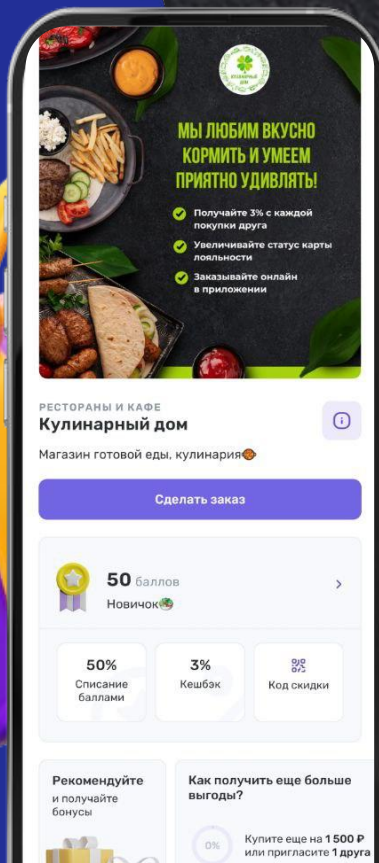


КУЛИНАРИЯ И МАГАЗИН ГОТОВОЙ ЕДЫ КУЛИНАРНЫЙ ДОМ

📍 г. Краснодар

🚀 Дата запуска UDS:
27.07.2024

📅 Дата информации:
24.01.2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Нет возможности коммуницировать с клиентами
- Не было единой программы лояльности
- Маленькое количество акций для клиентов
- Не было скриптов допродаж



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Внедрить и настроить программу лояльности для клиентов
- Повышение частоты покупок
- Интеграция с учетно-кассовыми системами компании
- Персонализированные предложения для разных сегментов
- Сбор обратной связи напрямую у клиента



НАСТРОЙКИ



Носители карт:

- Карты в мобильном приложении
- Карты в Telegram-bot
- Начисление баллов по номеру телефона



Новичкам:

200 баллов за регистрацию



Статусы программы лояльности:

Новичок - 3%
Любимый клиент- 5%
Эксперт по вкусной еде- 7%
Кулинарный гуру- 10%
VIP клиент-12%

УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



Баллы за рекомендацию:

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



Возврат из оттока:

Спустя 30 дней с последней покупки, дарим сертификат номиналом 100 баллов (действует 7 дней после получения)



Подарок ко Дню Рождения:

сертификат номиналом 500 баллов, действует 1 день до и 7 дней после Дня Рождения



Интеграция:

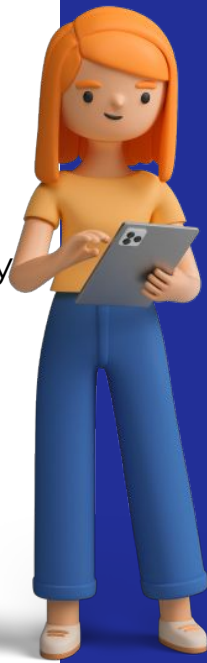
- С ИКО



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

➤ СО СТОРОНЫ ВНЕДРЕНЦА:

- Заполнение функционала программы
- Разработка листовок на стойки в кафе
- Интеграция с ИКО
- Обучение сотрудников работе с программой
- Передача знаний управляющему компании
- Разработка и запуск акций



➤ СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА

- Сотрудники допродают клиентам за счет баллов и дополнительных товаров
- Ответственный за UDS сотрудников со стороны компании включен и разрабатывает акции для компании
- Информирование клиентов об акциях и розыгрышах
- Контроль работы сотрудников со стороны руководства

Всего контактов в CRM:

1 944

Оцифрованных участников программы лояльности:

1 351

Совершили покупку:

1 716 (88%)

Средний чек:

Средний чек клиентов с картой лояльности на 25% выше, чем у клиентов без карты UDS

Общее кол-во клиентов по рекомендации:

52 (3 уровня рекомендаций)

Выручка

по рекомендациям:

99 500 руб.

Фактическая скидка:

6% по программе лояльности (общий процент скидки менее 1% от оборота)

Кол-во покупок

с картой лояльности:

8 800

Среднее кол-во покупок на 1 клиента:

9,2 (по клиентам совершившим более 2 покупок - показатель 16,4)

Получено оценок качества:

250 (40 отзывов с комментариями)

Выручка по

сертификатам:

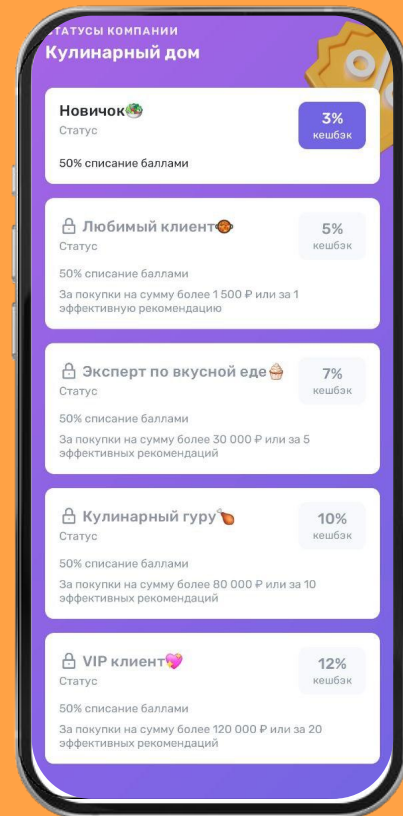
168 400 руб.

Просмотры в приложение:

За квартал более 1500 просмотров страницы компании

Источник трафика UDS:

Присоединились 199 клиентов, из них купили 114 на сумму 400 000 руб.



**ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ВЫГОДА:**

600 000 Р.



Клиент:

Николай Николаенко



Партнер UDS и внедренец:

Светлана Гучетель

