

Магазин электроники

# VSEMSMART



г. Донецк



Дата запуска UDS:

20.08.2024

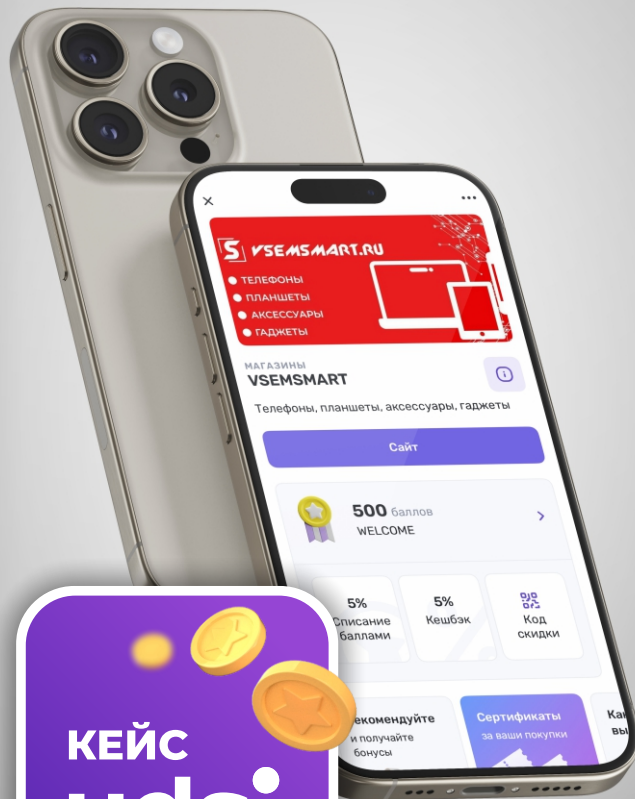


Дата информации:

08.12.2024



БОНУСНАЯ  
КАРТА UDS



# ТОЧКА А

## ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Прямая скидка по специальным купонам при подписке на Телеграм-канал
- Отсутствует оцифрованная клиентская база
- Рекомендации не отслеживаются



## ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

1.  
Создание мобильного приложения
2.  
Отслеживание клиента
3.  
Информирование об акциях
4.  
Создание системы лояльности
5.  
Формирование клиентской базы
6.  
Создание реферальной программы
7.  
Повышение возвратности клиентов с помощью бонусной программы (начисление баллов, работа с сертификатами)

## НАСТРОЙКИ:



### Новичкам:

500 баллов за регистрацию  
В сообщении рассказываем  
клиентам про наш ассортимент



### Статусы ПЛ\*.

#### Кешбэк по уровням:

на технику для всех 1%,  
на аксессуары: WELCOME 5%,  
SILVER 10%, GOLD 15%



### Списание баллов:

на технику 1% для всех,  
на аксессуары от 5% до 15%



### Срок действия бонусов:

баллы не сгорают



### Баллы за рекомендацию:

единоразово 500 баллов  
на постоянной основе  
2%, 1%, 0,5% от суммы чека  
в три круга друзей

## УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



### Возврат из оттока:

сообщение с призывом  
посетить магазины



**Подарок ко дню рождения:**  
сертификат 500 баллов,  
сроком на 30 дней,  
списание 10%



### Сертификаты:

за покупку в декабре  
клиенты получают  
сертификат на январь



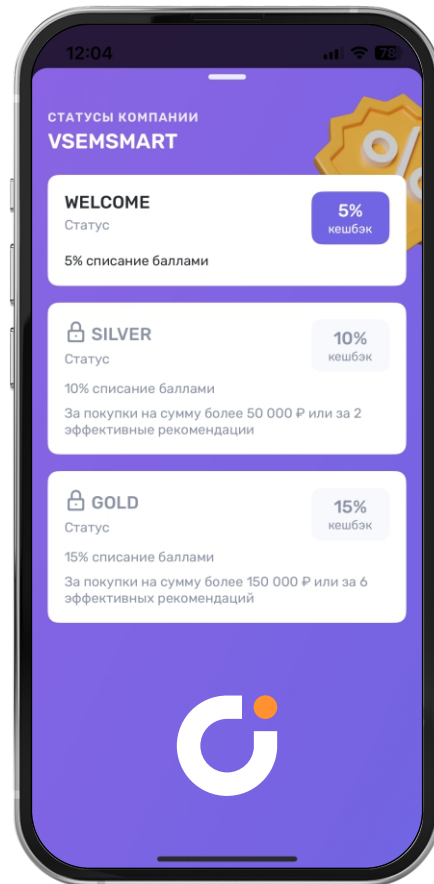
### Баллы за отзывы:

200 баллов за отзывы  
на Яндекс.Картах



### Интеграция:

с 1С с доработкой  
индивидуальных  
настроек

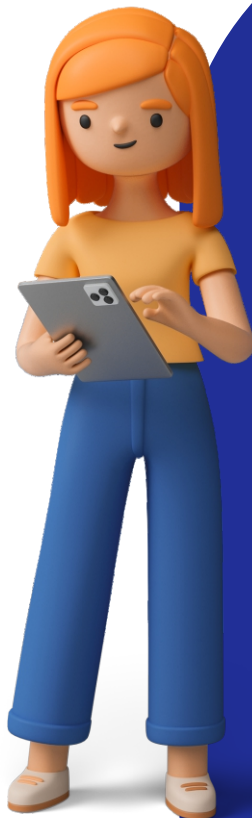


ПЛ\* – Программа лояльности

# ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

## Со стороны внедренца:

- Разработаны уникальные условия бонусной программы, учитывающие все аспекты бизнеса
- Учитывая особенности региона расположения, подключена опция списания баллов по номеру телефона
- Карточка компания внутри платформы оформлена качественными изображениями для привлечения внимания покупателей
- Проведено брендрование в точках касания с клиентами
- Осуществлена оцифровка клиентов из социальных сетей
- Проведено комплексное обучение сотрудников и индивидуальная аттестация каждого
- Настроена своевременная отправка Push-уведомлений и сегментированная работа с клиентской базой стимулировала к покупкам



## Со стороны бизнеса:



Для быстрого запуска программы UDS и получения максимального результата принято решение работать с компанией по внедрению



Собственник и управляющая участвовали во всех процессах работы проектной команды, максимально вовлекаясь и понимая необходимость рекомендуемых действий



С компанией-подрядчиком настроена интеграция с 1С



Работа с персоналом по контролю, мотивации и настрою командной работы



Сотрудники компании помогают клиентам в установке приложения

# ТОЧКА Б

## РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 4 МЕСЯЦА:

**Всего контактов  
в CRM:**

754

**Выручка  
по рекомендациям:**

618 309 ₽

**Выдано  
сертификатов:**

586

**Оцифровано новых  
участников ПЛ\*:**

253 (34%)

**Средний чек:**

21 379 ₽

**Выручка  
по сертификатам:**

29 598 ₽

**Совершили  
покупки:**

658 (87%)

**Фактическая  
скидка:**

0,06%

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

468 971 ₽

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

31, купили 16

**Количество  
покупок с картой  
лояльности:**

1 372

**Экономия  
на SMS-рассылках:**

10 080 ₽

**Глубина  
рекомендаций:**

2 поколения

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

2,09

**Получено  
оценок:**

9, рейтинг 5

Сертифицированная  
компания по внедрению  
и сопровождению UDS



## SERVICE

**Первый Маркетинговый  
сервис**



**Клиент:**

Сергей Кафтанов,  
собственник



**Партнер UDS:**

Андрей Прокопенко



**Специалист  
по внедрению:**

Андрей Прокопенко,  
Арман Мамян



**ОБЩАЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ВЫГОДА:**

# 1 126 958 ₽