

Центр проблемной стопы

PODOSPECIFIC



г. Тула



Дата запуска UDS:

02.11.2022

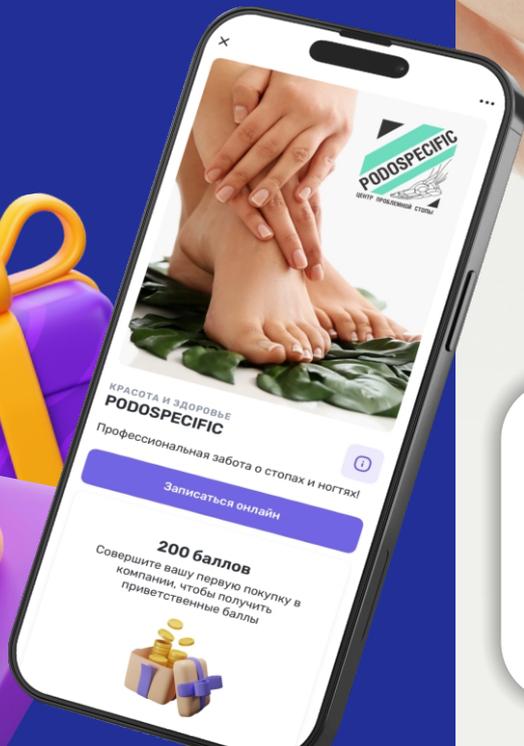


Дата информации:

24.01.2025



ЦЕНТР ПРОБЛЕМНОЙ СТОПЫ



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

Основатель компании приобрел лицензию UDS для оцифровки процессов. Бизнес работает по франшизе федеральной сети «PODOSPECIFIC». В городе Тула – это единственный центр проблемной стопы. Компания работает по маркетинговой стратегии головной компании новый франчайзи для привлечения клиентов применяет систему скидок



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

1.

Создание системы привлечения и удержания клиентов

2.

Запуск программы лояльности

3.

Оцифровка клиентской базы

4.

Увеличение количества клиентов через рекомендации

5.

Рост повторных покупок

6.

Контроль за работой персонала

7.

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 1000 баллов, срок 14 дней, списание 50%

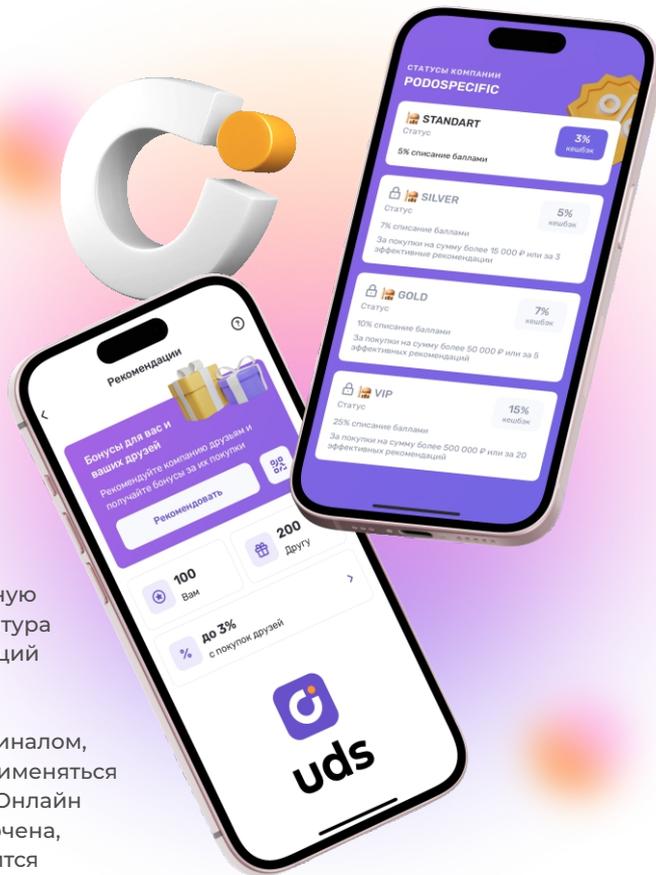


Баллы за отзывы:
200 баллов за развернутые положительные отзывы на Яндекс картах



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

Заказы/доставка:
модуль заказов настроен для приема заявок на предварительную запись. Номенклатура включает 35 позиций для заказа услуг и сертификатов с различным номиналом, которые могут применяться как подарочные. Онлайн оплата не подключена, расчет производится по факту получения услуги или товара



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца

▼
Интерактивный запуск, с активным взаимодействием через чат

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

▼
Предоставлен комплект документации и инструкций для применения программы лояльности

▼
Проведено обучение для руководителя компании по эффективному применению программы лояльности

▼
Предоставлены макеты для вспомогательных материалов (для брендинга салона, для работы в офлайн и онлайн точках касания клиентов)

▼
Заполнен прайс на услуги в приложении



Со стороны бизнеса

▼
Для эффективного и экономически выгодного запуска программы UDS, принято решение об участии в интерактивном запуске под контролем экспертов по внедрению

▼
Непосредственное вовлечение собственника в процессы запуска системы и следование всем рекомендациям привлеченного эксперта

▼
Выполнена печать вспомогательной полиграфии

▼
Введено правило проведения всех транзакций через UDS

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

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 2 ГОДА И 3 МЕСЯЦА:

**Всего контактов
в CRM:**

2 127

**Оцифровано новых
участников ПЛ*:**

1 847 (87%)

Совершили покупки:

1 988 (93%)

**Среднее кол-во
повторных покупок
на 1 клиента:**

3

**Количество
покупок с картой
лояльности:**

5 656

Фактическая скидка:

4.07%

**Количество
заказов через
приложение:**

7

**Сумма заказов
через приложение:**

13 401 ₽

**Сарафан. Количество
новых клиентов
по рекомендациям:**

38, из них оплатили 13

**Глубина
рекомендаций:**

3 поколения

Средний чек:

2 409

**Выдано
сертификатов:**

5 802

Получено оценок:

814, рейтинг 5

Получено отзывов:

172

**Экономия за счет
отказа от прямой
скидки:**

243 251 ₽

Экономия:

отказ от печати бумажных сертификатов. Получение дополнительной точки для привлечения клиентов в виде мобильного приложения с модулем приема заказов и двусторонней коммуникации с клиентами

Выручка:

- по сертификатам – 218 440 ₽
- по рекомендациям – 70 290 ₽
- по внешним источникам трафика – 1 471 163 ₽
- от новых клиентов с платформы UDS – 1 047 522 ₽

ТОЧКА Б



Клиент:

Юлия Лебедева



Партнер UDS:

Лариса Черепанова



**Специалист
по внедрению:**

Ирина Воронова



ОБЩАЯ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

3 050 665 ₽