

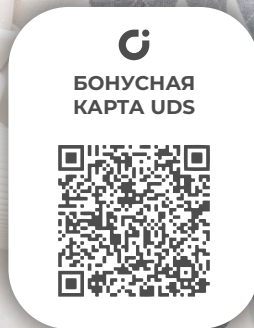
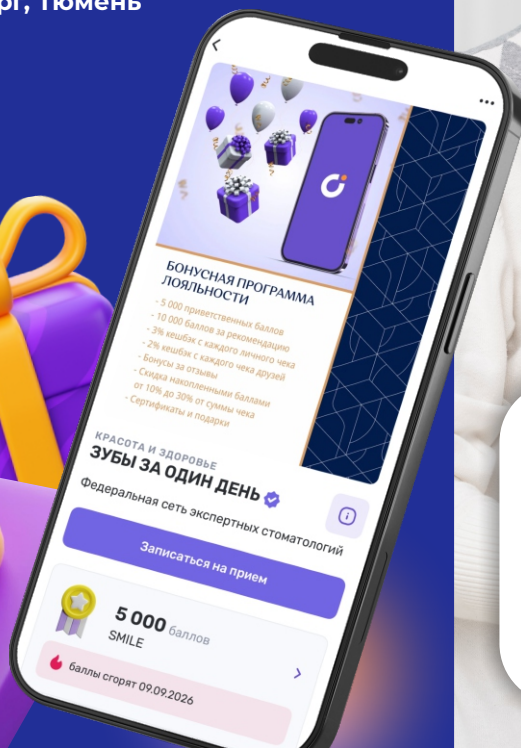
Сеть экспертных стоматологий

ЗУБЫ ЗА ОДИН ДЕНЬ

📍 Краснодар, Сочи, Ростов-на-Дону, Воронеж,
Москва, Санкт-Петербург, Тюмень

🚀 Дата запуска UDS:
01.05.2021

📅 Дата информации:
10.09.2024



О КОМПАНИИ

Сеть экспертных стоматологий **«ЗУБЫ ЗА ОДИН ДЕНЬ»** специализируется на технологии несъемного протезирования зубов All-on-4, разработанной в Европе. За период с 2018 по 2024 год клиника вернула здоровые зубы и радость улыбки **10234** пациентам.

Основные принципы работы: стремление к идеальному качеству услуг и постоянное искреннее желание помочь каждому пациенту, заинтересованность в профессиональном развитии каждого сотрудника и абсолютная честность во всех поступках, стремление достичь высших результатов, что бы ты ни делал.

Каждого пациента сопровождает персональный куратор лечения, дается 100% бесплатная первичная консультация и составляется план лечения, протезирование осуществляется за 1 день, далее следуют послеоперационные консультации и поддержка.



**БОНУСЫ
В UDS**



Зубы за один день



8 800 600 09 13



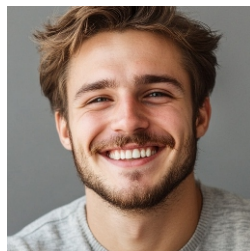
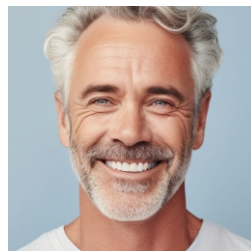
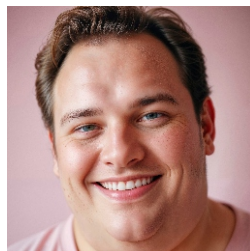
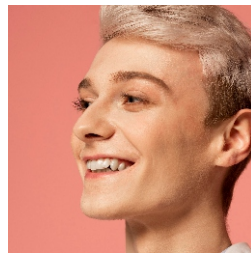
zubyzalden.com



t.me/zubyzaden



**БОНУСЫ
В Telegram**





ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS КОМПАНИЕЙ РВС-БИЗНЕС:

