

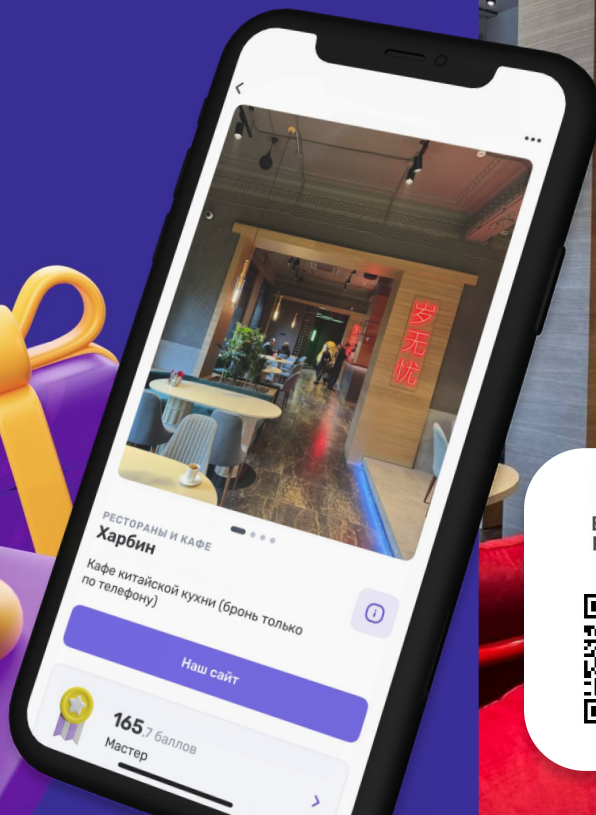
Ресторан китайской кухни

Харбин

📍 г. Иркутск

🚀 Дата запуска UDS:
10.04.2023

📄 Дата информации:
25.12.2024



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS

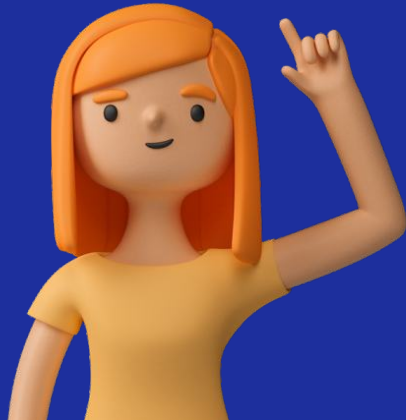


КЕЙС
uds

ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Скидки для постоянных гостей
- Ведение социальных сетей
- Клиентская база в iiko



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

1.

Создать мобильное приложение для использования современных маркетинговых инструментов

2.

Оцифровать клиентскую базу

3.

Коммуницировать с клиентской базой

4.

Привлечь новых гостей

5.

Провести анализ работы источников трафика

6.

Собирать объективную обратную связь

7.

Создать прозрачную реферальную систему для клиентов

8.

Увеличить количество повторных покупок



Платформы ПЛ
и носители карт:

- карта в мобильном приложении UDS
- начисление баллов по номеру телефона



Новичкам:

100 баллов за
регистрацию,
списание сразу



Статусы ПЛ*.
Кешбэк по уровням

Мастер - 3%
Легенда - 5%
Император - 10%



Списание баллов:

30% для всех статусов



Срок действия бонусов:
бессрочно



Баллы за рекомендацию:

На постоянной основе
5%, 1% и 1% от суммы чека
в три круга друзей



Подарок ко дню рождения:

Сертификат на 1000 баллов,
срок действия - 14 дней, приходит
за 7 дней до дня рождения, списание
10%. Выручка компании - 416 330₽



Возврат оттока:

Сертификат на 100 баллов
по истечении 60 дней от даты
последнего посещения, списание 30%



Сертификаты для удержания и
повышения чека:

Сертификат на 100 баллов
по истечении 14 дней после
вступления в клуб привилегий,
срок действия - 7 дней



Сертификаты для привлечения:

414 клиента получили,
выручка компании - 18 315₽



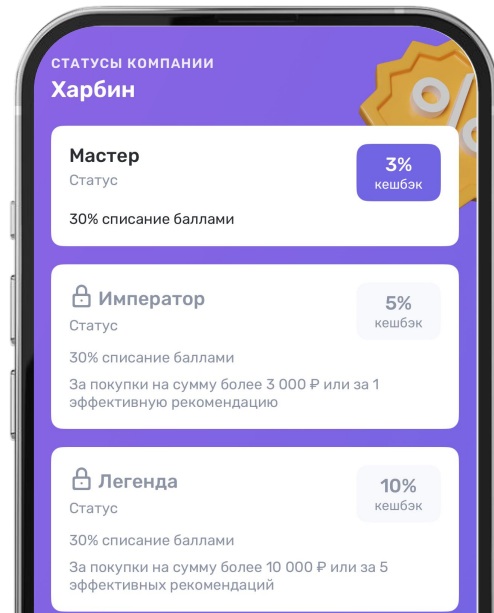
Баллы за отзывы

100 баллов за размещенный
на 2ГИС отзыв, получили 58 отзывов



Интеграция: iiko

ПЛ* - программа лояльности



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Комплексное внедрение
- Инструкции для персонала
- Брендирование
- Интеграция с iiko
- Проведение более 50% транзакций с использованием программы лояльности
- Секретный ингредиент

Со стороны бизнеса:

▼
Брендирование всех рекламных каналов

▼
Тест разных гипотез

▼
Публикация новостей о программе лояльности в социальных сетях



ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 1,5 ГОДА:

Всего контактов
в CRM:
7 312

Оцифровано новых
участников ПЛ*:
7 103 (97%)

Совестили
покупки:
3 446 (47%)

Сарафан. Количество
новых клиентов
по рекомендациям:
428

Глубина
рекомендаций:
4 поколения

Выручка
по рекомендациям:
1 333 800 Р

Фактическая скидка:
1,29%

Количество покупок
с картой
лояльности:
16 494

Среднее кол-во
повторных покупок
на 1 клиента:
4,79

Выдано
сертификатов:
14 114

Выручка по
сертификатам:
448 315 Р

Получено оценок:
631

Получено отзывов:
171

Средний чек:
1 974 Р

Экономия за счет
отказа от прямой
скидки:
1 235 662 Р

Выручка
от новых клиентов
с платформы UDS:
2 364 891 Р

Выручка
от новых клиентов
по кросс-маркетингу:
18 315 Р

Выручка по внешним
источникам трафика:
2 838 481 Р

Экономия:
Отказ от рассылки смс
и печати пластиковых карт,
бумажных сертификатов,
экономия -
1 467 474 Р



Клиент:

Альбинв Чжан



Партнер UDS:

Денис Рудых



Специалист
по внедрению:

Денис Рудых

Качественное внедрение и сопровождение программы лояльности в агрегаторе - гораздо выгоднее моно - программы лояльности и может существенно увеличить выручку, популяризировать бренд, контролировать работу сотрудников не только в произношении скриптов но и замотивировать их увеличивать качественные показатели. Пока Вы знакомились с этим кейсом, показатели увеличились.

**ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:**

5 632 795 Р