

Магазин-военторг

МАРШАЛ



г. Калининград



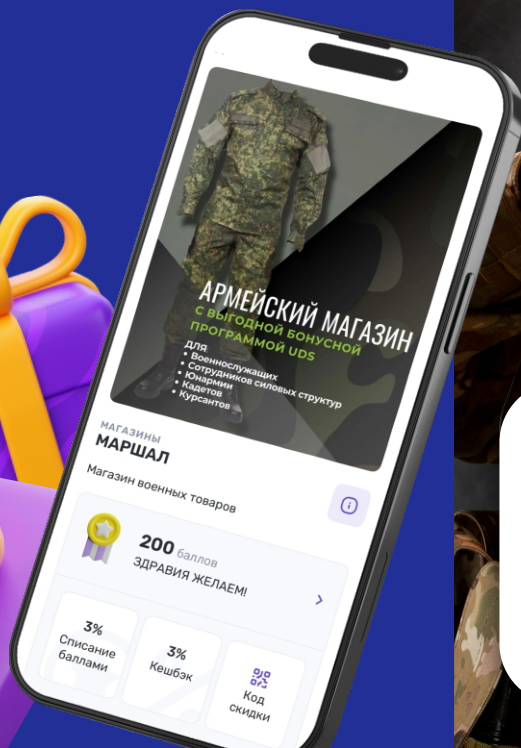
Дата запуска UDS:

30.08.2024

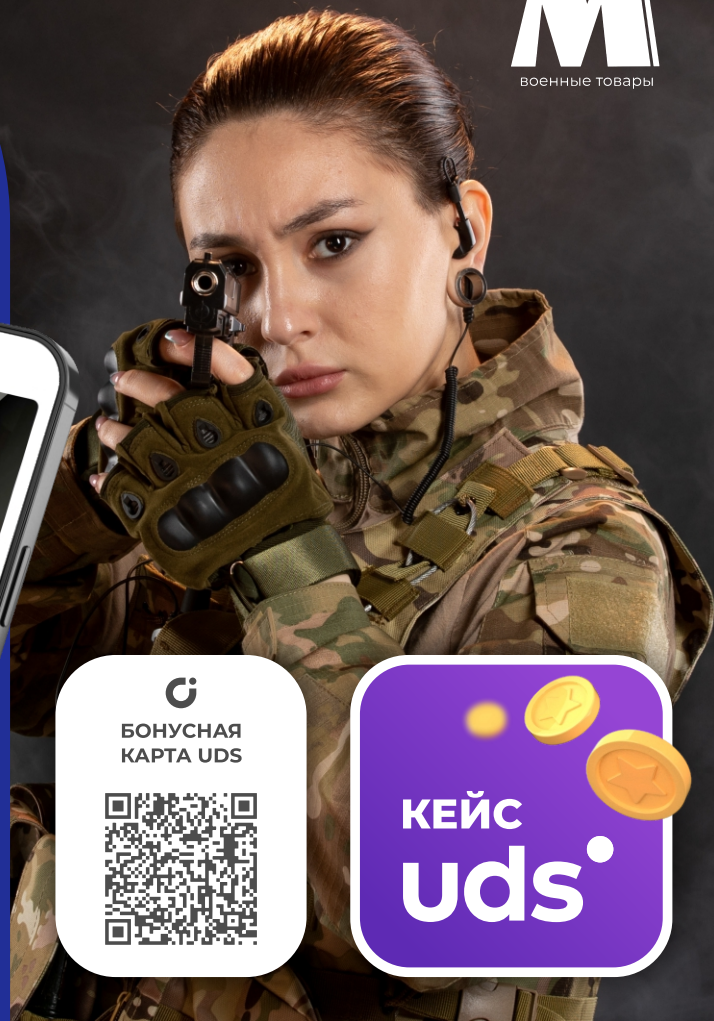


Дата информации:

06.12.2024



военные товары



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds

ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Компания существует на рынке более 10 лет, занимается розничной продажей военных товаров
- 3 филиала:
 - два в г. Калининград,
 - один в г. Гвардейск с населением в 15 000 чел.
- Клиентами бизнеса в основном являются:
 - участники СВО, срочники, кадеты,
 - сотрудники силовых ведомств
- Сезонность в бизнесе, снижение покупательской активности проявляется в январе, феврале
- Наличие большого количества прямых конкурентов в г. Калининград
- Отсутствие сайта и соц.сетей
- Возрастной персонал



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

1. Выделяться на фоне конкурентов, с помощью внедрения бонусной программы и собственного мобильного приложения
2. Создать эффективную систему скидок
3. Разжечь «сарафан»
4. Запустить эффективные акции, направленные на увеличение прибыли
5. Настроить коммуникации с клиентами
6. Увеличить возвратность покупателей