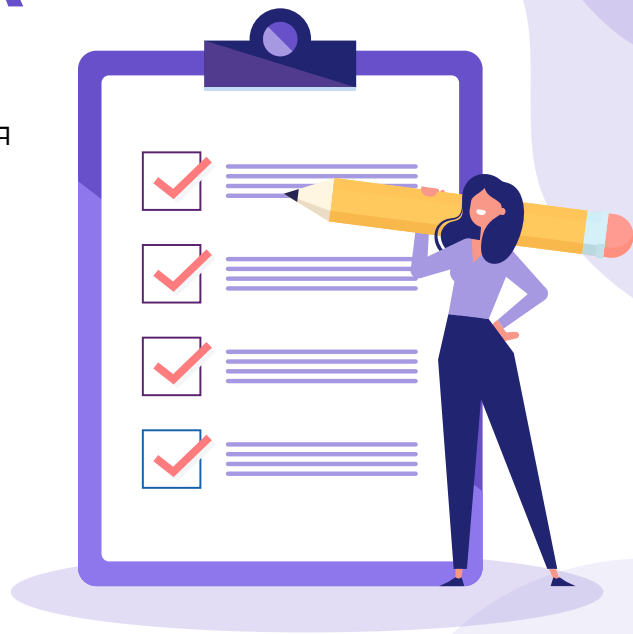
1. 3 года сеть стоматологий самостоятельно внедряла UDS, без профессиональной помощи
2. Слабая оцифровка - 175 клиентов на момента начала сотрудничества
3. Критически низкий процент использования функционала UDS Бизнес, начиная с неоформленного профиля и нелогичной настройки параметров программы привилегий
4. Слабое использование реферальной системы при высоком потенциале рекомендаций
5. Отсутствие дисциплины применения карты лояльности в момент оплаты (всего 85 транзакций за первые 3 года самостоятельной работы)
6. Отсутствие понимания важности программы лояльности для клиники, низкая мотивация персонала
7. Применение стихийных скидок по согласованию с руководителем конкретной клиники
8. Не было никаких анонсов программы лояльности в каналах коммуникации сети клиник

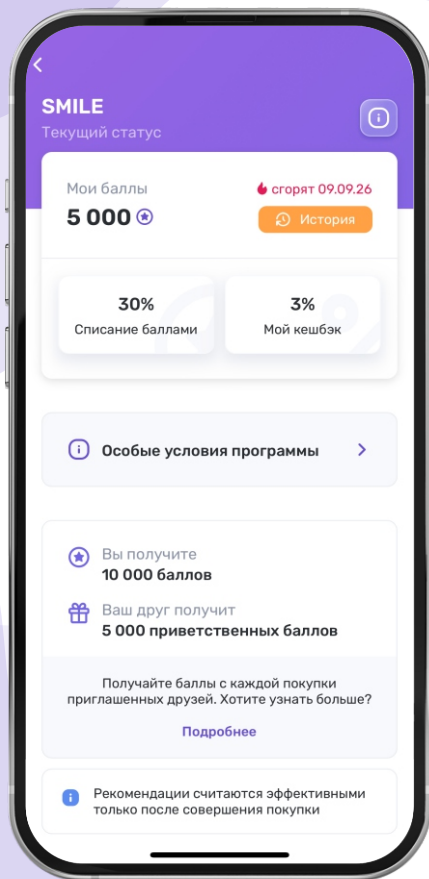




ЗАДАЧИ ПЕРЕЗАПУСКА

- ✓ Увеличить лояльность клиентов к бренду «Зубы за один день», благодаря активному вовлечению пациентов в программу привилегий
- ✓ Запустить на постоянной основе поток новых пациентов по рекомендациям, сократив таким образом бюджет на привлечение клиентов
- ✓ Снизить текущую скидку, упразднив систему «скидки по знакомству», унифицировать систему привилегий
- ✓ Получать обратную связь от пациентов после визитов напрямую руководителю





В период с 2018 по 2020 клиника самостоятельно осуществляла сопровождение программы лояльности, работала с ней не системно и не получила желаемого результата. Далее был проведен перезапуск системы силами экспертов команды РВС-Бизнес. И в настоящее время компания находится на постоянном сопровождении маркетолога лояльности



