

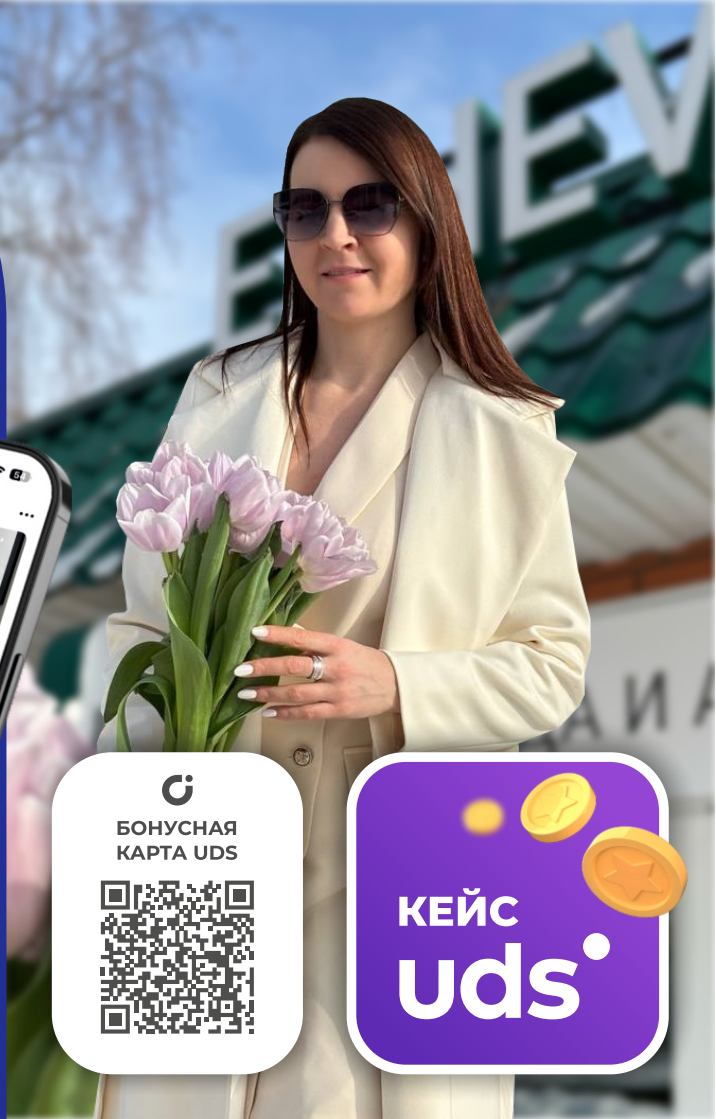
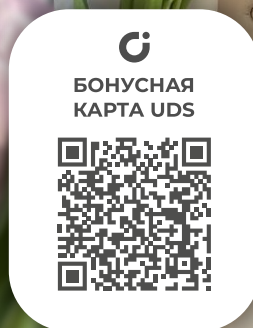
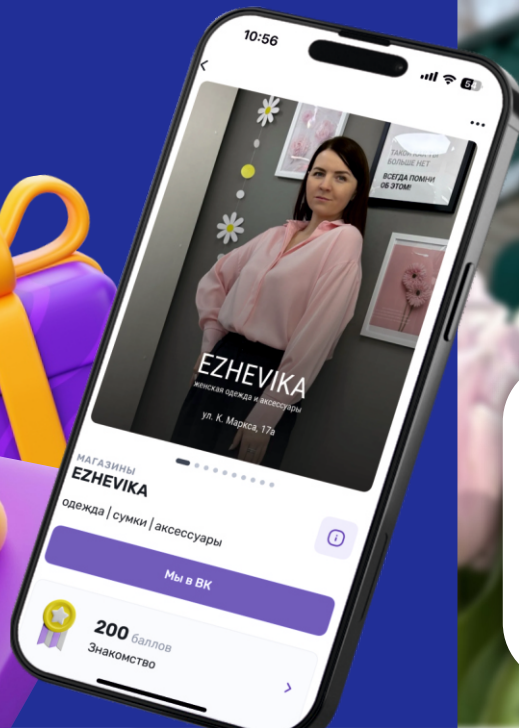
Магазин женской одежды

ЕЖЕВИКА

📍 г. Кунгур

🚀 Дата запуска UDS:
01.09.2022

📄 Дата информации
20.03.2025



О КОМПАНИИ

В маленьком городе Кунгуре Пермского края, где проживает около 70 тысяч человек, наш магазин уже пять лет является частью местной жизни. В эпоху доминирования маркетплейсов конкуренция ощущается особенно остро.

