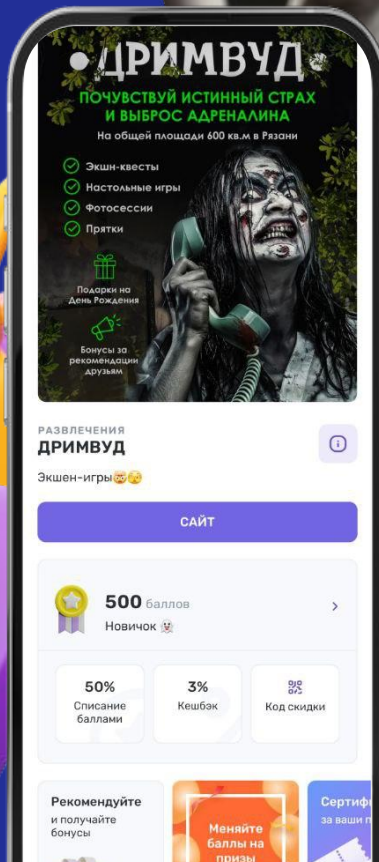


ЭКШН-ИГРЫ ДРИМВУД

г. Рязань

Дата запуска UDS:
23.04.2024

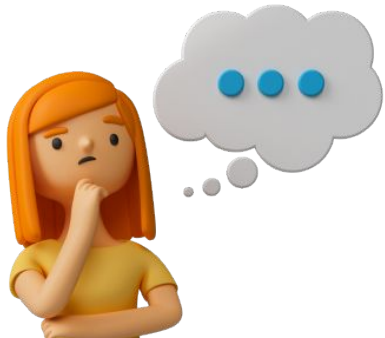
Дата информации:
24.01.2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Давали скидки клиентам, средняя скидка 13-15%
- Не было единой программы лояльности
- Не было возможности автоматизирована коммуницировать с клиентами и собирать обратную связь



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Уйти от прямых скидок
- Внедрить и настроить программу лояльности для клиентов
- Интеграция с учетно-кассовыми системами компании
- Персонализированные предложения для разных сегментов
- Сбор обратной связи напрямую у клиента



НАСТРОЙКИ



Носители карт:

- Карты в мобильном приложении
- Начисление баллов по номеру телефона



Новичкам:

500 баллов за регистрацию



Статусы программы лояльности:

Новичок - 3%

Любитель пощекотать нервы- 5%

Бесстрашный герой- 7%

Наводящий ужас- 10%

Непобедимый-12%

УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



Баллы за рекомендацию:

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



Возврат из оттока:

Спустя 90 дней с последней покупки, дарим сертификат номиналом 300 баллов



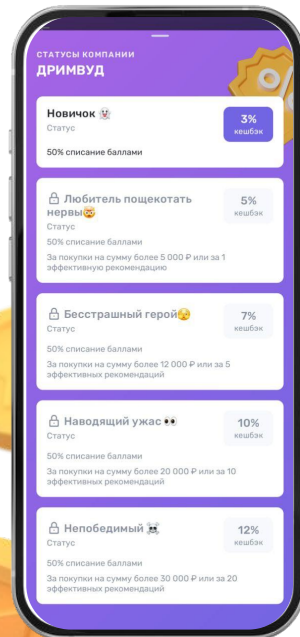
Подарок ко Дню Рождения:

сертификат номиналом 500 баллов, дарится за 5 дней до Дня Рождения



Интеграция:

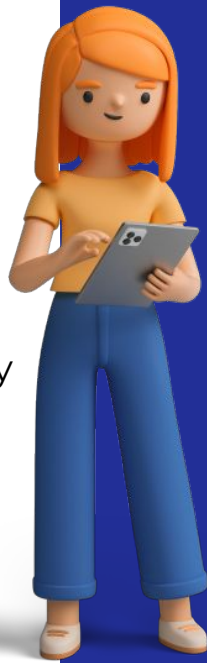
- С Эватором (самостоятельно)



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

➤ СО СТОРОНЫ ВНЕДРЕНЦА:

- Заполнение функционала программы
- Разработка листовок на стойки в магазины
- Интеграция с Эватор
- Обучение сотрудников работе с программой
- Еженедельный контроль работы сотрудников
- Передача знаний управляющему компании
- Разработка и запуск акций
- Разработка механики “Товары за баллы”



➤ СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА

- Проведение 100% транзакций в UDS
- Сотрудники допродают клиентам за счет баллов и дополнительных товаров
- Используют скрипты для сбора отзывов
- Информирование клиентов об акциях и розыгрышах
- Контроль работы сотрудников со стороны руководства

Всего контактов в CRM:

1 103

Оцифрованных участников программы лояльности:

807 (73%)

Совершили покупку:

785 (71%)

Общее кол-во клиентов по рекомендации:

90 (4 уровня рекомендаций)

Выручка по рекомендациям:

115 000 руб.

Выручка по сертификатам:

202 000 руб.

С агрегатора:

Добавились 282 клиента, совершили покупок на сумму более 400 000 руб.

Процент оборотки от постоянных клиентов:

130 клиентов принесли 35% оборота компании

Фактическая скидка:

Снизили скидку с 13-15% до 3,6% (экономия на скидка составила более 400 000 руб.)

Повторные покупки принесли:

>1 000 000 руб.

Дополнительно:

1. Создали товары за баллы и обменивали баллы на напитки для участников
2. Создали мерч и начали продавать его, списывая баллы клиентов
3. Используют UDS AI для создания текстов для социальных сетей
4. Когда приходят дети с родителями или компании, скачивают приложение не только клиенту, который платит, а каждому участнику

**ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ВЫГОДА:**

>1 600 000 Р



Клиент:

Варламов Георгий
Мартынова Ирина



Партнер UDS:

Сергей Вокин



Эксперт по внедрению:

Светлана Гучетель