

Мясной магазин

ТАРКО-ФЕРМА



г. Иркутск



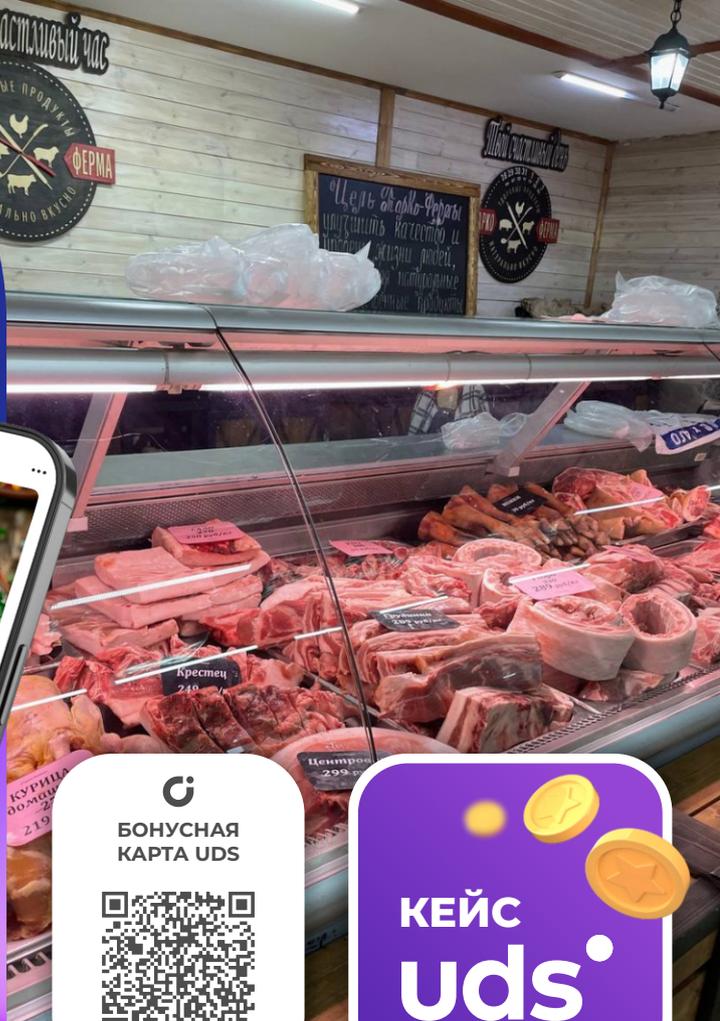
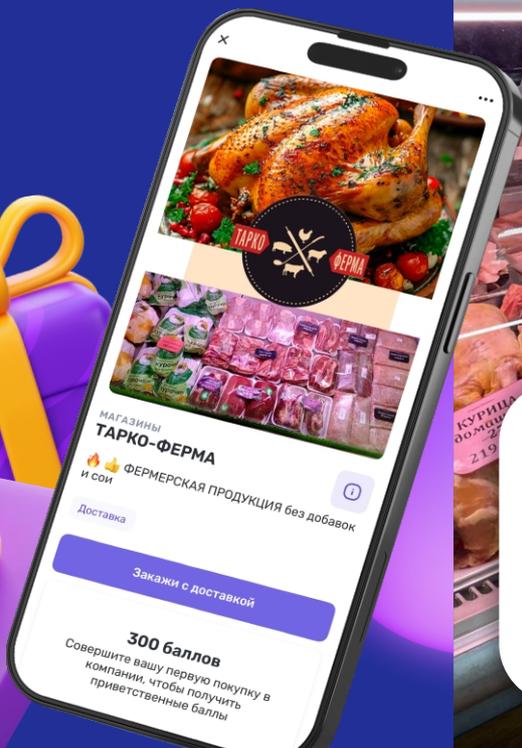
Дата запуска UDS:

10.12.2022



Дата информации:

22.11.2024



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds

ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

Бизнес только открылся
и сразу купил лицензию
UDS



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

1.

Создать бонусную систему

2.

Оцифровать клиентскую базу

3.

Автоматизировать сбор
обратной связи от клиентов

4.

Повысить узнаваемость бренда

5.

Выстроить канал коммуникации
с клиентской базой, в том числе, за счет
автоматизированных сценариев

6.

Кросс-маркетинг с другими
компаниями

7.

