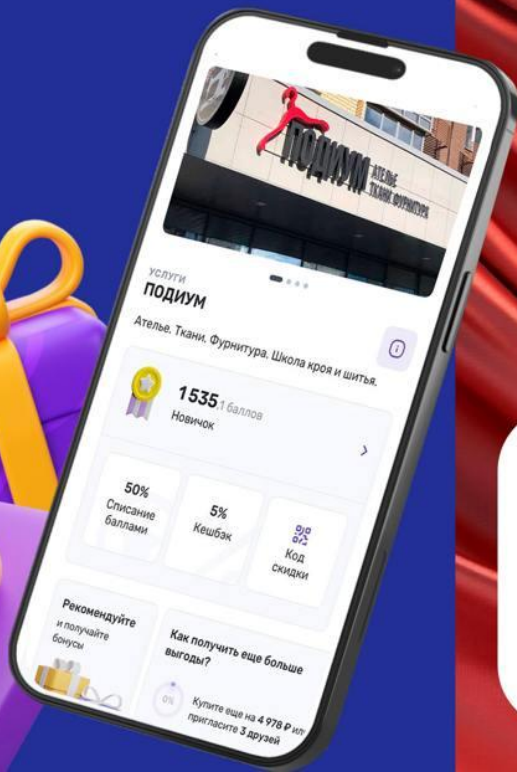


АТЕЛЬЕ ПОДИУМ

📍 г. Челябинск

📅 Дата запуска UDS:
Октябрь 2020

📅 Дата информации:
Январь 2025



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds

ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Компания на платформе UDS с октября 2020 года. Работали с UDS сразу с специалистами внедрения

Программа лояльности отсутствовала.

- Использовали прямые скидки

Клиентская база не велась

- Была подключена система скидок по номеру телефона

Не работали с повторными покупками в системе,

- фокусировались на привлечении новых клиентов, а не на удержание существующих

ПЛ* - Программа лояльности

ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Разработать эффективную стратегию программы лояльности
- Грамотно рассчитать бонусную программу и другие акции
- Правильно настроить и запустить реферальную программу
- Привлечь новых гостей
- Увеличить качество работы сотрудников с ПЛ*
- Настроить коммуникации с гостями, используя все каналы ПЛ*
- Создать акции и розыгрыши для привлечения покупателей
- Создать автоматизированные воронки выдачи подарочных сертификатов для увеличения повторных покупок
- Увеличить средний чек
- Увеличить возвратность гостей



Новичкам:

100 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

- 1) 5%, 2) 7% 3) 9%,
4) 12% 5) 15%



Списание баллов:

50% от суммы покупки на всех статусах ПЛ*



Срок действия бонусов:

12 месяцев



Баллы за рекомендацию:

+5%, +1%, +1% от суммы чека с трех уровней рекомендаций знакомых и друзей



Подарок ко дню рождения:

Сертификат 300 баллов, списание 50% от суммы чека, срок действия 7 дней



Возврат из оттока:

Напоминание спустя 25 дней с даты последней покупки сертификатом на 100 бонусов



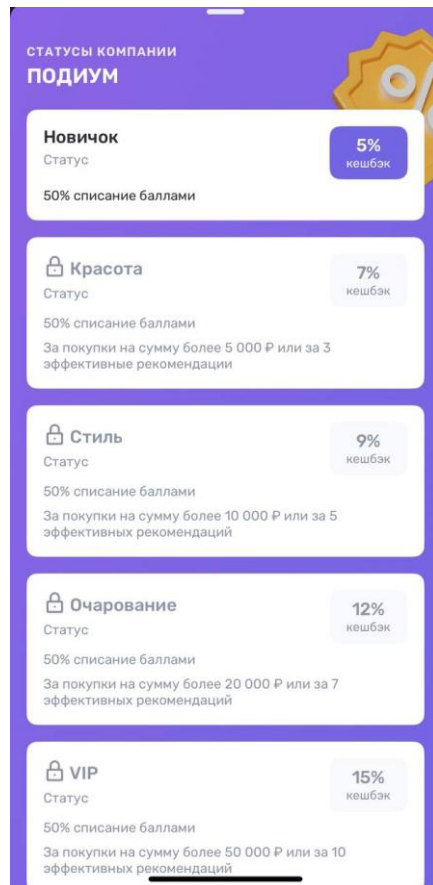
Баллы за отзывы:

Дарим 100 баллов за отзыв на 2GIS



Кросс-маркетинг:

Проводили коллаборацию с несколькими компаниями в городе. + 495 клиентов в базу
Для сотрудничества использовали внутренние механики UDS - автоматизированные сертификаты партнёрам



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны Внедренца:

- Эффективное обучение сотрудников
- Оцифровка клиентской базы и стимуляция активности гостей
- Привлечение новых гостей за счет рекомендаций и кросс-маркетинга
- Увеличение выручки в бизнесе за счет роста количества гостей, среднего чека и возвращаемости гостей, рост количества покупок
- Коммуникация с гостями через push-уведомления и автоматическое поздравление гостей
- Создание новой системы лояльности для гостей
- Создание точки присутствия компании в телефоне гостя через мобильное приложение
- Ежемесячная RFM-аналитика



- Ежемесячная активность с клиентской базой: вовлечение в программу лояльности, конкурсы, розжиг сарафанного радио

Со стороны бизнеса:

- Качественное обучение сотрудников
- Размещение визуальной информации о ПЛ *
- Ведение соц. сетей с контентом о ПЛ*
- Вовлеченность директора во все процессы
- Влияние руководителя на сотрудников для проведения операций через UDS

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 3,5 месяца

Всего клиентов в CRM:

5670

импорт клиентской
базы 0 клиентов

Оцифровано:

2307 (41%)

Совершили покупки:

5414 (96%)

Средний чек:

882 ₽

Общее количество новых клиентов

по рекомендациям

43

Количество

покупок с картой

лояльности:

33 125 шт.

Среднее кол-во повторных покупок

на 1 клиента:

6,12

Фактическая

скидка: 4,6 %

Глубина

рекомендаций: 3

поколения

Получено оценок

качества:

17

Выдано

сертификатов

за 2024 год :

7500 шт.

Выручка

по сертификатам:

13 450 ₽

Экономия

за счет отказа

от прямой скидки:

2 820 000 ₽

Дополнительный

доход от клиентов

по рекомендациям:

21 000 ₽

Дополнительный

доход от новых

клиентов

с платформы UDS:

2 670 000 ₽

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

5 480 000 ₽



Клиент:

Мария Энс



Партнер UDS:

Андрей Гарифов



**Специалисты по
внедрению:**

Денис Еловигов