5000 приветственных баллов



Кешбэк 3%



**10 000 баллов + 2% cashback
за рекомендацию**



**Списание от 10% до 30% от чека
в зависимости от типа лечения**



**«Семейная карта» – накопленные
баллы можно подарить близким**



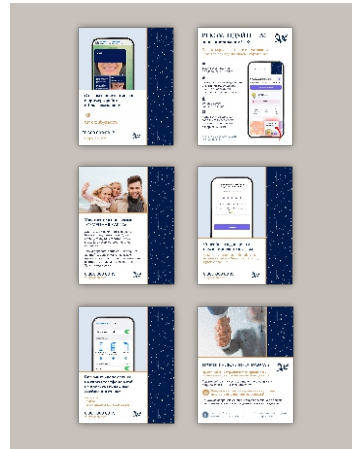
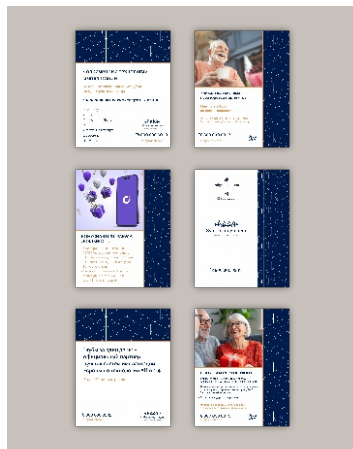
КОМАНДА ВНЕДРЕНИЯ «РВС-БИЗНЕС»

- Разработали эффективную стратегию программы лояльности с учетом специфики направления клиники – имплантация и протезирование.
- Исправили профиль компании, полностью заполнили все модули системы UDS.
- Визуально упаковали программу лояльности в приложении, соцсетях и филиалах.
- Провели обучение сотрудников, разработали инструкции для быстрого запуска новичков.
- Грамотно распределили задачи по работе с программой лояльности среди сотрудников клиники: просветительскую функцию выполняют кураторы лечения, они доносят до пациента ценность программы лояльности и реферальной системы; технические вопросы по оцифровке пациентов и проведению оплат решают администраторы клиники. Это дает результат – 98% оцифровки среди пролеченных пациентов.

КОМАНДА КЛИНИКИ

- До 60% транзакций проводится через систему лояльности.
- Всем пациентам, которые проходят лечение, доносится ценность участия в программе лояльности и реферальной системе.
- Сотрудники помогают пациентам регистрировать карту лояльности и сразу обучают ею пользоваться, ведь треть пациентов это люди в возрасте 55+
- Основатель клиники поддерживает активную работу с системой лояльности, в его видении лояльность пациента занимает важное место в развитии бренда сети клиник – такая философия передается сотрудникам и положительно отражается на дисциплине работы с UDS.
- Активно продвигается реферальная система, которая распространяется как на текущих пациентов, так и в качестве партнерской программы на любых заинтересованных лиц. Компания дает возможность зарабатывать на рекомендациях операций по методике All-on-4.

ОФОРМЛЕНИЕ КОМПАНИИ, ОНЛАЙН, ПОЛИГРАФИИ



РЕЗУЛЬТАТ ЗА ПЕРИОД РАБОТЫ С UDS



8 700 клиентов
оцифровано в базу



98% пациентов,
прошедших лечение,
с приложением



50% оцифрованных
пациентов с повторным
визитом



В 2 раза чаще
клинику посетили
пациенты – активные
участники программы
лояльности



