

Активити-парк • Семейный ресторан

ГЕРОЙ-АРЕНА



г. Анапа



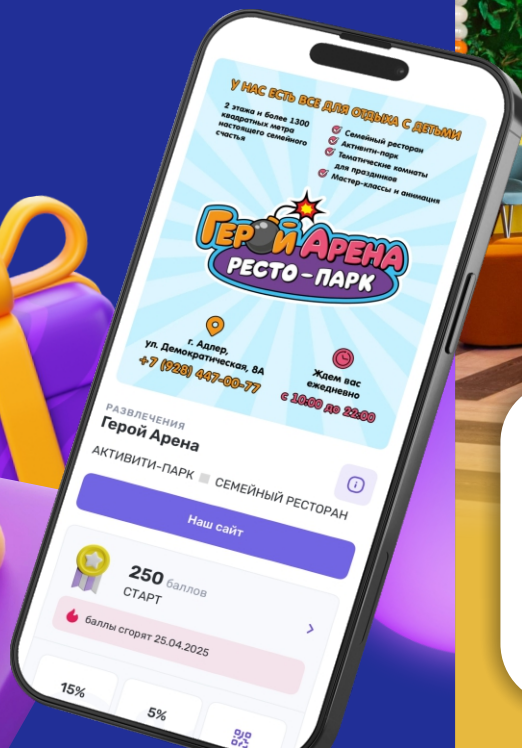
Дата запуска UDS:

06.03.2023



Дата информации:

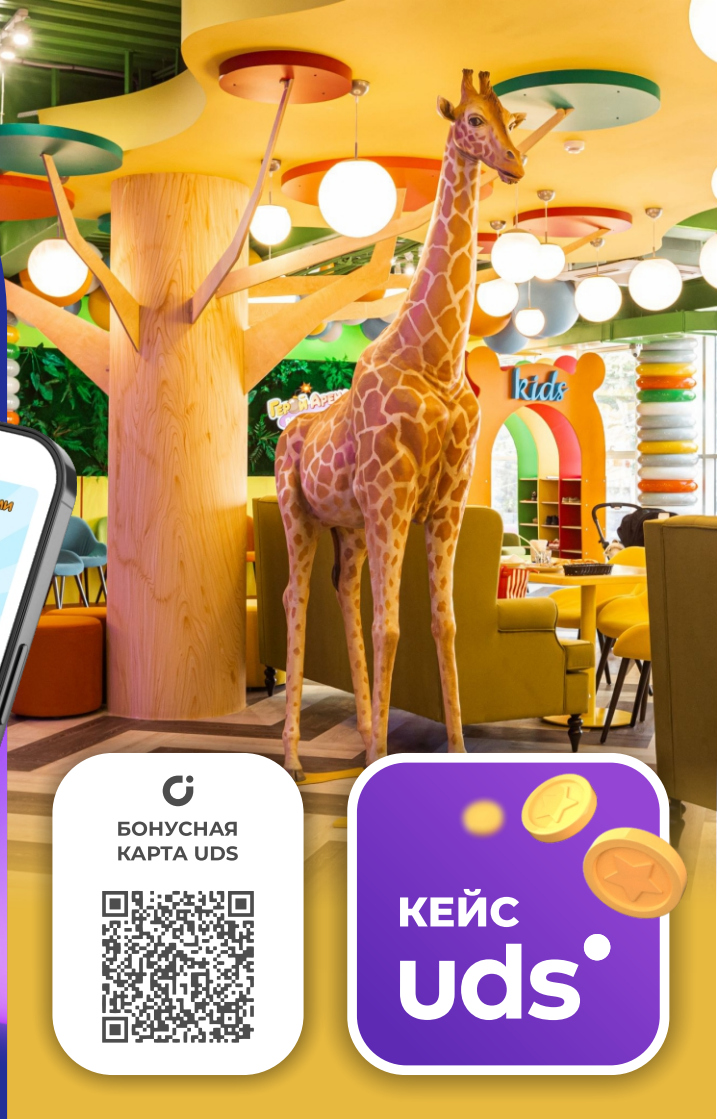
11.12.2024



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Высокая стоимость
привлечения клиентов

* * *

Очень много клиентов-
туристов, а значит
нестабильные
повторные визиты

* * *

Прямая скидка



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ

1.

Оцифровать клиентов
в единую базу

2.

Иметь возможность быстрых
рассылок, удобных клиенту
и недорогих для бизнеса

3.

Получить возможность
воздействовать на базу,
повышать конверсию
и частоту посещений
ресто-парка, количество
отзывов и рекомендаций
от постоянных гостей

4.

Уйти от прямой скидки

5.

