

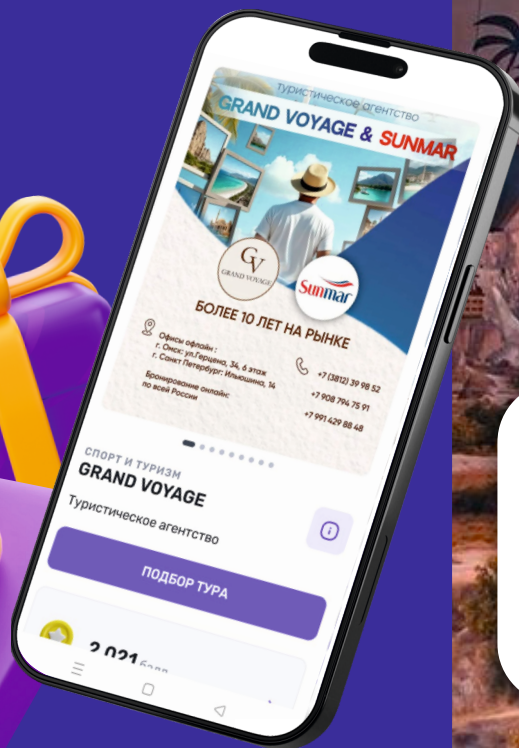
Туристическое агентство

GRAND VOYAGE

📍 г. Омск

🚀 Дата запуска UDS:
18.01.2025

📄 Дата информации:
16.05.2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- До внедрения максимальный размер скидки 2%.
- Не было аналитики по целевым клиентам и источникам трафика.
- Высокие затраты на маркетинг.
- Учетно-кассовая система: Excel таблицы. Коммуникация с клиентом по телефону или через мессенджеры
- Не было системы лояльности
- Предлагали другую систему лояльности за 300 000 руб - отказались из-за высокого чека.
- Не было статистики, не было цифр
- Не было онлайн коллабораций
- Не могли стимулировать клиентов рекомендовать

ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Увеличить кол-во и качество клиентов
- Выйти на средний высокий и премиальный сегмент
- Повысить узнаваемость турагентства.
- За счет инструментов UDS оптимизировать аналитическую работу по целевым клиентам и источникам рекламы.
- Оцифровать и удержать клиентскую базу
- Чтобы клиенты лучше и чаще рекомендовали



Новичкам:

2000 б начисляются сразу после регистрации. Сообщение после присоединения



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

кешбэк от 1% до 3%.
5 уровня.

Первый отпуск,
Погружение,
В сердце Мира,
Легенда путешествий,
Секреты Вселенной



Списание баллов:

от 1% до 3%



Срок действия баллов:

Баллы не сгорают



Баллы за рекомендацию:

0,5%, 0,1%, 0,1% за покупки друзей на постоянной основе.



Подарок ко дню рождения:

Сертификат на 5000,
списание 1,5%, действует
365 дней.
Отправляется за 0 дней



Возврат из оттока:

Начисление 1000 баллов



Сертификат:

привлечение клиентов
через кросс партнеров

Сертификат на 5000,
списание 1,5%, действует
60 дней.

Для кросс-маркетинга



Сертификаты:

повышение чека / удержание

Сертификат на 5000,
списание 1,5%,
действует 60 дней.
Раздаётся по базе -
без покупок.



Премия сотрудникам:

Подключили чаевые.
Оклад + процентная ставка
от продаж
С каждого подписанного
клиента - 30 руб



Интеграция:

UDS Кассир



ПЛ* – Программа лояльности

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Разработаны условия прибыльной и эффективной бонусной программы
- Качественно оформлена страница компании внутри приложения UDS
- Проведено оснащение промо-материалами в точке касания с клиентами (полиграфия, посты в соц.сетях и т.д.)
- Проведено обучение персонала.
- Разработан контент-план рассылок push-уведомлений по сегментам клиентской базы для ее стимулирования и активации.
- Настроен кросс маркетинг с 6 компаниями.

Со стороны бизнеса:

- Выполнение собственником всех рекомендаций проектной команды
- Полная вовлеченность и желание собственника получить максимальный результат от работы
- Контроль работы сотрудников и поддержание высокого командного духа

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 4 МЕСЯЦА:

Всего контактов в CRM:

Всего 1832 в т. ч.
импорт клиентской
базы 570

Оцифровано новых участников ПЛ*:

1242 человека (68%)

Совершили покупки:

130

Общее количество новых клиентов по рекомендациям

637 человек, 41 купил

Глубина рекомендаций:

3 поколения

Выручка по рекомендациям:

6 819 019 Р

Фактическая скидка:

0, 44%, ранее размер
скидки был 2%

Количество покупок с картой лояльности:

137

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

1,05

Получено оценок качества:

13 оценок, все 5

Выдано сертификатов:

Роздано всего
сертификатов 2936.
Использовали
9 человек.

На ДР, по базе без
покупок,
на 23 февраля, кросс
маркетинг, розыгрыш

Получено отзывов:

11

Выручка по сертификатам:

1 590 931 Р

Выручка по внешним источникам трафика:

1 221 090 Р

Экономия на кешбэке вместо прямых скидок

До внедрения
прямая
скидка составляла
2%. После внедрения
фактическая скидка
составляет 0, 44%.
Бизнес получил
экономия в размере
377 097 Р

Выручка от новых клиентов с платформы UDS:

989 386 Р

Сертифицированная
компания по внедрению
и сопровождению UDS



SERVICE

Первый Маркетинговый
сервис



Клиент:

Артеменко Ирина



Партнер UDS:

Артеменко Ирина



Специалист по внедрению:

Смирнова Светлана

**ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:**

2 827 414 Р