**2,6% – фактическая
скидка**

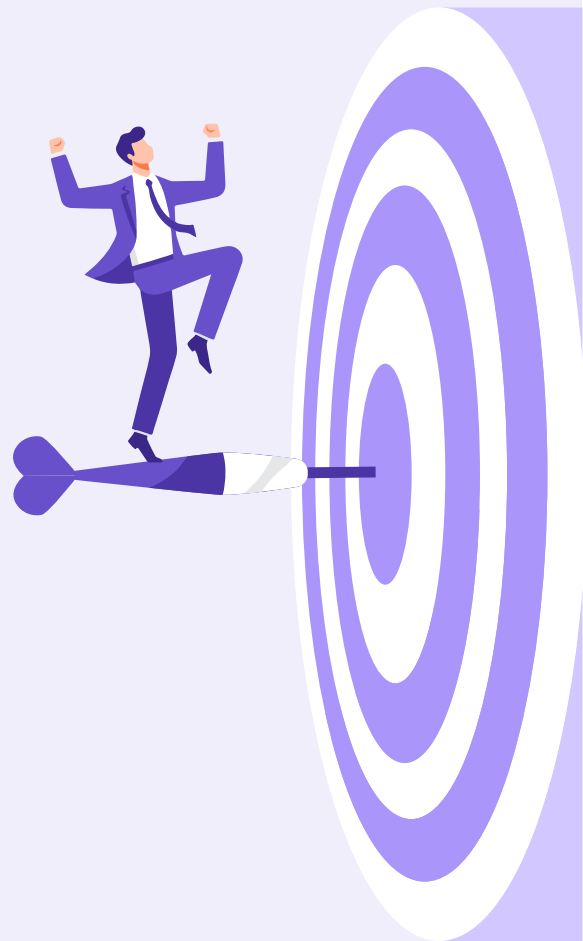
при достаточно щедрых
настройках программы
лояльности (при этом есть
ограничение списания
баллов в размере 10%
на ряд услуг)



11 646 транзакций
проведено по системе
лояльности



1 260 оценок качества
получено после оплат от
пациентов в приложении
UDS, средняя 5 баллов





Экономия за счет отказа от прямой скидки – **более 53,4 млн руб.**



Дополнительный доход от клиентов по рекомендациям – **более 96,2 млн руб.**



Дополнительный доход с платформы UDS – **около 5,5 млн руб.**



ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА

158 153 100 Р

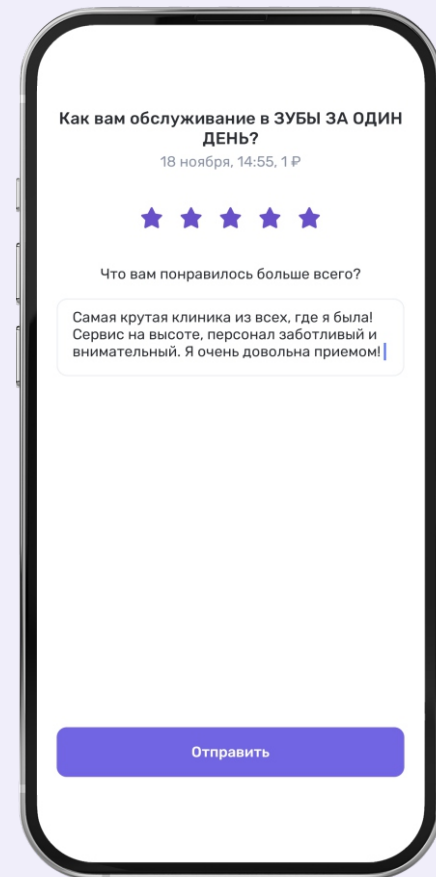


Клиент:
Залим Кудав



Партнер UDS
Специалист по внедрению:
Лебедева Наталья

РВ
С
бизнес





Регулярная работа с персоналом для достижения высокой дисциплины применения системы лояльности: 100% транзакций отражать в системе UDS.



Развивать реферальную систему и создать собственную агентскую сеть из партнеров и амбассадоров бренда, получать условно бесплатный трафик.



Организовать эффективное кросс-партнерство. В этом направлении компания открыта к сотрудничеству и очень избирательна в выборе партнеров.



Продолжить работу с текущими клиентами, используя автоматические сценарии работы с базой клиентов, рассылки, Телеграм-бот, отзывы пациентов.