Статистика, аналитика для
принятия управленческих
решений



Платформы ПЛ и носители карт:

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



Новичкам:

200 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*:

Кешбэк по уровням:

- Новичок 0,5%
- Любимый покупатель 1%
- Друг магазина 2%
- Эксклюзивный 3%



Списание баллов:

10%



Срок действия бонусов:

баллы не сгорают



Баллы за рекомендацию:

единоразово 200 баллов, на постоянной основе 3%, 0,5% и 0,5% от суммы чека в три круга друзей



Подарок ко дню рождения:

Сертификат 300 баллов, срок 10 дней, списание 50%



Возврат оттока:

Сертификат 50 баллов, по истечении 45 дней от даты последней покупки, на 7 дней, списание 7%



Заказы, доставка:

208 заказов через приложение, 112 позиций, эквайринг не подключен

ПЛ* – Программа лояльности

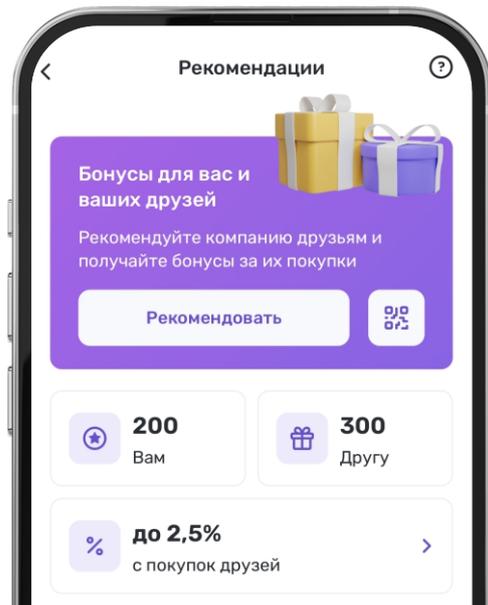


Сертификаты для привлечения:

Используем все типы сертификатов, кросс-маркетинг делали с 8 разными бизнесами. Сертификаты выдаются по RFM



Интеграция: Эвотор



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:



Брендирование
точки продаж



Помощь в проведении
интеграции с Эвотор



Инструкции
для персонала



Оформление профиля
приложения, помощь
в расчете бонусной
системы



Консультирование
по тесту гипотез



Со стороны бизнеса:



Донесена персоналу ценность
проведения более 80%
транзакций с использованием
кода скидки из приложения



Вовлеченность собственника
в процесс внедрения



Контроль сотрудников в части
предложения присоединиться
к программе лояльности
на кассе

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 2 ГОДА:

Всего контактов в CRM:

8 981

Оцифровано новых участников ПЛ*:

6 705 (75%)

Совершили покупки:

5 732 (64%)

Сарафан. Количество новых клиентов по рекомендациям:

878, из них купили 310

количество покупок 2471

Глубина рекомендаций:

5 поколений

Выручка по рекомендациям:

2 896 300 ₺

Количество заказов через приложение:

208

Сумма заказов через приложение:

652 348 ₺

Фактическая скидка:

2,09%

Количество покупок с картой лояльности:

27 647

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

5,57

Выдано сертификатов:

28 567, в т.ч. кросс-маркетинг и по своей базе

Выручка по сертификатам:

1 155 489 ₺,

лучше результат был от акций, в которых сумма сертификата была более 100 баллов

Получено оценок:

2 521, рейтинг 4,9

Средний чек:

1 369 ₺, вырос на 12%

Получено отзывов:

484

Выручка

от новых клиентов с платформы UDS:

4 544 932 ₺

Выручка

от новых клиентов по рекламе в UDS.APP:

реклама по CPA за 1 неделю принесла 12 клиентов на общую сумму 12 633 ₺, запуск 14.11.2024 ₺

Выручка по внешним источникам трафика:

12 000 038 ₺

Экономия:

Отказ от печати пластиковых карт и бумажных сертификатов, экономия –

386 773 ₺



Клиент:

Асхат Тауков



Партнер UDS:

Алексей Степанов



Специалист по внедрению:

Денис Рудых

«Качественное внедрение и сопровождение программы лояльности в агрегаторе – залог успешного кейса. Гораздо выгоднее создать программу лояльности в агрегаторе нежели моно-программу лояльности, так же это популяризация бренда, и возможность использовать инструменты, которые используют федеральные компании имеющие штат маркетологов и программистов. Пока вы знакомились с этим кейсом показатели увеличились».

ОБЩАЯ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

9 635 842 ₺