

Стоматологическая клиника

ДЕНТАЛИЯ



г. Иркутск



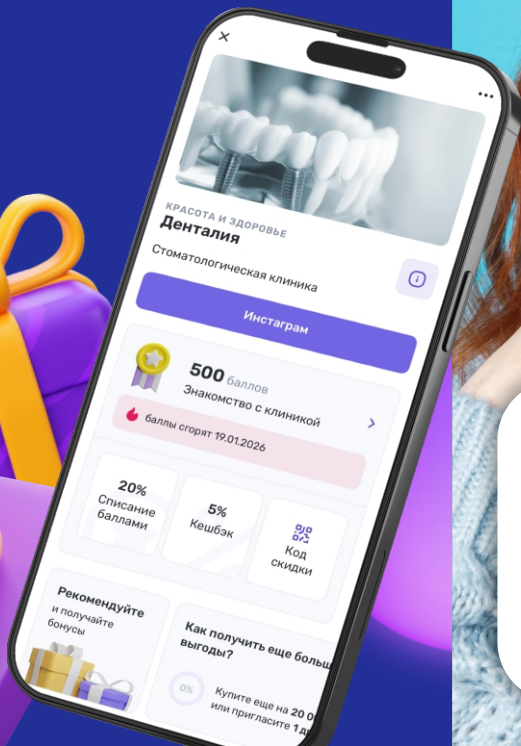
Дата запуска UDS:

20.12.2019



Дата информации:

11.12.2024



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS

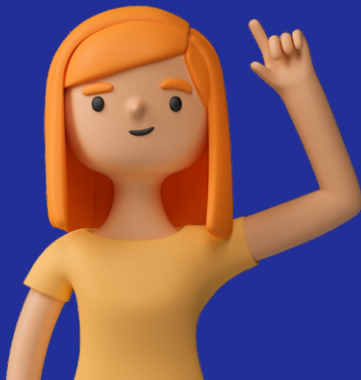


КЕЙС
uds

ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

Клиника открылась
в октябре 2019 г.
и в декабре уже внедрила
программу лояльности



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

1.
не использовать прямые скидки
2.
выстроить канал коммуникации
с клиентами
3.
оцифровать клиентскую базу
4.
автоматизировать коммуникацию
с клиентской базой
5.
увеличивать средний чек
за счет бонусной системы
6.
автоматизировать сбор
обратной связи от клиентов
7.
оцифровать рекламные каналы



НАСТРОЙКИ:



**Платформы ПЛ
и носители карт:**

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



Новичкам:
500 баллов
за регистрацию



Статусы ПЛ*.
Кешбэк по уровням:
Знакомство с клиникой 5%,
Любимчик 7%, Семейный 10%,
VIP 15%



Списание баллов:
20%. Баллы можно
списать на все услуги
клиники, кроме акционных
предложений. Скидки
и акции не суммируются



Срок действия бонусов:
12 месяцев от даты
последней оплаты

УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



Баллы за отзывы:
500 бонусов за отзыв в 2 ГИС



Баллы за рекомендацию:
единоразово 500 баллов,
на постоянной основе 5%, 1%, 1%
от суммы чека в три круга друзей



Возврат оттока:
500 баллов, через 180 дней
от даты последней оплаты



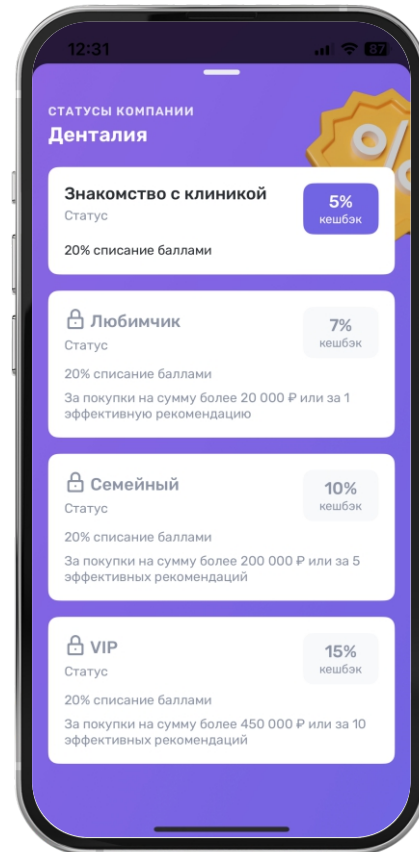
Сертификаты/привлечение клиентов:
Настроена выдача сертификатов
по ссылке, а также кросс-маркетинг
с несколькими компаниями
различных видов деятельности



Подарок ко дню рождения:
Сертификат 500 баллов,
срок 30 дней, списание 30%



Премия сотрудникам:
1% с каждого чека, проведенного
через приложение UDS Cashier



*ПЛ – программа лояльности

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:



Консультации,
лайфхаки



Комплексное
внедрение



Инструкции
для персонала



Брендинг



Со стороны бизнеса:



брендинг всех
рекламных каналов



публикация новостей
о программе лояльности
в соц сетях

проведение 80% оплат
с использованием
программы лояльности



вовлеченность
собственника бизнеса

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 4 ГОДА:

Всего контактов

в CRM:

11 267

Оцифровано новых

участников ПЛ*:

6 653 (58%)

Совершили

покупки:

2 242

Среднее кол-во

**повторных покупок
на 1 клиента:**

3,15

Количество

**покупок с картой
лояльности:**

7 068

Фактическая

скидка:

5,68%

Сарафан. Количество

новых клиентов

по рекомендациям:

249

Глубина

рекомендаций:

4 поколения

Средний чек:

8 767 ₽

Получено

оценок:

1 188

Получено

отзывов:

187

Выдано

сертификатов:

24 286

Выручка

по сертификатам:

910 244 ₽

Выручка

по рекомендациям:

1 872 810 ₽

Выручка по внешним

источникам трафика:

3 289 541 ₽

Выручка от

новых клиентов

по кросс-маркетингу:

125 411 ₽

Выручка

от новых клиентов

с платформы UDS:

9 588 963 ₽

Экономия:

2 428 675 ₽



Клиент:

Павел Войнич,
Собственник



Партнер UDS:

Денис Рудых



**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:

17 305 406 ₽