

ДОСТАВКА ПРАВИЛЬНОГО ПИТАНИЯ

MF KITCHEN

📍 г. Краснодар

🚀 Дата запуска UDS:
30.08.2018

📄 Дата информации:
14.01.2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Компания создавала лендинг под каждый район и продвигала отдельно для продаж
- Основные заказы были по телефону, лендинг или Instagram
- Коммуникация была через рассылки в WhatsApp
- У клиента были скидки на рационы
- Не существовало карт лояльности



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Запустить карты лояльности для клиентов
- Создать еще один канал коммуникации через Push
- Оцифровать сарафанное радио
- Видеть эффективность источников рекламы





Носители карт:

- Карты в мобильном приложении
- Начисление баллов по номеру телефона



Новичкам:

300 баллов за регистрацию



Статусы программы лояльности:

- Новичок - 5%
- Знарок здорового питания- 6%
- Friend-7%
- Best friend- 10%
- VIP-12%



Баллы за рекомендацию:

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



Возврат из оттока:

Спустя 45 дней с последней покупки, дарим сертификат номиналом 1000 баллов (действует 14 дней после получения)



Подарок ко Дню Рождения:

100 баллов за 1 день до Дня Рождения



Интеграция:

НЕТ

Работают через UDS Cashier



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

➤ СО СТОРОНЫ ВНЕДРЕНЦА:

- Заполнение платформы UDS
- Разработка контент плана по работе с клиентами
- Обучение менеджеров работе с программой
- Отрисовка дизайна для приложение
- Запуск интернет-магазина и подключение эквайринга
- Коллаборация с социальными сетями



➤ СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА

- Всё оплаты через программу uds 100%
- Быстрая реакция на поступивший заказ (в течение 5-10 минут)
- Своевременное информирование об акциях для составления Push
- Брендирование все источники QR кодами и ссылками

Всего контактов в CRM:

9 841

Оцифрованных участников программы лояльности:

6 733 (68%)

Заказов в приложение:

3 700

Общее кол-во клиентов по рекомендации:

1001(9 уровней рекомендаций)

С социальных сетей:

Добавились 442 из них
купили 144
>5 000 000 руб.

Выручка по рекомендациям:

4 970 000 руб.

Фактическая скидка:

6%

Кол-во покупок с картой лояльности:

>8000

Выручка с акций по сегментам клиентов (дарение баллов на короткий период):

Проведено более 15 акций - принесло в кассу
> 1 800 000 руб.

Выручка по сертификатам:

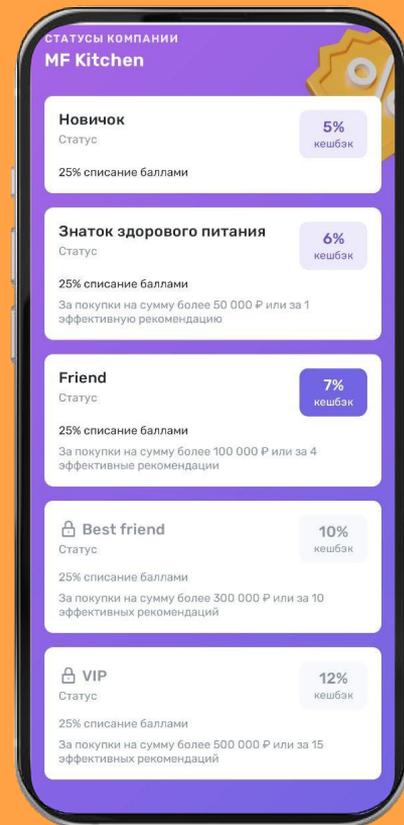
1 300 000 руб.

Процент оборота от постоянных клиентов:

22% постоянных клиентов принесли
61% оборота

Среднее кол-во покупок на 1 клиента:

5



**ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ВЫГОДА:**

8 070 000 руб.



Клиент:

Вадим Соловейчук



Партнер UDS и внедренец:

Светлана Гучетель

