

Ветеринарная клиника

АЛЬФА-ВЕТ



г. Симферополь



Дата запуска UDS:

23.10.2022



Дата информации:

31.01.2025



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Отсутствие CRM

* * *

Отсутствие аналитики
покупательской
активности и трафика

* * *

Применяется система
прямых скидок
отдельным группам
клиентов

* * *

Малое количество
клиентов



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ

- ✓ Увеличение количества клиентов
- ✓ Увеличение частоты посещений
- ✓ Создание клиентской базы через выдачу цифровых бонусных карт
- ✓ Регулярное пополнение клиентской базы за счет рекомендаций клиентов
- ✓ Заполнение прайса на услуги компании
- ✓ Сбор регулярной обратной связи
- ✓ Возможность контролировать эффективность работы сотрудников по реальным показателям
- ✓ Настройка программы лояльности

НАСТРОЙКИ:



**Платформы ПЛ
и носители карт:**

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



Новичкам:
300 баллов
за регистрацию



Статусы ПЛ*.
Кешбэк по уровням:
STANDART 3%
SILVER 5%
GOLD 7%
PREMIUM 10%
VIP 15%



Списание баллов:
от 10% до 25%
в зависимости
от статуса карты,
кроме акционных
предложений и услуги
с прямой скидкой
(только начисление)



Срок действия бонусов:
6 месяцев с даты
последней оплаты



Баллы за рекомендацию:
единоразово 100 баллов,
на постоянной основе
3%, 1% и 1% от суммы
чека в три круга друзей



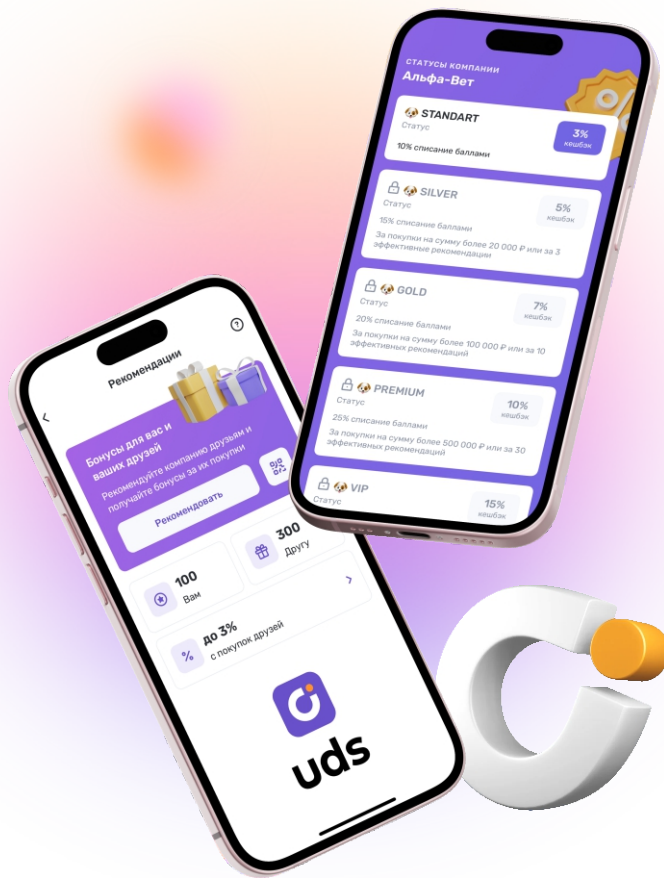
Подарок ко дню рождения:
сертификат на 500
баллов, срок 5 дней,
списание 15%



Премия сотрудникам:
1% от продаж
оцифрованным
клиентам, а также
внутренняя система
мотивации

*ПЛ – программа
лояльности

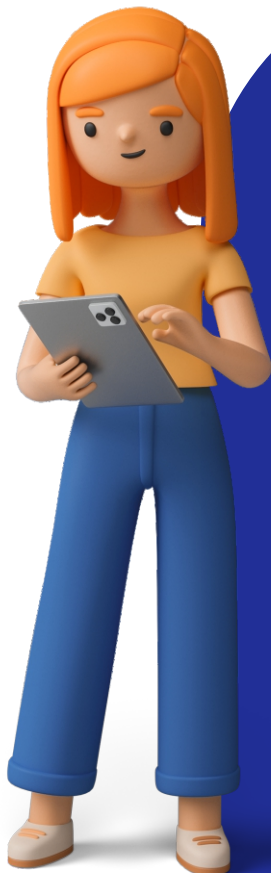
УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны специалиста по внедрению

- Разработана стратегия программы лояльности, поэтапный план внедрения
- Выполнено оформление профиля компании в приложении, с акцентом на конкурентные преимущества, выполнены настройки системы UDS
- Выполнен расчет уникальной программы лояльности
- Разработаны макеты полиграфии для офлайн и онлайн источников трафика
- Подготовлен комплект документации и инструкций для применения программы лояльности
- Проведено обучение и аттестация персонала, а также комплекс обучения для руководителя компании по эффективному применению программы лояльности
- Выполнен импорт клиентской базы



Со стороны бизнеса

▼
Собственник максимально вовлечен в освоение инструментов системы

▼
Собственник бизнеса мотивирует персонал за целевые показатели

Введено правило проведения всех транзакций через систему UDS

▼
Каждому клиенту предлагается участие в программе лояльности

▼
Сотрудники своевременно информируются об условиях текущих акций, вводимых для активации продаж

▼
При отсутствии карты в приложении, клиенту проводится оплата по номеру телефона клиента, при отказе – на номер отказника

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 4 ГОДА И 11 МЕСЯЦЕВ:

Всего контактов в CRM:

2 956, в том числе
импорт 818 клиентов

Оцифровано новых участников ПЛ*:

1 685 (57%)

Совершили покупки:

2 037 (69%)

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

3.57

Количество покупок с картой лояльности:

6 160

Фактическая скидка:

4.84%

Сарафан. Количество новых клиентов по рекомендациям:

46, совершили
покупки 17 (37%)

Глубина рекомендаций:

3 поколения

Средний чек:

2 012 ₽

Получено оценок:

493, рейтинг 5

Получено отзывов:

78

Выдано сертификатов:

5 499

Выручка:

по сертификатам –

361 903 ₽

•

по рекомендациям –

109 490 ₽

•

по внешним
источникам трафика:

полиграфия –

4 612 211 ₽

соц.сети –

62 502 ₽

Яндекс.карты –

164 435 ₽

ВСЕГО: 4 839 148 ₽

•

от новых клиентов
с платформы UDS:

UDS APP – 287 107 ₽

Web – 1190 ₽

новые компании –

865 284 ₽

чистый трафик (30%) –

346 581 ₽

Всего: 1 153 581 ₽

ТОЧКА Б



Клиент:

Андрей Шatroв



Партнер UDS:

Юлия Городкова



Специалист
по внедрению:

Ирина Воронова



ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

5 660 122 ₽