

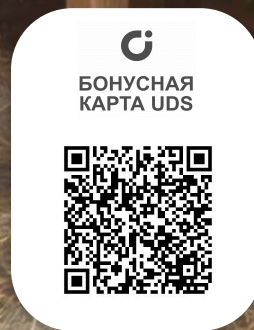
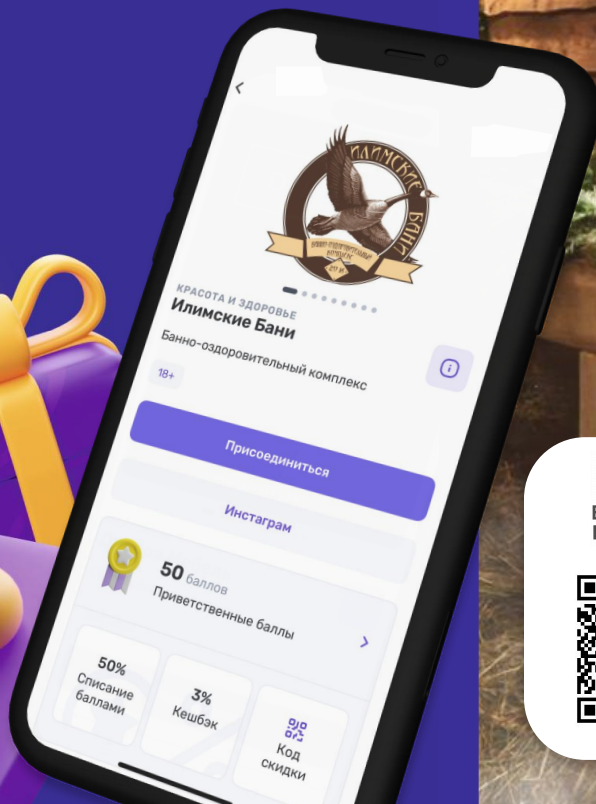
Банно-оздоровительный
комплекс

Илимские Бани

📍 г. Иркутск

🚀 Дата запуска UDS:
20.11.2021

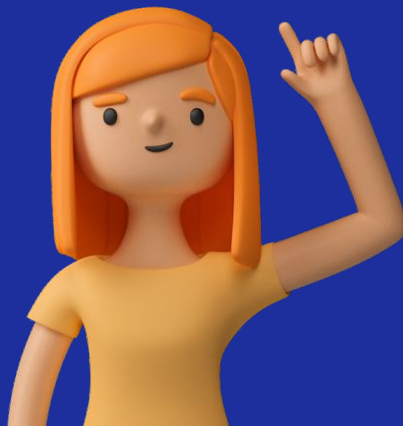
📄 Дата информации:
25.12.2024



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

Компания использует прямые
скидки на услуги;
Ведут социальные сети



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

1.

Создать мобильное приложение для
использования современных
маркетинговых инструментов

2.

Оцифровать клиентскую базу

3.

Коммуницировать с клиентской базой

4.

Привлечь новых клиентов

5.

Провести анализ работы источников трафика

6.

Удерживать клиентов для повторных покупок

7.

Собирать объективную обратную связь

8.

Создать прозрачную реферальную систему
для клиентов

9.

Увеличить количество повторных
покупок



Платформы ПЛ
и носители карт:

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



Новичкам:
50 баллов за
регистрацию,
списание сразу



Статусы ПЛ*.
Кешбэк по уровням
Серебро - 3%
Золото - 5%
Платина - 7%
Банщик всяя Руси - 10%



Списание баллов:
30% для всех статусов



Срок действия бонусов:
6 месяцев



Баллы за рекомендацию:
На постоянной основе
3%, 1% и 1% от суммы чека
в три круга друзей



Подарок ко дню рождения:
Сертификат на 100 баллов,
списание - 50%



Возврат оттока:
Рассылка сообщений
спустя 14 дней после
обращения в компанию

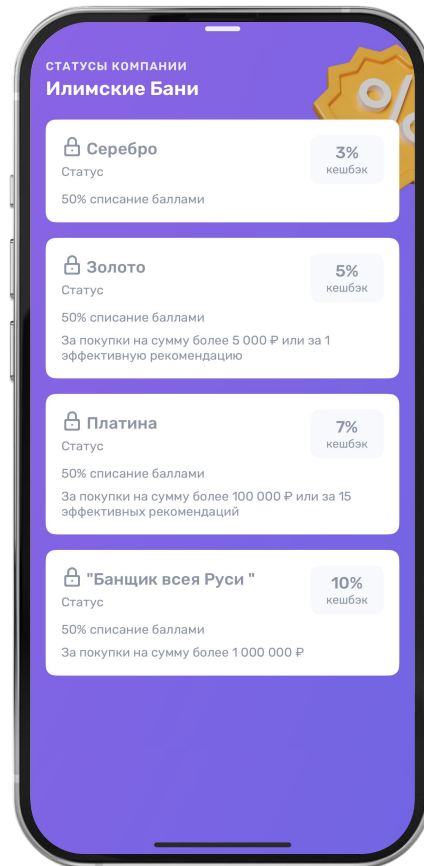


Баллы за отзывы
100 баллов
за размещенный отзыв,
списание 50%



Интеграция: R Keeper

ПЛ* - программа лояльности



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Вовлеченность управленца бизнеса
- Комплексное внедрение
- Инструкции для персонала
- Брендирование точек продаж
- Интеграция с R Keeper
- Проведение более 80% транзакций с использованием программы лояльности
- Секретный ингредиент

Со стороны бизнеса:

- ♥
Использование сокращенного скрипта, когда людей на кассе много
- ♥
Брендирование всех рекламных каналов
- ♥
Тест разных гипотез
- ♥
Публикация новостей о программе лояльности в социальных сетях



ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 3 ГОДА:

Всего контактов
в CRM:
4 743

Количество покупок
с картой лояльности:
27 281

Экономия за счет
отказа от прямой
скидки:
326 343 ₽

Оцифровано новых
участников ПЛ*:
4 112 (86%)

Среднее кол-во
повторных покупок
на 1 клиента:
9,42

Выручка
от новых клиентов
с платформы UDS:
2 328 156 ₽

Совеслили
покупки:
2 896 (61%)

Выдано
сертификатов:
4 536

Выручка
от новых клиентов
по кросс-маркетингу:
112 433 ₽

Сарафан. Количество
новых клиентов
по рекомендациям:
231

Выручка по
сертификатам:
269 852 ₽

Глубина
рекомендаций:
4 поколения

Получено оценок:
1 689

Выручка по
внешним
источникам
трафика:
4 758 981 ₽

Выручка
по рекомендациям:
893 474 ₽

Получено отзывов:
195

Фактическая скидка:
3,76%

Средний чек:
1 455 ₽

Экономия:
Отказ от рассылки смс -
755 426 ₽



Клиент:

Антон Галдус



Партнер UDS:

Алена Мохирева



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 производстве скриптов но и замотивировать их увеличивать качественные показатели. Пока Вы знакомились с этим кейсом, показатели увеличились.

ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

4 685 684 ₽