

Магазин электроинструментов
и ручных инструментов

ПРОИНСТРУМЕНТ



г. Новороссийск



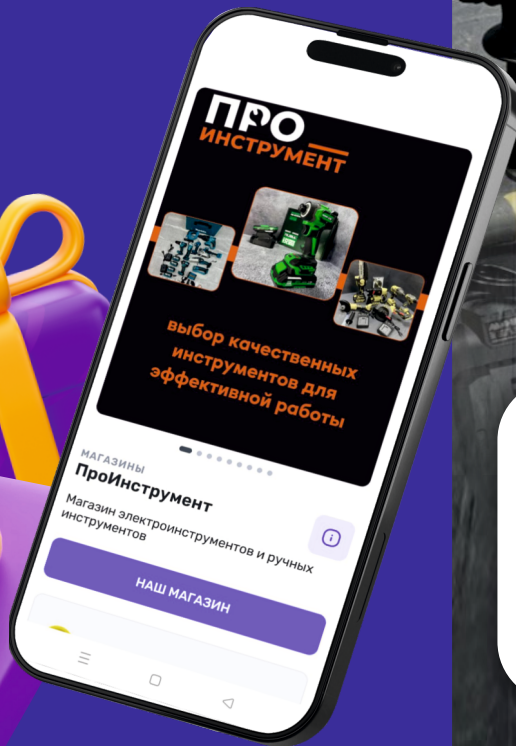
Дата запуска UDS:

01.10.2024



Дата информации:

22.01.2025



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds

ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Отсутствие системы лояльности
- Высокая конкуренция
- Отсутствие социальных сетей
- Прямая скидка до 15%
- Отсутствует оцифрованная клиентская база



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Создание мобильного приложения
- Оцифровка клиентской базы
- Автоматизированная реферальная программа
- Увеличение количества клиентов
- Привлечение клиентов через рекомендации
- Настройка коммуникации с клиентами
- Повышение возвратности клиентов с помощью бонусной программы через работу с сегментами клиентов



Новичкам:

1000 баллов,
сообщение через 15 дней



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

Новичок - 3%

Любитель - 4%

суммарные покупки на
50 000 или 2 успешные
рекомендации

Специалист - 5%

суммарные покупки
на 150 000 или

4 успешные рекомендации

Мастер - 10%

суммарные покупки
на 500 000

или 8 успешных
рекомендаций

Профессионал - 12%

суммарные покупки
на 1 200 000 или 15 успешных
рекомендаций



Списание баллов:

от 5% до 15%



Баллы за рекомендацию:

единоразово 100 баллов

1,5%, 1%, 0,5%



Баллы за отзывы:

100 баллов за отзыв в 2гиз



Срок действия бонусов:

Бессрочный



Возврат из оттока:

Приходит сообщение
клиенту через 30 дней



Подарок ко дню рождения:

Сертификат
за 3 дня до дня рождения
на 500 баллов
с 10% списанием
и действует 30 дней



Сертификаты:

привлечение клиентов
используются сертификаты
у кросс-партнеров и по ссылке
при проведение акций

ПЛ* – Программа лояльности



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Разработка и настройка системы лояльности
- Красивая и продающая карточка компании
- Обучение сотрудников
- Разработка печатных материалов для облегчения коммуникации с клиентами
- Составление маркетинговых акций для привлечения клиентов в бонусную программу
- Разработка реферальной программы
- Постоянный контроль и корректировка показателей

Со стороны бизнеса:

- Включенность собственника в работу
- Участие во всех этапах
- Желание использовать современные инструменты



**Всего контактов
в CRM:**

158

**Выручка
по рекомендациям:**

34 200 ₽

**Получено
отзывов:**

8

**Оцифровано новых
участников ПЛ*:**

150

**Фактическая
скидка:**

2,56%

**Выдано
сертификатов:**

419

**Совершили
покупки:**

75

**Количество
покупок с картой
лояльности:**

154

**Выручка
по сертификатам:**

91 500 ₽

**Общее количество
новых клиентов
по рекомендациям**

9, 1 клиент купил

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

2,16

**Экономия
на кешбэке вместо
прямых скидок**

103 839,92 ₽

**Глубина
рекомендаций:**

2 поколения

**Получено оценок
качества:**

22

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

33 827 ₽



Клиент:

Виталий Самойленко



Партнер UDS:

Евгений Бондаренко



Внедренец:

Арман Мамян
и 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:**

263 366, 92 ₽