

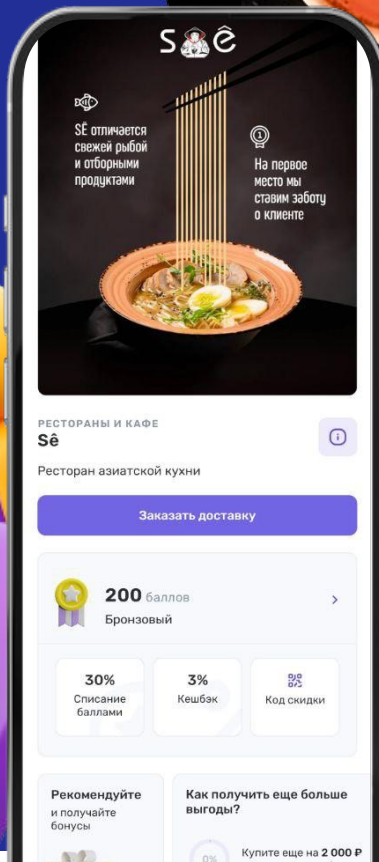
РЕСТОРАН АЗИАТСКОЙ КУХНИ

Sê

📍 Березники

🚀 **Дата запуска UDS:**
01.09.2023
(выкупили UDS у другого ресторана)

📅 **Дата информации:**
24.01.2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Выкупили базу у другого ресторана, который закрылся
- Не заполнена UDS под их бизнес
- Нет понимания, как работать с программой



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Переформатить UDS под ресторан
- Обучить сотрудников работе с программой
- Сделать интеграцию с кассой
- Побудить к покупке существующую базу
- Разработать механики коммуникации сотрудника и клиента



НАСТРОЙКИ



Носители карт:

- Карты в мобильном приложении
- Начисление баллов по номеру телефона



Новичкам:

100 баллов за регистрацию



Статусы программы лояльности:

- Бронзовый - 3%
- Серебряный - 5%
- Золотой - 6%
- Платиновый - 8%
- Алмазный - 10%

УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



Баллы за рекомендацию:

- 50 баллов с первой покупки друга
- 5% с каждой покупки



Возврат из оттока:

Спустя 30 дней с последней покупки, дарим сертификат номиналом 200 баллов (действует 7 дней после получения)



Подарок ко Дню Рождения:

300 баллов за 4 дня до Дня Рождения
30% списания



Интеграция:

С 1С (привлекали интеграторов)



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

➤ СО СТОРОНЫ ВНЕДРЕНЦА:

- Заполнение нового функционала программы лояльности UDS
- Переоформление страницы
- Обучение сотрудников
- Разработка дизайна в листовку в доставку
- Настройка интернет-магазина и перенос прайса
- Обучение собственника работе с программой
- Побуждение существующую клиентскую базу к покупке



➤ СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА

- 100% включенность руководителя компании
- Проведение 100% оплат в программе
- Прорисовка карты пути клиента для понимания что и когда делать менеджеру
- Контроль работы сотрудников со стороны руководства
- Постоянная коммуникация с внедренцем

Всего контактов в CRM:

5 759 (на момент
переоформления в базе было
3 626 клиентов))

Оцифрованных участников программы лояльности:

5 118 (89%)

Заказов в приложение:

967

Общее кол-во клиентов по рекомендации:

341 (4 уровня рекомендаций)

С социальных сетей и сайта:

Добавились 164 клиента,
купили 70 на сумму 400 000
руб.

Выручка по рекомендациям (новым владельцам):

637 000 руб.

Фактическая скидка:

6,8%

Кол-во покупок с картой лояльности:

>7000

Среднее кол-во покупок на 1 клиента:

6,4

Собрано отзывов:

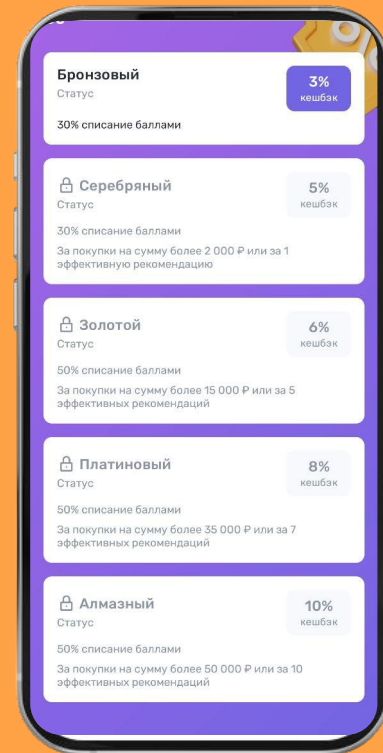
500 в том числе 120
отзывов с
комментариями

Выручка по сертификатам:

525 000 руб.

Побуждение к покупке старой базы:

624 клиента, которые
покупали в другой
компании, удалось
побудить купить в
бизнесе у нового
собственника,
что принесло в кассу
более 1 500 000 р.



ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

2 600 000 Р.



Клиент:

Светлана Кропачева



Партнер UDS:

Ольга Косолапова



Внедренец:

Светлана Гучетель