НАСТРОЙКИ:



**Платформы ПЛ
и носители карт:**

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



Новичкам:

200 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

Здравия желаем 3%,
Сержанта 5%, Прапорщик 7%
Полковник 10%, Генерал 15%



Списание баллов:

от 3 до 10%, в зависимости
от статуса карты лояльности



Срок действия бонусов:

баллы не сгорают



Интеграция: Эватор

УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



Баллы за рекомендацию:

единоразово 100 баллов
на постоянной основе
3%, 1%, 0,5% от суммы чека
в три круга друзей



Возврат из оттока:

Напоминание через
30 дней после покупки



Подарок ко дню рождения:

Сертификат 300 баллов,
за 7 дней до даты, срок
14 дней, списание 10%



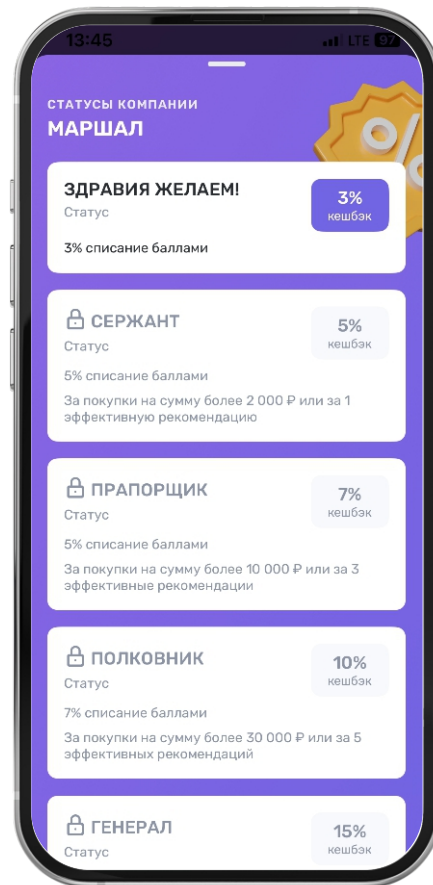
Сертификаты:

200₽ по RFM-сегментам,
на 14 дней, списание 10%



Кросс-маркетинг:

с компаниями
La'venti и MyBiusty



ПЛ* – Программа лояльности

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:



Разработаны условия бонусной программы с учетом маржинальности, среднего чека



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



Разработана система рекомендаций, стимулирующая привлечение новых клиентов



Проведено брендрование в точках касания с клиентами



Проведено комплексное обучение сотрудников



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



100% вовлечённость собственника компании в проект



Настроили интеграцию с учетно-кассовой системой ЭВАТОР, что повлияло на скорость работы сотрудников при проведении операций



Собственник бизнеса четко следовал всем рекомендациям со стороны проектной команды



Контроль работы сотрудников со стороны собственника



Каждый сотрудник на «отлично» владеет знаниями о бонусной программе, ориентируется в мобильном приложении UDS, может помочь покупателю получить карту лояльности

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 4 МЕСЯЦА:

Всего контактов в CRM:

1 094

Оцифровано новых участников ПЛ*:

952 (87%)

Совершили покупки:

912 (83%)

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

1,79

Количество покупок с картой лояльности:

1 631

Сарафан. Количество новых клиентов по рекомендациям:

27

Получено оценок:

77, рейтинг 5,
отзывов – 6

Глубина рек рекомендаций:

3 поколения

Выручка по рекомендациям:

12 080 ₽

Фактическая скидка:

2,06%

Средний чек:
был 1202 ₽,
стал 2 182 ₽

Экономия за счет отказа от прямой скидки:

260 103 ₽

Выдано сертификатов:

470

Выручка по сертификатам:

3 801 ₽

Выручка от новых клиентов с платформы UDS:

149 163 ₽

Выручка от новых клиентов по рекламе UDS.APP:

36 128 ₽

Экономия:

Изготовление пластиковых карт –

13 860 ₽

Покупка картридера для чтения пластиковых карт –

12 000 ₽

Ручная обработка бумажных анкет –

9 240 ₽

Создание своего мобильного приложения –

250 000 ₽

Поддержка своего мобильного приложения –

40 000 ₽

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

1 799 890 ₽

Сертифицированная
компания по внедрению
и сопровождению UDS



SERVICE

Первый Маркетинговый сервис



Клиент:

Карен Лалаян



Партнер UDS:

Кристине Гюлумян



Специалист по внедрению:

Андрей Прокопенко
Арман Мамян