Перед нами стояла задача – внедрить современные подходы, чтобы не просто удержать существующих клиентов, но и создать стимул для их возвращения в наш магазин снова и снова.

Мы понимали, что для достижения этой цели необходимо выйти за рамки традиционных методов. Речь шла о создании уникального клиентского опыта, который бы выделял нас на фоне безликих онлайн-платформ. Мы стремились не просто продавать товары, а строить долгосрочные отношения, основанные на доверии и персональном подходе. Поэтому мы сделали ставку на программу лояльности и активное взаимодействие с покупателями с помощью приложения UDS.

Собственник: Татьяна Гусева



Наш магазин специализируется на размерах от 40 до 56, чтобы каждая женщина, независимо от комплекции, могла найти здесь свой идеальный образ.

Основная аудитория магазина – женщины в возрасте от 30 до 60 лет, ценящие качество, комфорт и индивидуальность. За пять лет работы магазин заслужил репутацию надежного партнера, предлагающего не просто одежду, а стиль жизни.

Благодаря внедрению бонусной системы, мы успешно оцифровали большую часть своей клиентской базы, что позволяет отслеживать предпочтения покупателей и предлагать персонализированные решения.

Это не просто торговая точка, а место, где рождается красота и уверенность в себе, где каждая женщина чувствует себя особенной.

ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Не была оцифрована клиентская база
- Не отслеживали статистику
- Не поздравляли клиентов с Днем Рождения и другими праздниками
- Не могли отследить количество покупок у клиентов
- Не получали обратную связь от клиентов



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Оцифровать клиентскую базу
- Отслеживать статистику
- Общаться с клиентами с помощью push-уведомлений
- Поздравлять клиентов с праздниками
- Дарить сертификаты, чтобы привлечь и удержать клиентов, увеличивая чек
- Начать получать обратную связь о качестве товара и обслуживания





Новичкам:

500 приветственных баллов



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

5% 7% 10%
кешбэк с покупки



Списание баллов:

до -20%
от суммы чека



Баллы за рекомендацию:

За рекомендации
5%-3%-1% с оплат друга
Единоразовый бонус - 100
фиксированный



Подарок ко дню рождения:
сертификат на 500 баллов



Срок действия баллов:
Бессрочный

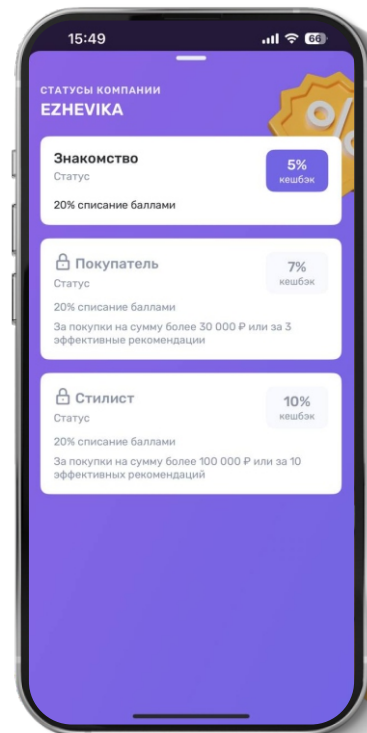


Возврат из оттока:
Через 45 дней
приходит сообщение



Сертификаты:

Регулярно отправляем
клиентам сертификаты или
баллы, тем самым увеличивая
сумму чека и привлекаем
к совершению покупки



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Разработали условия бонусной программы
- Комплексное обучение сотрудников
- Оформление страницы внутри платформы
- Запуск рекламы на платформе UDS



Со стороны бизнеса:

- Информирование клиентов о бонусной системе через социальные сети
- Регулярные push-уведомления по всей клиентской базе
- Запуск кросс-маркетинга с партнерами

Оцифровано: 4775, из них 2 582 (54%) покупателей

Отказ от изготовления пластиковых карт.

Экономия 70 755 ₽

Выручка от клиентов из рубрикатора и по рекомендациям UDS App 1.7 млн. ₽

Реклама UDS «Обрати внимание» привлекла 230 новых клиентов, которые купили на 127 800 ₽

Выручка по источникам трафика составила 15.11 млн. ₽
(Трафик по рекомендациям, трафик из UDS App, органический трафик)

Средний чек увеличился с 1200 ₽ до 2500 ₽

Выручка с повторных покупок составила 8.93 млн. ₽

Количество повторных покупок на клиента 2.53

Средняя оценка за обслуживание 4.99

Отзывов от клиентов 1836



Клиент:

Гусева Татьяна



Партнер UDS:

Гусева Татьяна



Внедренец:

Гусева Татьяна

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:

3.63 млн. ₽