

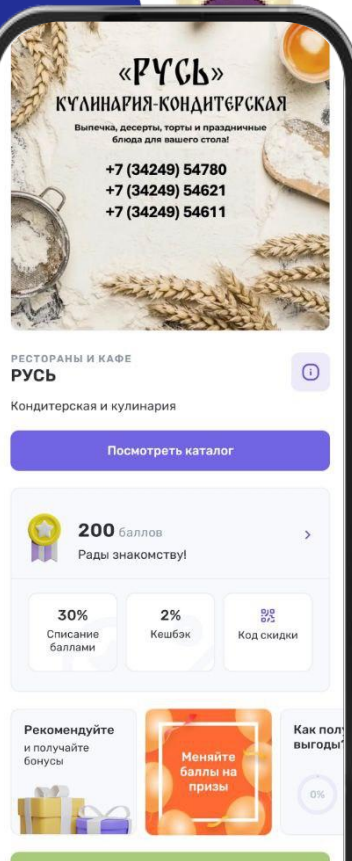
КОНДИТЕРСКАЯ И КУЛИНАРИЯ

РУСЬ

г. Лысьва

Дата запуска UDS:
23.06.2023

Дата информации:
18.01.2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Нет программы лояльности
- Нет контроля работы сотрудников
- Нет возможности видеть обратную связь от клиентов
- Нет инструмента коммуникации с клиентами



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Важно было создать и внедрить карты лояльности
- Возможность каждое воскресенье отправлять сертификат для распродажи товаров
- Возможность анализировать работу сотрудников



НАСТРОЙКИ



Носители карт:

- Карты в мобильном приложении
- Начисление баллов по номеру телефона



Новичкам:

30 баллов за регистрацию



Статусы программы лояльности:

- Рады знакомству - 2%
- Сластена- 3%
- Кулинарный гурман-4%
- Эксперт вкусов- 5%
- Королевский дегустатор-5%

УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



Баллы за рекомендацию:

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



Распродажи:

В воскресенье сертификат действующий 1 день, с целью распродать остатки по кондитерке



Подарок ко Дню Рождения:

150 баллов за 1 день до Дня Рождения



Интеграция:

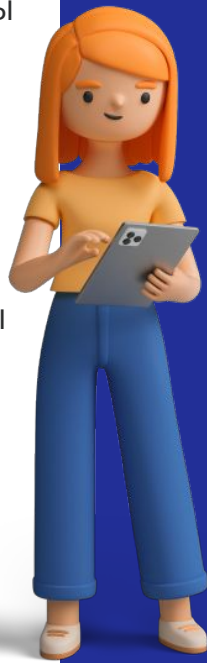
С Мой Склад, делали самостоятельно



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

➤ СО СТОРОНЫ ВНЕДРЕНЦА:

- Заполнение функционала программы UDS
- Разработка бонусной программы
- Дизайн листовок и банера
- Интеграция с учтено-кассовой системой
- Обучение сотрудников работе с программой
- Еженедельная аналитика работы сотрудников



➤ СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА

- Самое важное, что руководство компании четко поставили задачу сотрудникам, и когда эксперт по внедрению предоставлял еженедельную статистику, каждый раз руководство включалось в коммуникацию с сотрудниками и вели с ними диалог по улучшению показателей

Всего контактов в CRM:

5 455

Оцифрованных участников программы лояльности:

2 676 (49%)

Общее кол-во клиентов по рекомендации:

275 (4 уровня рекомендаций)

Выручка по рекомендациям:

1 130 000 руб.

Выручка по сертификатам:

104 705 руб.

Кол-во покупок с картой лояльности:

>29 000

Фактическая скидка:

1,29%

Просмотров в приложение:

За последний квартал просмотров в приложение = 4 159

Количество отзывов:

1210

Средний чек:

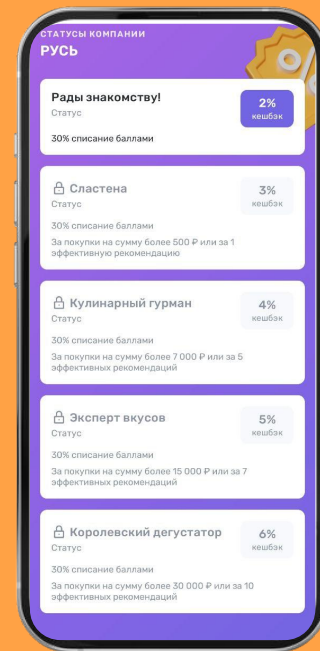
Средний чек клиентов с картой лояльности на 16% выше, чем у клиентов без карты лояльности

Выручка с акций распродаже:

За полтора месяца акций по выходным побудили купить 40 человек в конкретные дни на 15 901 руб.

Среднее кол-во покупок на 1 клиента:

В среднем 9,89
Если выбирать по фильтру “от 2 покупок”, то средняя частота покупок 19,73



ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

1 300 000 руб.



Клиент:

Светлана Кропачева



Партнер UDS:

Роман и Виктория Удовицкие



Внедренец UDS:

Гучетель Светлана

