

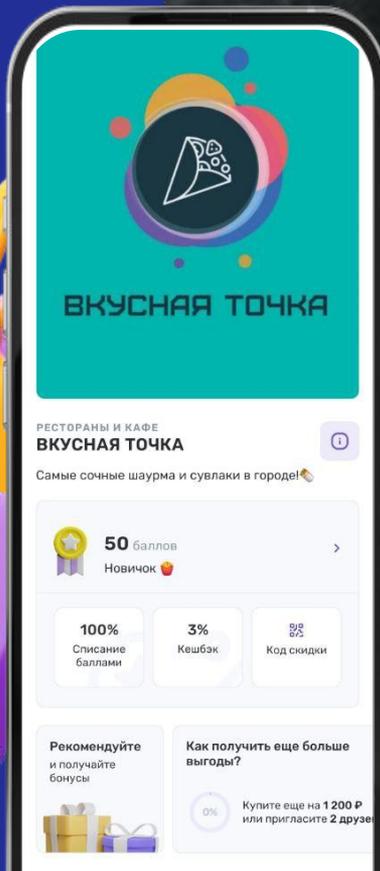
ШАУРМИЧНАЯ

ВКУСНАЯ ТОЧКА

📍 г. Сочи

🚀 Дата запуска UDS:
Январь 2024

📅 Дата информации:
24.01.2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Нет возможности коммуницировать с клиентами
- Не было единой программы лояльности
- Нет инструмента сбора обратной связи
- Не было скриптов допродаж



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Внедрить и настроить программу лояльности для клиентов
- Повышение частоты покупок
- Сбор обратной связи напрямую у клиента
- Иметь возможность отслеживать поведение клиентов





Носители карт:

- Карты в мобильном приложении
- Начисление баллов по номеру телефона



Новичкам:

50 баллов за регистрацию



Статусы программы лояльности:

- Новичок - 3%
- Заядлый шаурмист- 4%
- Едок на 100%- 5%
- Любимый клиент- 7%
- VIP клиент-9%



Баллы за рекомендацию:

- 30 баллов с первой покупки друга
- 3% с каждой покупки



Возврат из оттока:

Спустя 30 дней с последней покупки, дарим сертификат номиналом 50 баллов



Подарок ко Дню Рождения:

сертификат номиналом 200 баллов, действует 2 дня до и 8 дней после Дня Рождения



Интеграция:

- HET
- Работа через UDS Cashier



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

➤ СО СТОРОНЫ ВНЕДРЕНЦА:

- Заполнение функционала программы
- Обучение сотрудников работе с программой
- Передача знаний управляющему компании
- Разработка и запуск автоматизаций в UDS
- Аналитика работы сотрудников



➤ СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА

- Сотрудники допродают клиентам за счет баллов и дополнительных товаров
- Контроль работы сотрудников со стороны руководства
- Включенность собственника бизнеса в процесс внедрения

ТОЧКА Б

Всего контактов в CRM:

627

Оцифрованных участников программы лояльности:

616

Средний чек:

Средний чек клиентов с картой лояльности на 10% выше, чем у клиентов без карты UDS

Общее кол-во клиентов по рекомендации:

101 (3 уровня рекомендаций)

Выручка

по рекомендациям:

87 000 руб.

Фактическая скидка:

5% по программе лояльности (общий процент скидки менее 4% от оборота) при условии, что по бонусной программе баллами можно оплатить до 100% счета

Кол-во покупок с картой лояльности:

3 800

Среднее кол-во покупок на 1 клиента:

11 (по клиентам совершившим более 2 покупок - показатель 16,4)

Получено оценок

качества:

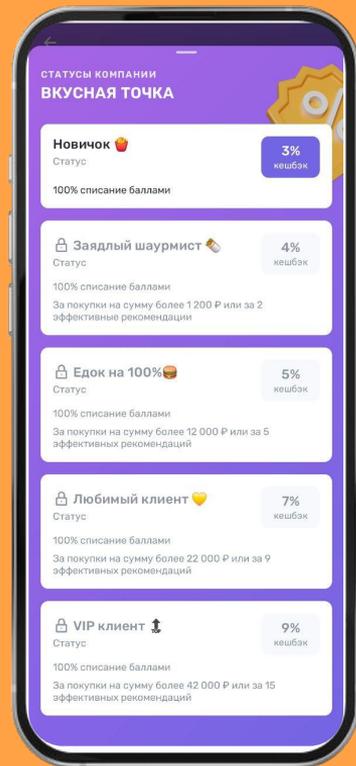
140

Постоянные клиенты:

90 клиентов совершили более 10 покупок (40 клиентов принесли более 10 000 руб)

Источник трафика UDS:

Присоединились 197 клиентов, из них купили 52 на сумму 200 000 руб.



**ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ВЫГОДА:**

350 000 Р.



Клиент:

Самвел Адамян



Партнер UDS:

Абгар Дашян



Внедренец:

Светлана Гучетель

