



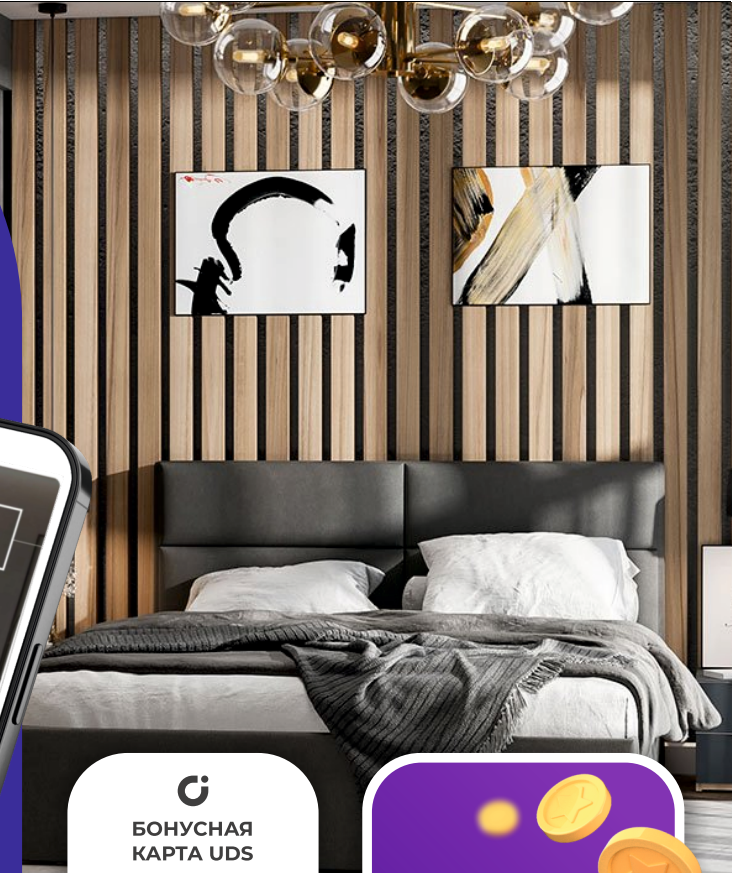
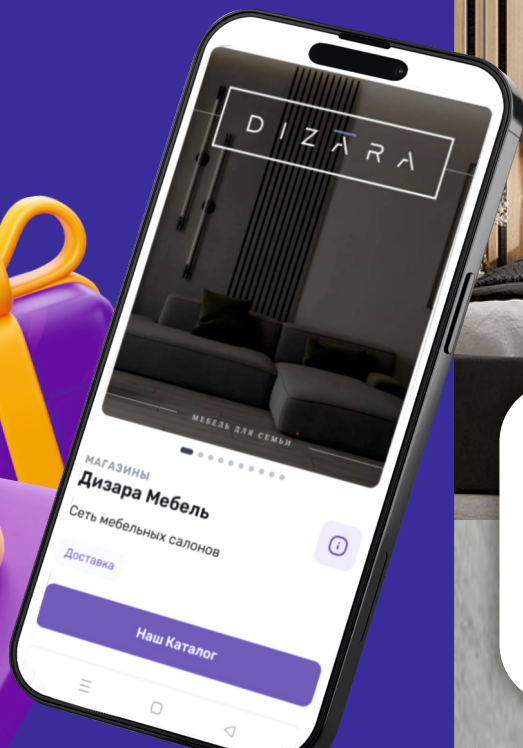
Сеть мебельных салонов

ДИЗАРА МЕБЕЛЬ

 г. Иркутск

 Дата запуска UDS:
25.01.2020

 Дата информации:
21.12.2024



ТОЧКА А

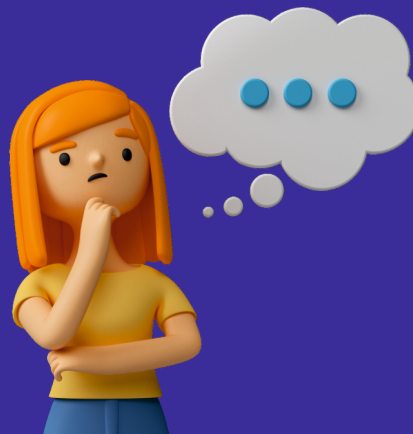
ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Прямые скидки
- Нет эффективной системы по сбору обратной связи
- Коммуникация с клиентской базой через смс
- Отсутствует аналитика по рекламным каналам
- Нет реферальной системы



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Оцифровка клиентской базы
- Сокращение издержек на смс коммуникацию (3000р/мес)
- Внедрение реферальной системы
- Удержание текущих клиентов за счет бонусной системы
- Сбор обратной связи от клиентов простым удобным способом





Новичкам:

1000 приветственных бонусов, оплатить можно с первой покупки



Статусы ПЛ*:

Кешбэк по уровням:

Начальный - 5%

Золотой - 7%

Любимый VIP - 10%



Списание баллов:

20% для всех статусов



Баллы за рекомендацию:

3%, 1%, 1% по уровням клиентов +
500 баллов единовременно



Срок действия баллов:

24 месяца



Возврат из оттока:

Сертификат на 5000 бонусов через 1 год после покупки, списание до 20%, действует 30 дней



Баллы за отзывы:

1000 бонусов за размещенный отзыв, получили 21 отзыв



Кросс-маркетинг:

Кросс-маркетинг с компаниями Cinnabon, Азбука дизайна, Мастер потолок, Спутник, Солнце, эффект от кроссмаркетинга, за все время 236 655 руб.



Подарок ко дню рождения:

До 21.11.2024 использовали сервис UDS-helper, 3000 бонусов на 30 дней, списание 20% - выручка 4 772 034 руб.

Перешли на автоматизированные сертификаты UDS



Интеграция:

Интеграция с 1С



Премия сотрудникам:

Сотрудники получают за каждого оцифрованного клиента в ПЛ* по 100 руб, даже если клиент не сделал покупку

ПЛ* – Программа лояльности



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Комплексное внедрение
- Инструкции для персонала
- Брендирование точек продаж
- Интеграция с 1С
- Проведение более 90% транзакций с использованием программы лояльности



Со стороны бизнеса:

- Вовлеченность управленцев бизнеса
- Мотивация персонала
- Брендирование всех рекламных каналов, тест разных гипотез, публикация новостей о программе лояльности
- Посещение публичных мероприятий UDS
- Сильные управленческие решения и открытость к новым инструментам

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 4 ГОДА:

**Всего контактов
в CRM:**

37 673

из них импорт 16 825

**Оцифровано новых
участников ПЛ*:**

18 502 (49%)

Совершили покупки:

14 307

**Общее количество
новых клиентов
по рекомендациям**

362

**Глубина
рекомендаций:**

5 поколений

**Выручка
по рекомендациям:**

2 729 343 ₽

**Фактическая
скидка:**

0,63%

**Количество
покупок с картой
лояльности:**

22 629

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

1,1

**Получено оценок
качества:**

978

Получено отзывов:

134

**Выдано
сертификатов:**

35 114

**Выручка
по сертификатам:**

124 541 ₽

**Выручка
по внешним
источникам
трафика:**

26 459 325 ₽

**Выручка от новых
клиентов по кросс-
маркетингу:**

182 563 ₽

**Экономия
на рассылке
смс и печати
сертификатов**

3 617 452 ₽

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

15 438 241 ₽



Клиент:

Качан Людмила



Партнер UDS:

Рудых Денис



Внедренец:

Рудых Денис

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:**

49 732 701 ₽