

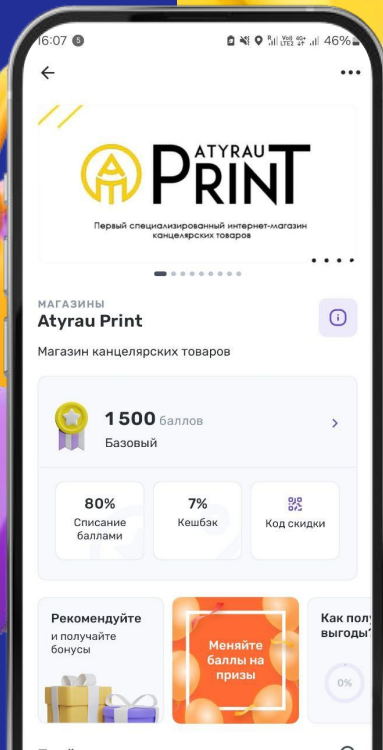
КАНЦЕЛЯРСКИЙ МАГАЗИН И КОПИ ЦЕНТР

ATYRAU PRINT

📍 Казахстан, г. Атырау

🚀 Дата запуска UDS:
07.03.2019

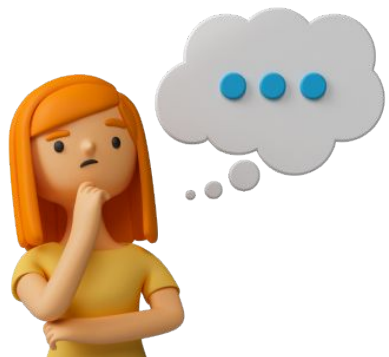
📅 Дата информации:
Январь 2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Не оцифрована клиентская база
- Нет системы лояльности
- Нет аналитики работы сотрудников
- Не проработано полное KPI для сотрудников



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Организовать свою клиентскую базу
- Автоматизировать сарафанное радио
- Разработать и внедрить KPI сотрудникам
- Внедрить инструмент, который позволит возвращать клиентов в бизнес и коммуницировать с ними



НАСТРОЙКИ



Носители карт:

- Карты в мобильном приложении
- Начисление баллов по номеру телефона



Новичкам:

500 баллов за регистрацию



Статусы программы лояльности:

Базовый - 7%
Активный - 10%
VIP - 15%

УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



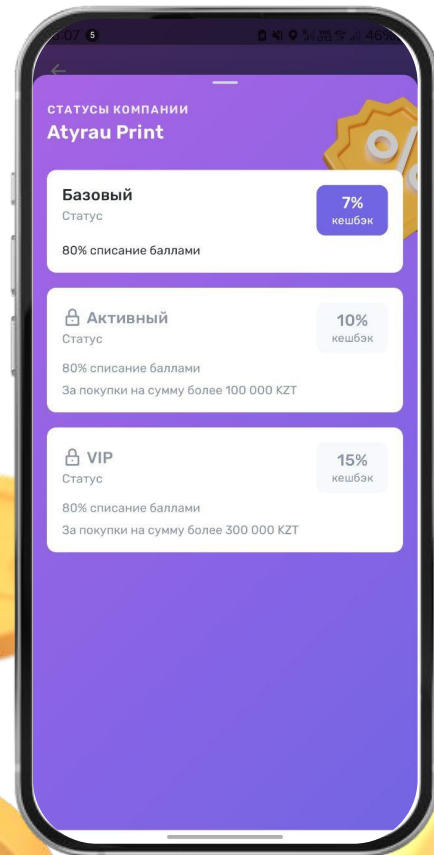
Баллы за рекомендацию:

- 1000 баллов с первой покупки друга
- 5% с каждой покупки



Интеграция:

- HET, работают с UDS Cashier



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

➤ СО СТОРОНЫ ВНЕДРЕНЦА:

- Интеграция с учетно-кассовой системой, чтобы сократить действия при работе сотрудников
- Полное удаленное обучение сотрудников компании (видеообучение, должностные инструкции, аттестация)
- Проведение 100% операций компании через UDS
- Разработка и внедрение KPI для сотрудников + ежемесячная аналитика работы сотрудников
- Акции, сегментации и розыгрыши среди клиентов с целью увеличить их лояльность к компании, научить рекомендовать и побудить приходить чаще



ТОЧКА Б

Всего контактов в CRM:

6 451

Оцифрованных участников программы лояльности:

3 983

Общее кол-во клиентов по рекомендации:

560 (5 уровней рекомендаций)

Выручка по рекомендациям:

>19 000 000 KZT

Фактическая скидка:

6%

Среднее кол-во покупок на 1 клиента:

5,4

Просмотры:

В приложение за квартал = 2 500 просмотров

Возвращаемость:

15% лояльных клиентов принесли 62% выручки

Кол-во отзывов:

3 500 (более 360 отзывов с комментариями)

Топ-клиенты:

200 клиентов оставили более 200 000 тенге

Агрегатор:

С источника трафика UDS присоединились - 688 клиентов и купили 370



Клиент:

Ербол Зайпулаев



Партнер UDS и внедренец:

Светлана Гучетель

Результаты акции на возвращаемость:

Запускались акции с дарением баллов клиентам с целью вернуть обратно в бизнес спустя более чем 2 месяца с последней покупки

Результаты: 650 000 тенге в кассу

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

23 000 000 KZT