

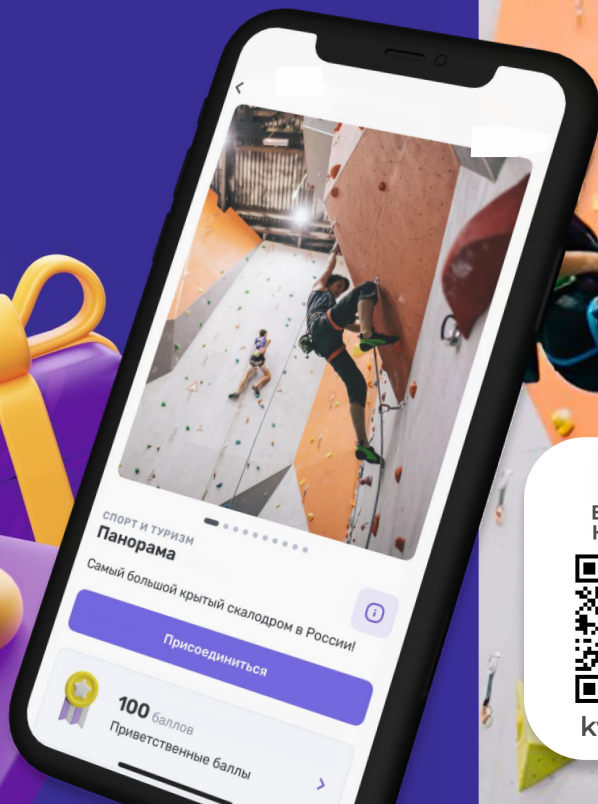
Скалодром

Панорама

📍 г. Иркутск

🚀 Дата запуска UDS:
12.11.2019

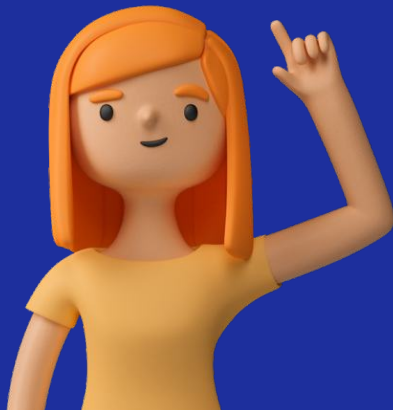
📄 Дата информации:
19.01.2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

Компания использует прямые
скидки на услуги;
Ведут социальные сети



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

1.

Собрать клиентскую базу и влиять на
возвращаемость клиентов

2.

Внедрение реферальной системы

3.

Удержание текущих клиентов
за счет бонусной системы

4.

Собирать объективную
обратную связь от клиентов
простым и удобным способом



**Платформы ПЛ
и носители карт:**

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



Новичкам:

100 баллов за регистрацию,
списание сразу



**Статусы ПЛ*.
Кешбэк по уровням**

Новичок - 3%
Любитель - 4%
Продвинутый скалолаз - 5%
Клуб скалолазов - 6%



Списание баллов:

30% для всех статусов



Срок действия бонусов:
бессрочно



Баллы за рекомендацию:
Единоразово 100 баллов,
на постоянной основе
5%, 1% и 1% от суммы чека
в три круга друзей



Возврат из оттока:
Сертификат на 500 баллов,
списание - 30%
по истечении 7 дней от даты
присоединения к программе лояльности



Сертификаты для привлечения:
Кросс-маркетинг с Иркутским
планетарием и стоматологией
Стома Денталь

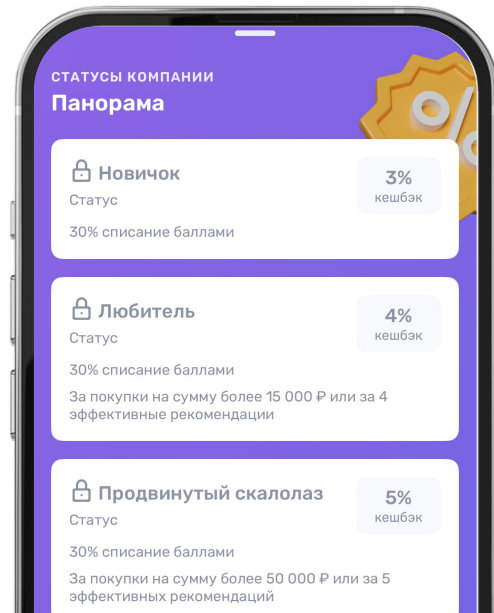


Подарок ко дню рождения:
Сертификат на 1000 баллов, срок
действия - 7 дней, приходит
за 3 дня до дня рождения, списание 30%



Интеграция: 1С

ПЛ* - программа лояльности



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Комплексное внедрение программы лояльности
- Инструкции для персонала
- Брендирование точек продаж
- Интеграция с 1С
- Персоналу донесена ценность проведения более 50% транзакций с использованием программы лояльности
- Секретный ингредиент



Со стороны бизнеса:

- ▼
Тест разных гипотез
- ▼
Брендирование всех рекламных каналов
- ▼
Публикация новостей о программе лояльности в социальных сетях
- ▼
Вовлеченность управленцев бизнеса
- ▼
Сильные управленческие решения и открытость к новым инструментам

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 5 ЛЕТ:

Всего контактов
в CRM:
2 602

Оцифровано новых
участников ПЛ*:
2 566 (99%)

Совеслили
покупки:
629 (24%)

Сарафан. Количество
новых клиентов
по рекомендациям:
154

Глубина
рекомендаций:
6 поколений

Выручка
по рекомендациям:
105 010 Р

Фактическая скидка:
1,46%

Количество покупок
с картой
лояльности:
1 629

Среднее кол-во
повторных покупок
на 1 клиента:
2,59

Выдано
сертификатов:
11 254

Выручка по
сертификатам:
39 844Р

Получено оценок:
285

Получено отзывов:
17

Средний чек:
5 335 Р

Экономия за счет
отказа от прямой
скидки:
546 852 Р

Выручка
от новых клиентов
с платформы UDS:
2 156 832 Р

Выручка
от новых клиентов
по рекламе в UDS.APP:
216 944Р

Выручка
от новых клиентов
по кросс-маркетингу:
12 447 Р

Выручка по внешним
источникам трафика:
336 458 Р

Экономия:

Отказ от рассылки смс
и печати пластиковых карт,
бумажных сертификатов,
экономия -
421 388 Р



Клиент:

Андрей Мельников



Партнер UDS:

Денис Рудых



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

**ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:**

3 249 079 Р