

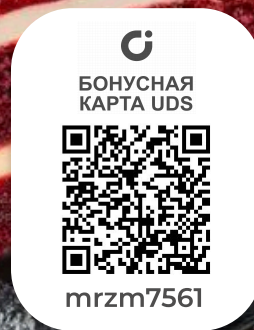
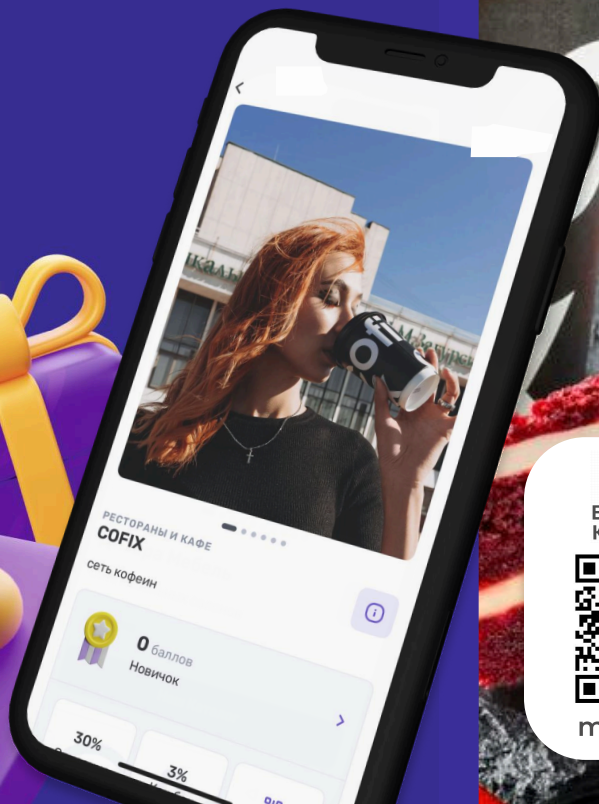
Сеть кофеен

Cofix

📍 г. Иркутск

🚀 Дата запуска UDS:
16.11.2022

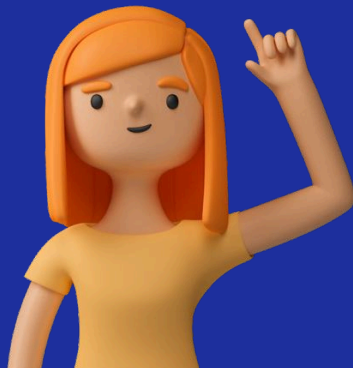
📄 Дата информации:
22.01.2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

Высокорепотребляемый бизнес,
расположенный в торговой
центре, работает по франшизе;
Есть свое мобильное
приложение и бонусная система



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

1.

Внедрить реферальную систему

2.

Получить трафик с агрегатора UDS

3.

Автоматизировать коммуникацию
с клиентской базой

4.

Использовать кросс-маркетинг
и электронные сертификаты

5.

Оставить действующую программу
лояльности параллельно с UDS



Платформы ПЛ
и носители карт:

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



Новичкам:

50 баллов начисляются
после первой покупки



Статусы ПЛ*.
Кешбэк по уровням

Новичок - 3%
Любитель - 5%
Эксперт - 7%



Списание баллов:

Новичок - 30%
Любитель - 50%
Эксперт - 70%



Срок действия бонусов:
6 месяцев



Баллы за рекомендацию:
50 баллов единоразово,
на постоянной основе
2%, 0,5% и 0,5% от суммы
чека в три круга друзей



Возврат из оттока:

Рассылка сообщений спустя
30 дней после покупки



Сертификаты для привлечения:
Кросс-маркетинг с компаниями
Рассвет, Жара, Dalnos mores. а
также сертификаты по ссылке



Сертификаты для удержания и
повышения чека:
Рассылка сообщений спустя
7 дней после вступления в
клуб привидегий



Баллы за отзывы
100 баллов



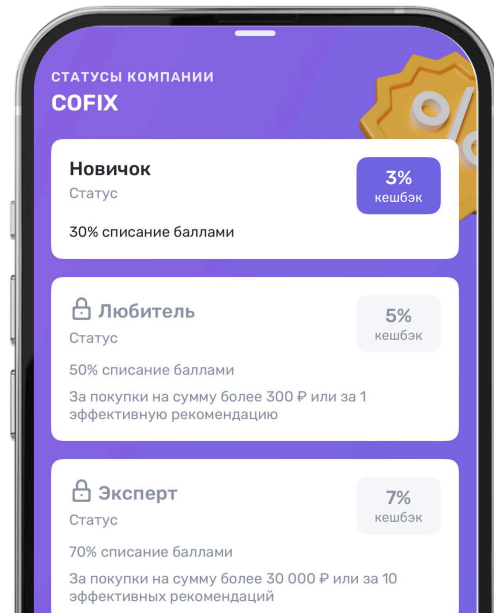
Подарок ко дню рождения:

Сертификат на 50 баллов, срок
действия - 3 дня, приходит
за 1 день до дня рождения, списание 100%



Интеграция: iiko

ПЛ* - программа лояльности



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Комплексное внедрение программы лояльности
- Инструкции для персонала
- Брендирование точек продаж
- Быстрый запуск
- Секретный ингредиент



Со стороны бизнеса:

- ♥ Мотивация персонала
- ♥ Брендирование всех рекламных каналов
- ♥ Посещение публичных мероприятий UDS
- ♥ Вовлеченность управленцев бизнеса
- ♥ Сильные управленческие решения и открытость к новым инструментам
- ♥ Тест разных гипотез
- ♥ Публикация новостей о программе лояльности

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 2 ГОДА:

Всего контактов
в CRM:
22 453

Оцифровано новых
участников ПЛ*:
18 202 (81%)

Совешили
покупки:
19 064 (84%)

Сарафан. Количество
новых клиентов
по рекомендациям:
333

Глубина
рекомендаций:
12 поколений

Выручка
по рекомендациям:
129 020 Р

Фактическая скидка:
4,78%

Количество покупок
с картой
лояльности:
61 756

Среднее кол-во
повторных покупок
на 1 клиента:
3,24

Выдано
сертификатов:
81 269

Выручка по
сертификатам:
213 520Р

Получено оценок:
3 232

Получено отзывов:
405

Средний чек:
230 Р

Экономия за счет
отказа от прямой
скидки:
170 108 Р

Выручка
от новых клиентов
с платформы UDS:
3 610 258 Р

Выручка
от новых клиентов
по кросс-маркетингу:
129 855 Р

Выручка по внешним
источникам трафика:
12 298 Р

Экономия:
Отказ от рассылки смс
и печати пластиковых карт,
бумажных сертификатов,
экономия -
2 128 541 Р



Клиент:

Геннадий Величкин



Партнер UDS:

Геннадий Величкин



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:**

6 223 492 Р