

Посуточная аренда квартир

УЮТНОЕ МЕСТО



г. Красноярск



Дата запуска UDS:

04.02.2023



Дата информации:

28.12.2024



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Ощутимые расходы на привлечение клиентов с популярных площадок

* * *

Отсутствие оцифрованной клиентской базы и CRM-системы

* * *

Отсутствие системы рекомендаций

* * *

Отсутствие собственного интернет-канала (сайта или приложения)



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ



Оцифровка собственной клиентской базы



Привлечение новых гостей из числа пользователей UDS



Запустить рекомендательный маркетинг через систему рекомендаций



Баллы начислять с отложенным периодом в 3 суток



Платформы ПЛ и носители карт:

- карта в мобильном приложении UDS,
- карта в Telegram-боте,
- начисление баллов по номеру телефона



Новичкам:

500 баллов за регистрацию, сообщение через 1 день



Статусы ПЛ*:

Кешбэк по уровням:

Добро Пожаловать! 3%
Постоянный Гость 4%
Серебряный Гость 5%
Золотой Гость 7%
Платиновый Гость 10%



Списание баллов:

от 10% до 15% в зависимости от статуса карты



Срок действия бонусов:

12 месяцев. Баллы начисляются спустя 3 дня после проведения операции



Баллы за рекомендацию:

единоразово 100 баллов, на постоянной основе 5%, 4%, 3% от суммы чека в три круга друзей



Подарок ко дню рождения:

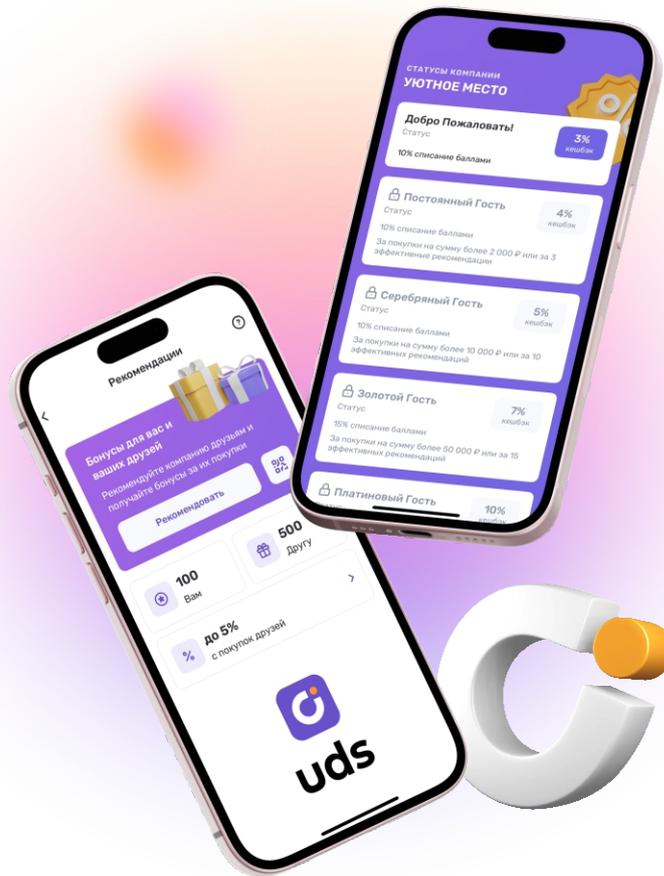
сертификат на 1000 баллов, за 3 дня до даты, сроком на 90 дней, списание 10%



Возврат оттока:

заказ на аренду возможно оформить возможно онлайн. Оплата переводом или наличными

*ПЛ – программа лояльности



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны специалиста по внедрению



Разработаны условия бонусной программы с учетом маржинальности, среднего чека



Качественно оформлена страница компании внутри приложения UDS



Донесена ценность 100% проведения всех транзакций через UDS, при этом не делая акцент на списание баллов.

Присоединение к ПЛ идет через приложение, по номеру телефона и в конце 2024 года подключен Telegram-бот



Запущены механики сертификатов



Со стороны бизнеса



Проведено брендрование, тейбтент установлен в каждой квартире с QR на скачивание и присоединение к компании



Готовность экспериментировать и тестировать различные механики с выпуском сертификатов



Самостоятельная подготовка новостей и пуш-рассылка новостей на клиентскую базу



Готовность и желание вступать в кросс-партнёрство с другими компаниями

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 2 ГОДА:

**Всего контактов
в CRM:**

815 без импорта

**Оцифровано новых
участников ПЛ*:**

749 (92%)

**Совершили
покупки:**

178

**Среднее кол-во
повторных покупок
на 1 клиента:**

с картой – 2,39,
без карты – 1,08

**Количество
покупок с картой
лояльности:**

340

**Количество
заказов через
приложение:**

14

**Сумма
заказов через
приложение:**

65 101 ₽

**Фактическая
скидка:**

4,22%

**Сарафан.
Количество
новых клиентов
по рекомендациям:**

141, купили 9

**Глубина
рекомендаций:**

4 поколения

Средний чек:

5 092,83 ₽

**Получено
оценок:**

33

**Получено
отзывов:**

6

**Выдано
сертификатов:**

9 301, использован 31

Выручка:

по сертификатам –

161 839₽

• по рекомендациям –

81 000 ₽

• по внешним
источникам
трафика –

76 490 ₽

• от новых клиентов
с платформы UDS –

49 633 ₽

ТОЧКА Б



Клиент:

Андрей Яковлев



Партнер UDS:

Артём Хоменко



**Специалист
по внедрению:**

Лидия Хоменко,
Артём Хоменко



**ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:**

293 743 ₽