

Магазин мобильной техники

iMARKET



г. Надым



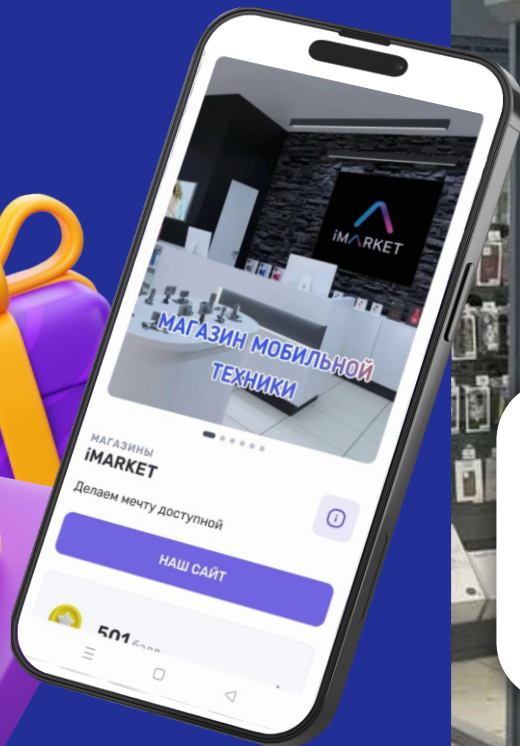
Дата запуска UDS:

15.01.2024



Дата информации:

22.11.2024



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds

О КОМПАНИИ

Совершив миграцию в UDS из другой системы лояльности, мы получили стабильно работающую систему, эффективное взаимодействие с клиентами и подробную аналитику. Расширенные возможности работы с сертификатами, система обратной связи и оценок, витрина товаров и услуг - всё это в одном приложении. Веб интерфейс, как и сами приложения, просты и понятны. Самое главное – довольный клиент.

Собственник: Денис Борисенко



- «IMARKET» работает с 2012 года, магазин стартовал в эпоху прихода техники Apple в Россию
- Мы продаём весь ассортимент продукции Apple, а также множество брендов в таких категориях как мобильная техника, телевизоры, электротранспорт и все возможные гаджеты для жизни



О КОМПАНИИ

Наша миссия – сделать лучшие бренды электроники доступными для каждого!

Мы не делаем скидок, а благодаря мониторингу цен у конкурентов предлагаем действительно низкие цены

Комплексный подход к товарам и услугам

«IMARKET» привык радовать своих клиентов, создавая уют и сервис для вас и делая любую покупку приятной. Стильный дизайн магазина, низкие цены и приветливый персонал - всё это как нельзя лучше отражает политику работы нашего магазина. Мы стремимся сократить время, которое вы тратите на поиск и покупку любимейшей техники, создавая вокруг вас сервис

Мы хотим, чтобы вы стали нашими «постоянными»!

Всегда стараемся учесть все пожелания и быть максимально близки к вам. Наш магазин даёт понять своими низкими ценами, что вы не переплачиваете — это и есть сервис



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Нестабильная работа старой бонусной системы
- Отсутствие прямого канала связи с клиентами
- Отсутствие реферальной системы

ЦЕЛИ:

- Стабильная работа приложения
- Приток новых клиентов
- Вовлечь клиентов в новую бонусную систему

ЗАДАЧИ ПЕРЕД ВНЕДРЕНИЕМ:

- Бесшовный переход от старой системы лояльности на UDS
- Расширение клиентской базы
- Создание программы лояльности и улучшения качества обслуживания клиентов с их обратной связью
- Оцифровка источников трафика во всех каналах продаж

СЛОЖНОСТИ:

- Вторая компания в этом городе на платформе UDS



Новичкам:

500 приветственных баллов



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

5 уровней бонусной системы,
CASHBACK от 1% до 5%



Списание баллов:

от 5% до 30% в зависимости
от статуса клиента



Срок действия баллов:

Бессрочный



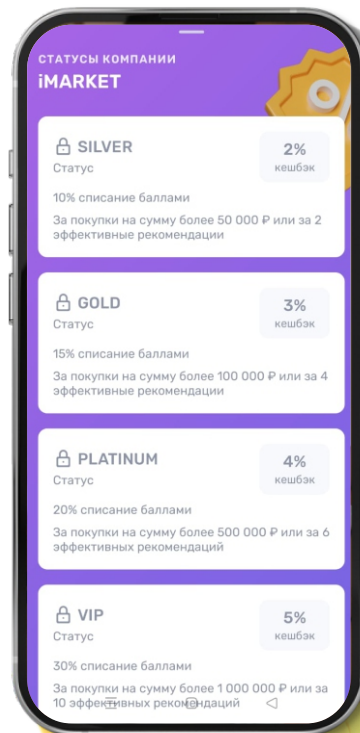
Подарок ко дню рождения:

сертификат 500 баллов



Баллы за рекомендацию:

1000 единоразово,
1%-0,5% за рекомендацию
другу



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Для максимально эффективного запуска программы UDS принято решение работать с компанией по внедрению
- Вовлечённость в проект всех его участников: собственника, сотрудников компании и внедренца
- Разработаны условия бонусной программы с учетом маржинальности, среднего чека, качественно оформлена страница внутри платформы
- Было принято правильное решение – проводить все 100% оплат через UDS



Со стороны бизнеса:

- Проведено брендрование в точках касания с клиентами
- Проведено комплексное обучение сотрудников и индивидуальная аттестация каждого
- Постоянный «подогрев» клиентской базы путем размещения новостей, рассылки пуш-уведомлений, проведения акций, а также выдача сертификатов

Оцифровано 3 945 клиентов, из них уже покупатели 547 человек (14%), остальные являются участниками бонусной программы, но пока ещё не совершили покупки. Выполнили импорт базы клиентов

Привлечено 97 новых клиентов через UDS App, из них 13 клиентов купили на 318 909 руб.

За счет рекомендаций привлечено 31 новых клиентов, 4 клиентов совершили покупку на сумму 479 730 руб.

Онлайн-продажа: с 15.01 по 29.02 сделан 1 заказ через UDS на сумму 18 990 руб.

Работа с RFM-сегментами дополнительно принесла в компанию 41 490 руб.

Использование UDS сертификатов принесло 4 491 руб. дополнительного дохода



Клиент:

Денис Борисенко



Партнер UDS:

Прокопенко Андрей



Внедренец:

Андрей Прокопенко

Успешное внедрение и сопровождение программы лояльности - это ключ к эффективным результатам.

Разработка отдельной программы лояльности требует больших инвестиций и времени.

Программа лояльности в агрегаторе повышает узнаваемость бренда и даёт готовые эффективные инструменты.

Пока вы знакомились с этим кейсом, показатели уже улучшились.

ОБЩАЯ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

863 610 Р