

Центр проблемной стопы

PODOSPECIFIC



г. Калининград



Дата запуска UDS:

01.04.2024

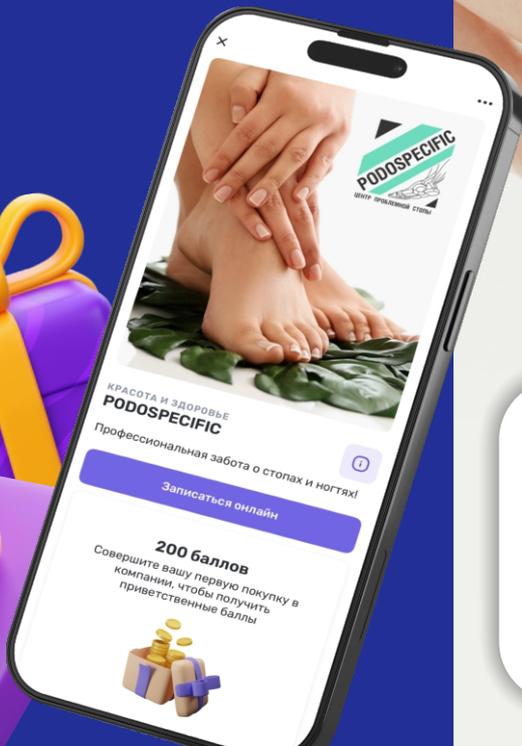


Дата информации:

23.01.2025



ЦЕНТР ПРОБЛЕМНОЙ СТОПЫ



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

Компания работает по франшизе на стадии запуска

•

По маркетинговой стратегии головной компании

•

Новый франчайзи для привлечения клиентов применяет систему скидок

•

В городе работает еще один партнер по такой же франшизе



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

1.

Создание основного конкурентного преимущества

2.

Создание системы удержания клиентов

3.

Расчет и запуск программы лояльности

4.

Оцифровка клиентской базы

5.

Увеличение количества клиентов через рекомендации

6.

Рост повторных покупок

7.

Контроль за работой персонала

8.

Сбор обратной связи



Платформы ПЛ и носители карт:

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



Новичкам:
200 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*.
Кешбэк по уровням:
STANDART 3%
SILVER 5%
GOLD 7%
PREMIUM 10%
VIP 15 %



Списание баллов:
от 10 до 25%,
в зависимости от статуса карты лояльности, кроме скидочных и акционных позиций



Срок действия бонусов:
9 месяцев от даты последней оплаты



Баллы за рекомендацию:
единоразово 100 баллов на постоянной основе
3%,1%, 1% от суммы чека в три круга друзей



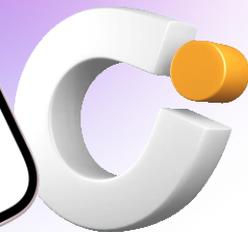
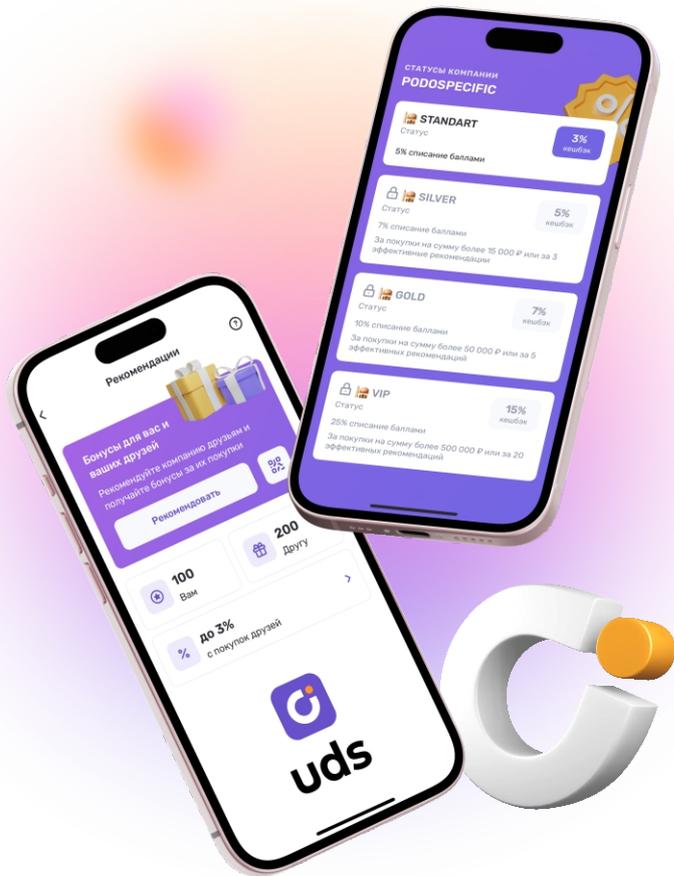
Подарок ко дню рождения:
сертификат на 500 баллов, срок действия 14 дней, списание 50%



Баллы за отзывы:
200 баллов за развернутые положительные отзывы на Яндекс картах



Премия сотрудникам:
1% с каждой проведенной в UDS Кассире операции



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца



Выполнено оформление профиля компании и настройка личного кабинета в приложении, в соответствии с единой маркетинговой стратегией во франшизе



Проведено обучение и аттестация персонала, предоставлен комплект документации и инструкций для применения программы лояльности



Проведено комплексное обучение для руководителя компании по эффективному применению программы лояльности



Выполнено брендинг салона, а также подготовлены вспомогательные макеты для работы в офлайн и онлайн точках касания клиентов



Со стороны бизнеса



Для максимально эффективного запуска программы UDS и снижения затрат на запуск системы, принято решение привлечь экспертов по внедрению, работающих с данной компанией



Собственник был максимально вовлечён в процессы запуска системы, четко следовал всем рекомендациям со стороны проектной команды



Ведено правило проведения всех транзакций через UDS



Введена система контроля и стимулирующих выплат в отношении сотрудников при достижении целевых показателей

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 10 МЕСЯЦЕВ:

Всего контактов в CRM:

1 493

Оцифровано новых участников ПЛ*:

1 118 (75%)

Совершили покупки:

1 370 (92%)

Количество покупок с картой лояльности:

2 556

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

2.28

Фактическая скидка:

3.61%

Сарафан. Количество новых клиентов по рекомендациям:

28, из них купили 12

Глубина рекомендаций:

4 поколения

Выручка по рекомендациям:

6 031 650 ₽

Средний чек:

2 050 – в целом в компании
2 108 – у клиентов с картами
1 790 – у клиентов по номеру телефона

Получено отзывов:

18

Получено оценок:

578, рейтинг 5

Выдано сертификатов:

839

Экономия за счет отказа от прямой скидки:

225 280 ₽

Экономия:

отказ от печати бумажных сертификатов для поздравления клиентов с днем рождения

Выручка:

- по сертификатам – 114 420 ₽
- по рекомендациям – 95 290 ₽
- по внешним источникам трафика – 143 626 ₽
- от новых клиентов с платформы UDS: всего – 71 420 ₽, из них: UDS APP – 54 120 ₽, новые компании – 17 300 ₽

ТОЧКА Б



Клиент:

Марина Ироносова



Партнер UDS:

Марина Вильданова



Специалист по внедрению:

Ирина Воронова



ОБЩАЯ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

501 715 ₽