Получить дополнительный
канал привлечения клиентов
через рекомендации
и с платформы



ПЛАТФОРМЫ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ И НОСИТЕЛИ КАРТ

Отметьте один или несколько вариантов
какие механики программы лояльности
подключены бизнесу

- ☒ Карта в мобильном приложении
UDS
- ☐ Карта в кошельках Apple Wallet /
GPay
- ☒ Карта в Telegram-боте
- ☒ Начисление баллов по номеру
телефона



Срок действия бонусов:

3 месяца от даты
последней оплаты



Баллы за рекомендацию:
единоразово 50 баллов,
на постоянной основе
3%, 1%, 1% от суммы чека
в три круга друзей



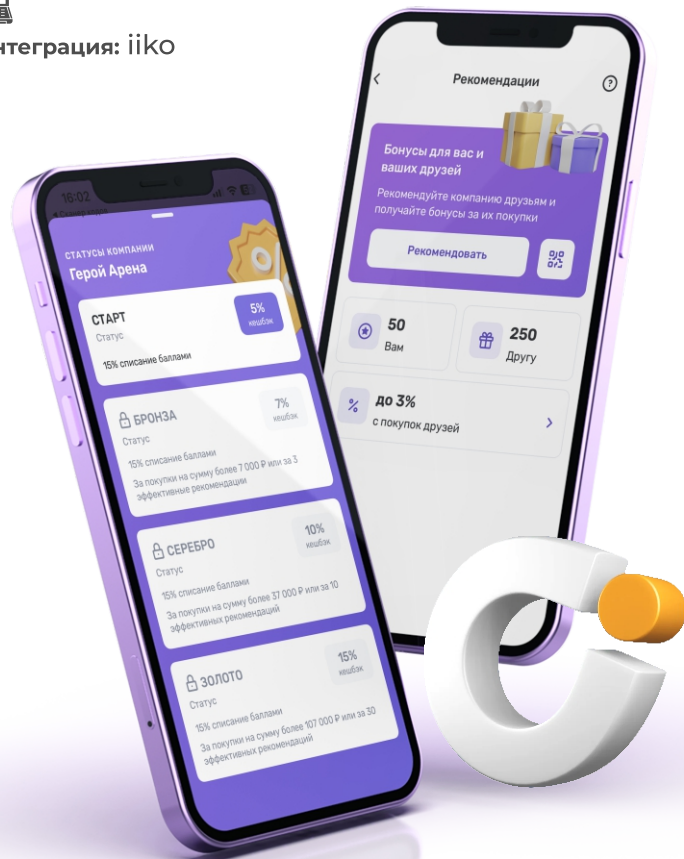
**Подарок ко дню
рождения:**
Сертификат 500 баллов,
сроком 7 дней,
списание 30%



**Повышение чека,
удержание:**
Сертификат на пиццу,
150 баллов, срок 14 дней,
списание 30%



Интеграция: iiko



Новичкам:
250 баллов
за регистрацию



Статусы ПЛ*:
Кешбэк по уровням:
СТАРТ 5%
БРОНЗА 7%
СЕРЕБРО 10%
ЗОЛОТО 15%



Списание баллов:
15%

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца



Проведен расчет бонусной программы, определены ограничения с учетом применения карты лояльности в двух разных сферах бизнеса – батутный центр и ресторан



Оформлен профиль компании в приложении, тексты составлены с учетом уникальности активити-центра



Разработаны инструкции для сотрудников по работе с бонусной системой



Проведено очное обучение на рабочем месте



Сотрудники аттестованы



Разработана полиграфия с QR-кодом на присоединение к программе лояльности



Заполнен прайс



Со стороны бизнеса



Проведена интеграция с системой учета iiko



Все рекламные каналы промокодированы для оценки эффективности источников трафика



Контроль применения к оплате карт лояльности проводился на старте ежедневно/еженедельно



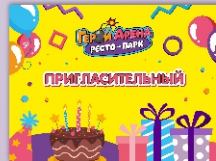
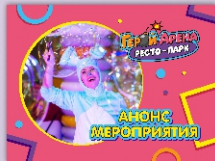
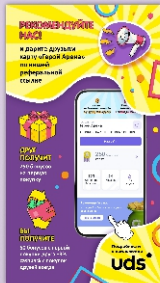
Все точки контакта гостей забрендированы информацией о бонусной программе



Набор
промо-баннеров для



Примеры листовок





Печатные материалы
полиграфии для



Всего контактов в CRM:

14 193 в т.ч. импорт
базы 5 256

Оцифровано новых участников ПЛ*:

4 916 (35%)

Совершили покупки:

8 183 (58%)

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

1,7
2,1 у оцифрованных,
1,4 у неоцифрованных

Количество покупок с картой лояльности:

7 241

Фактическая скидка:

3,80%

Сарафан. Количество новых клиентов

по рекомендациям:

97, из них 30 купили

Глубина рекомендаций:

3 поколения

Средний чек:

3 818 Р

Получено оценок:

260, рейтинг 4,9

Получено отзывов:

65

Выдано сертификатов:

14 363. Из них
использовали: 94

Выручка по сертификатам:

99 968 Р

Выручка по рекомендациям:

178 400 Р

Выручка по внешним источникам трафика:

Всего 2 123 684 Р
Instagram – 502 921 Р
Сайт – 202 355 Р
ВК – 16 642 Р
Ресторан – 411 870 Р
2ГИС – 343 191 Р
Whats App – 639 585 Р
Альфа-банк (проект коллаборации) – 7 120 Р

Выручка от новых клиентов с платформы UDS:

232 500 Р

Экономия за счет отказа от прямой скидки:

585 208 Р

Акции в UDS Helper:

859 183 Р



Клиент:

Артем Гонтарев



Партнер UDS:

Светлана Гучетель



Специалист по внедрению:

Наталья Лебедева



Туристический город, много одноразовых гостей заведения, проблема повторных визитов высока, очень зависит бизнес от погодных условий, также есть потребность направлять трафик с батутной арены в ресторан



ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ВЫГОДА:

4 021 986 Р