к программе лояльности

uds'

Всего контактов

в CRM:

15 886 без импорта

Оцифровано новых

участников ПЛ*:

15 604 (98%)

Совершили

покупки:

10 677 (67%)

Среднее кол-во

повторных покупок

на 1 клиента:

4

Количество

покупок с картой

лояльности:

43 219

Фактическая

скидка:

5,4%, была 10%,
снизилась на 4,6%

Сарафан. Количество

новых клиентов

по рекомендациям:

1 112

Глубина

рекомендаций:

6 поколений

Средний чек:

7 457 Р

Получено оценок:

5 134

Получено отзывов:

651

Выдано

сертификатов:

131 862

Выручка

по сертификатам:

11 652 343 Р

Выручка

по рекомендациям:

9 242 771 Р

Выручка по внешним

источникам трафика:

622 954 Р

Выручка от

новых клиентов

по кросс-маркетингу:

608 153 Р

Выручка

от новых клиентов

с платформы UDS:

23 547 631 Р

Экономия

на кешбэке:

12 236 991 Р

Экономия:

Отказ от печати
пластиковых карт
Отказ от смс-рассылки
Частичный отказ от
печати сертификатов
Суммарно –
3 483 348 Р



Клиент:

Юлия Мушакова,
владелица



Партнер UDS:

Денис Рудых



Специалист по внедрению:

Денис Рудых

«Качественное внедрение и сопровождение программы лояльности в агрегаторе залог успешного кейса. Гораздо выгоднее создать программу лояльности в агрегаторе нежели моно-программу лояльности, так же это популяризация бренда, и возможность использовать инструменты, которые используют федеральные компании имеющие штат маркетологов и программистов. Пока вы знакомились с этим кейсом показатели увеличились».

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

61 394 191 Р