

Климатические системы

AC HOUSE



г. Сочи



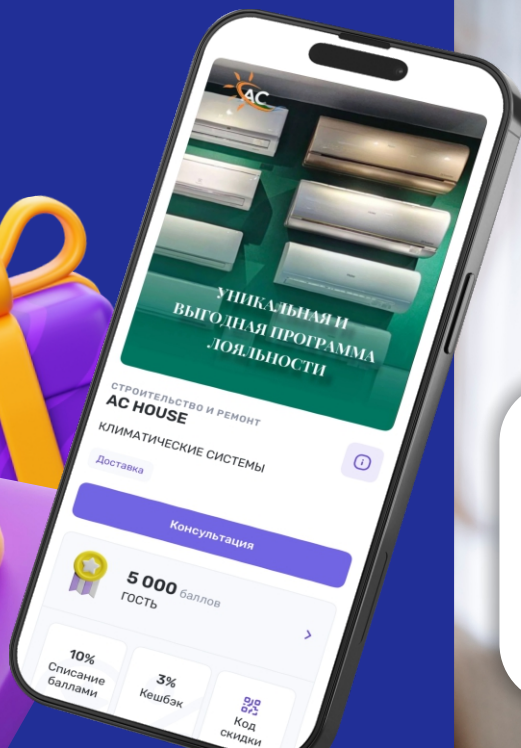
Дата запуска UDS:

01.05.2024



Дата информации:

10.12.2024



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds

ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Отсутствие сотрудников на территории магазина
- Низкая репотребляемость
- Ярко выраженная сезонность, период активных продаж приходится с мая по сентябрь, далее снижение покупательской активности
- Заказ и продажа товара осуществляется по телефону, редко на территории магазина
- Большая часть клиентов юр. лица, сумма покупок которых составляет более 100 000 ₽
- Агентские вознаграждения – 10%, от всех видов услуг (если товар куплен без скидки)
- Действующая программа лояльности – прямая скидка



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

1.

Привлечь новых клиентов через рекомендации

2.

Настроить программу лояльности, уйти от прямых скидок на cashback

3.

Выстроить коммуникации с клиентами

4.

Информировать о новостях, скидках, акциях

5.

Повысить узнаваемость бренда

6.

Увеличить средний чек



**Платформы ПЛ
и носители карт:**

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



Новичкам:
2000 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*. Кешбэк по уровням:
Гость 3%, Знакомый 4%,
Друг 5%, Близкий 7%, Свой 10%



Списание баллов:
от 10 до 15%



Срок действия бонусов:
баллы не сгорают



Подарок ко дню рождения:
Сертификат 5000 баллов,
сроком 14 дней, списание 20%



Баллы за рекомендацию:
на постоянной основе
10%, 1%, 0,5% от суммы
чека в три круга друзей

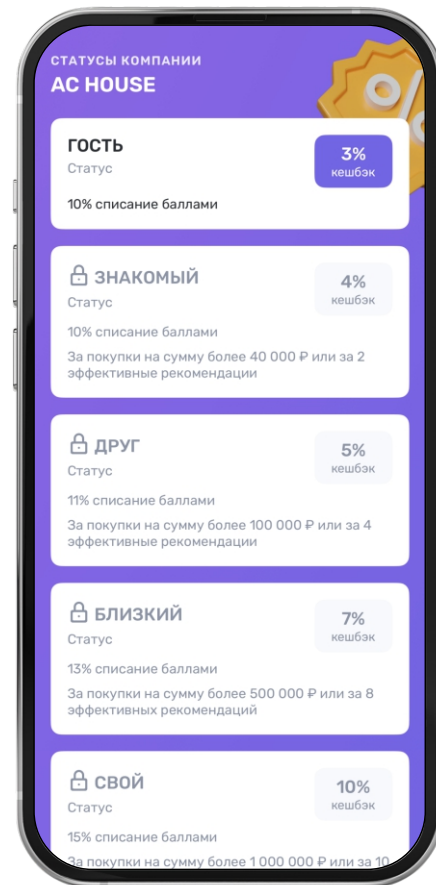


Возврат из оттока:
Клиенту приходит сообщение
в UDS, через 60 дней после
покупки. В сообщении просим
клиента рекомендовать
AC HOUSE своим друзьям,
и зарабатывать баллы с
их покупок



Сертификаты. Повышение чека:
Сертификаты по RFM 3000 Р,
сроком 60 дней, списание 10%

Сертификаты. Привлечение клиентов:
В коммерческом предложении
на покупки кондиционеров
от 100 000 Р, крепится ссылка
на получение сертификата
10 000 Р срок 14 дней, списание 10%.
От 200 000Р – ссылка на сертификат
20 000 Р, срок 14 дней, списание 10%



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:



Разработаны условия бонусной программы с учетом маржинальности, среднего чека (замена прямой скидки на cashback)



Качественно оформлена страница компании внутри платформы



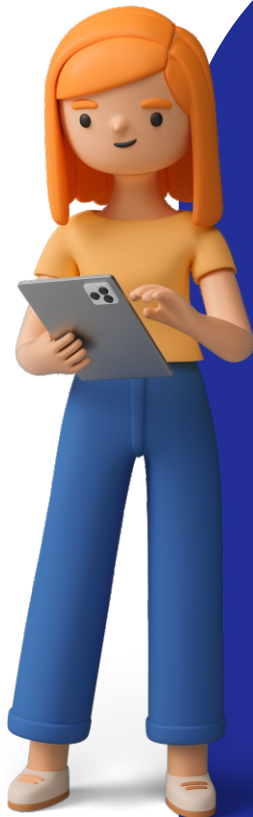
Помощь в проведении оцифровки клиентской базы (автоматизированной), ее розжиг и мотивация



Привлечение новых клиентов за счет рекомендаций, рассылки КП с условиями бонусной программы



Постоянный «подогрев» клиентской базы путем размещения новостей, рассылки пуш-уведомлений, проведения акций, а также выдача сертификатов



Со стороны бизнеса:



Для максимально эффективного запуска программы UDS принято решение работать с компанией по внедрению



Соблюдение собственником всех рекомендаций со стороны проектной команды



Работа с клиентами по телефону, рассылка сообщений про условия бонусной программы



Проведение 100% всех операций в UDS



Работа с КП, где в зависимости от суммы, прописаны выгодные условия бонусной программы для покупки

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 7 МЕСЯЦЕВ:

**Всего контактов
в CRM:**

169

**Оцифровано новых
участников ПЛ*:**

166 (98%)

**Совершили
покупки:**

27

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

1,78

**Количество
покупок с картой
лояльности:**

48

**Сумма заказов
через приложение:**

50 300 ₽

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

44

**Глубина
рекомендаций:**

4 поколения

**Выручка
по рекомендациям:**

258 589 ₽

Фактическая скидка:

2,75%, была 10%,
сократили в 3 раза

Средний чек:

69 540 ₽
вырос на
40 000 ₽

**Экономия за счет
отказа от прямой
скидки:**

242 092 ₽

**Выдано
сертификатов:**

104

**Выручка по
сертификатам:**

397 690 ₽

**Выручка
от новых клиентов
с платформы UDS:**

128 536 ₽

Экономия:

425 950 ₽

Сертифицированная
компания по внедрению
и сопровождению UDS



SERVICE

Первый Маркетинговый
сервис



Клиент:

Вероника Шакирова



Партнер UDS:

Нарек Карапетян



**Специалист
по внедрению:**

Андрей Прокопенко
Арман Мамян



**ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ВЫГОДА:**

1 077 207 ₽