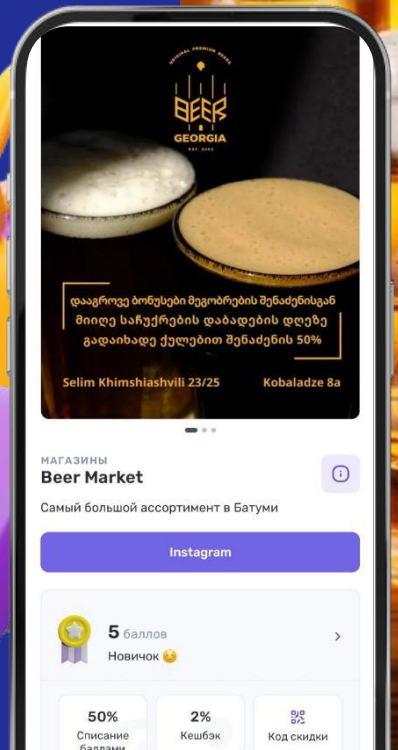
МАГАЗИН ПЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

BEER MARKET

Батуми

Дата запуска UDS:
Октябрь 2024

Дата информации:
Январь 2025



КЕЙС uds

ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Нет программы лояльности
- Есть акции только привязанные к товарам
- Нет коммуникации с клиентами
- Нет еженедельной аналитики работы сотрудников

ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Организовать свою клиентскую базу
- Внедрить инструмент, который позволит коммуницировать с клиентами
- Хочет видеть обратную связь от клиентов напрямую

НАСТРОЙКИ

УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ

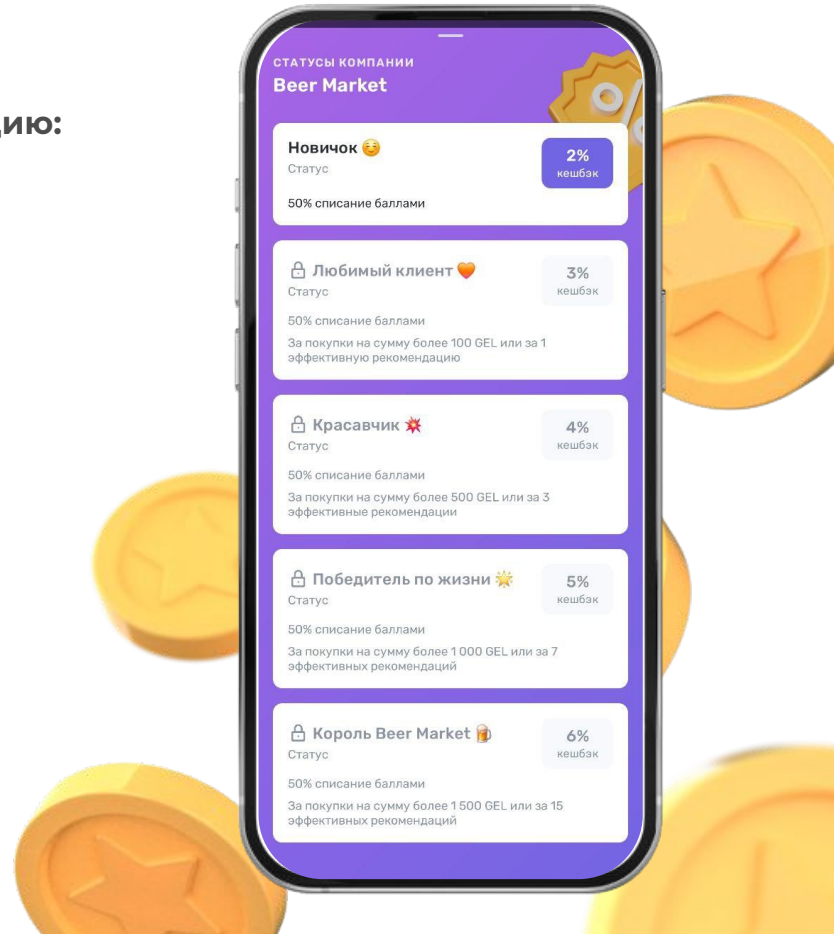
Носители карт:
• Карты в мобильном приложение
• Начисление баллов по номеру телефона

Новичкам:
3 балла за регистрацию

Статусы программы лояльности:
Новичок - 2%
Любимый клиент- 3%
Красавчик - 4%
Победитель по жизни - 5%
Король -6%

Баллы за рекомендацию:
• 3 баллов с первой покупки друга
• 2% с каждой покупки

Интеграция:
• С Poster



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

СО СТОРОНЫ ВНЕДРЕНЦА:

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

СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА

- Контроль работы сотрудников со стороны руководства
- Постоянная коммуникация с внедренцем напрямую
- Обучение отдельного человека по работе с UDS

ТОЧКА Б

Результаты за 3 месяца работы

Всего контактов в CRM:
972

Оцифрованных участников программы лояльности:
781

Средний чек:
Средний чек клиентов с картой лояльности на 13% выше, чем у клиентов без карты UDS

Кол-во отзывов:
270

Выручка по рекомендациям:
2 200 GEL

Фактическая скидка:
1,2%

Среднее кол-во покупок на 1 клиента:
12,4 (если смотреть средний по клиентам от 2 покупок = 19,9)

Просмотры:
В приложение за квартал = 3 000 просмотров

С агрегатора:
Присоединились 108 клиентов, из них совершили покупку 53

Механика по статусам:
Руководством была разработана акция, для тех клиентов, кто дошел до последнего статусы - тот получает мерч компании

Топ-клиенты:
29% постоянных клиентов, принесли 65% оборотки в компанию

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

6 000 GEL

Клиент и партнер:
Олег Погодин

Эксперт по внедрению:
Светлана Гучетель