

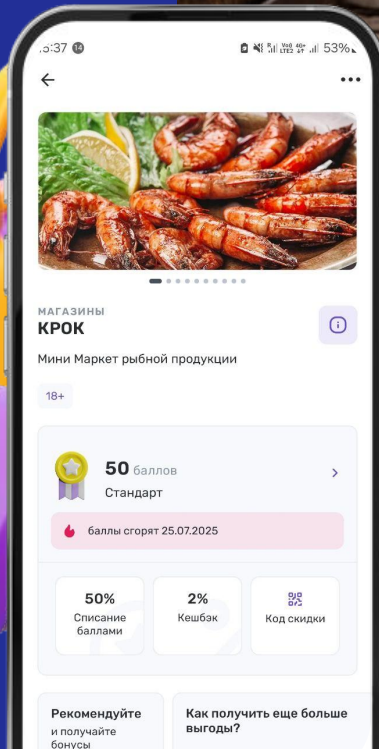
СЕТЬ МАГАЗИНОВ ПЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

КРОК

📍 Ст. Куцевская

📅 Дата запуска UDS:
Январь 2020

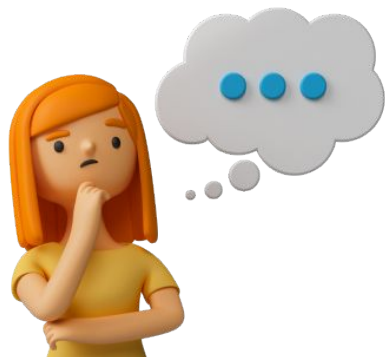
📅 Дата информации:
Январь 2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Нет программы лояльности
- Нет коммуникации с клиентами
- Нет еженедельной аналитики работы сотрудников



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Организовать свою клиентскую базу
- Автоматизировать сарафанное радио
- Разработать и внедрить KPI сотрудникам
- Внедрить инструмент, который позволит возвращать клиентов в бизнес и коммуницировать с ними



НАСТРОЙКИ



Носители карт:

- Карты в мобильном приложении
- Начисление баллов по номеру телефона



Новичкам:

100 баллов за регистрацию



Статусы программы лояльности:

Base - 1,5%
Стандарт - 2%
Стандарт + - 3%
Премиум - 4%
VIP - 5%



Баллы за рекомендацию:

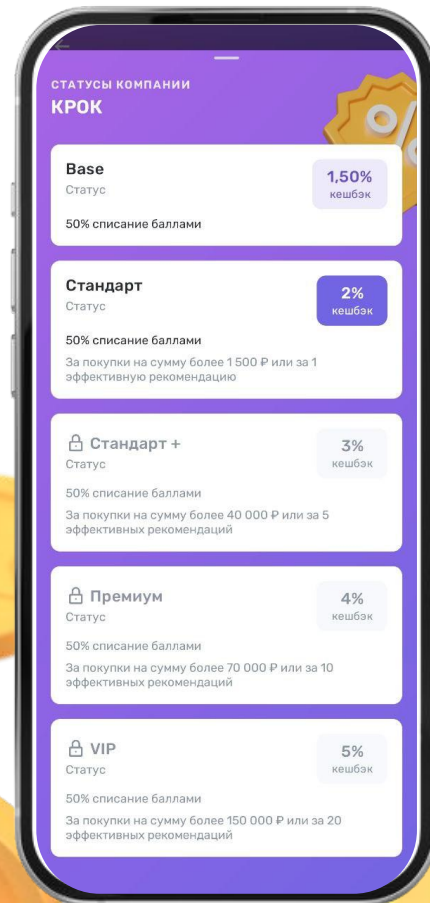
- 50 баллов с первой покупки друга
- 2% с каждой покупки



Интеграция:

- С 1С (привлекали интеграторов)

УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

➤ СО СТОРОНЫ ВНЕДРЕНЦА:

- Заполнение функционала программы
- Интеграция с 1С
- Обучение сотрудников работе с программой
- Еженедельный контроль работы сотрудников
- Передача знаний управляющему компании
- Разработка и запуск акций

➤ СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА

- Проведение 100% транзакций в UDS
- Контроль работы сотрудников со стороны руководства
- Постоянная коммуникация с внедренцем напрямую



ТОЧКА Б

Всего контактов в CRM:

18 859

Оцифрованных участников программы лояльности:

10 289

Средний чек:

Средний чек клиентов с картой лояльности на 35% выше, чем у клиентов без карты UDS

Общее кол-во клиентов по рекомендации:

2 900 (8 уровней рекомендаций)

Топ-клиенты:

1300 клиентов оставили более 50 000 р. (есть десятки клиентов, которые оставили по 400 000 рублей в компании)

Выручка

по рекомендациям:

>35 000 000

Фактическая скидка:

3,6%

Среднее кол-во покупок на 1 клиента:

50,6

Просмотры:

В приложение за квартал = 2 500 просмотров

Кол-во отзывов:

23 250 (более 1800 отзывов с комментариями)

Результаты акции на возвращаемость:

Запускались акции с дарением баллов клиентам с целью вернуть обратно в бизнес спустя более чем 2 месяца с последней покупки
Результаты: более 1200 клиентов вернули на сумму 1 500 000

**ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ВЫГОДА:**

38 000 000 Р.



Клиент:

Араик Бабаджанян



Партнер UDS:

Павел Рубанович



Эксперт по внедрению:

Светлана Гучетель