

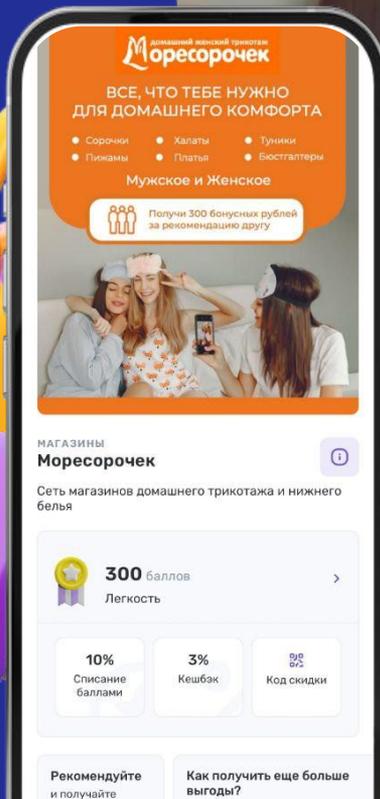
СЕТЬ МАГАЗИНОВ ДОМАШНЕГО
ТРИКОТАЖА И НИЖНЕГО БЕЛЬЯ

МОРЕСОРОЧЕК

📍 Сургут, Ханты-Мансийск, Нефтеюганск

🚀 Дата запуска UDS:
Октябрь 2024

📅 Дата информации:
Январь 2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Нет программы лояльности для клиентов
- Коммуникация с клиентами происходит через чаты и группы
- Запускали внутренние акции подвязанные к скидкам на различные товары



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Клиенты компании очень просили программу лояльности в течение года и пока был поиск экспертов, кто может все настроить, начался отток
- Интеграция с учетно-кассовой системой компании
- Создать процесс сбора обратной связи во время оплаты
- Разработать контент-план
- Перевести клиентов из групп в программу лояльности





Носители карт:

- Карты в мобильном приложении
- Начисление баллов по номеру телефона



Новичкам:

300 баллов за регистрацию



Статусы программы лояльности:

- Легкость - 3%
- Вдохновение- 5%
- Гармония- 7%



Баллы за рекомендацию:

- 300 баллов с первой покупки друга



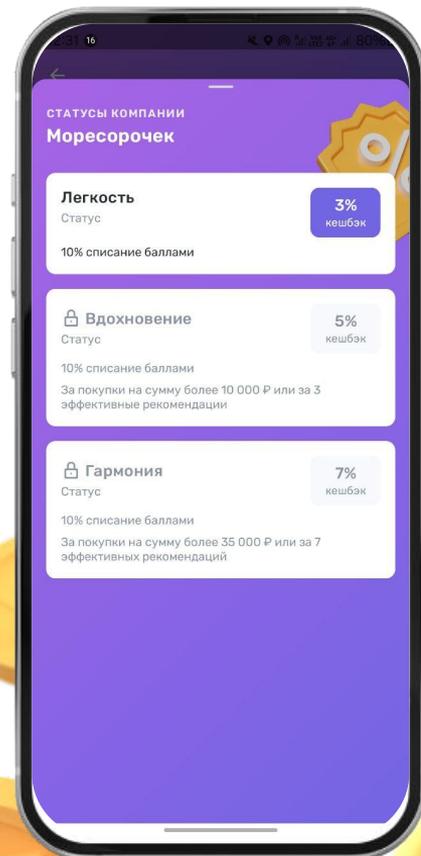
Подарок ко Дню Рождения:

сертификат номиналом 300 баллов, действует 7 дней



Интеграция:

- С Мой Склад (самостоятельно)



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

➤ СО СТОРОНЫ ВНЕДРЕНЦА:

- Заполнение функционала программы
- Разработка дизайна страницы UDS и листовок на стойки в магазинах
- Интеграция с Мой Склад
- Обучение сотрудников работе с программой (практикумы)
- Передача знаний собственникам компании
- Разработка и запуск акций по клиентской базе
- Разработка механик по переходу из всех источников компании в UDS



➤ СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА

- 100%-ая включенность собственников компании во все бизнес-процессы
- Контроль работы сотрудников со стороны руководства
- Быстрое согласование акций и механик

Всего контактов в CRM:

6 972 (2900 перенос клиентской базы)

Фактическая скидка:

3%

Средний чек:

Средний чек клиентов с картой лояльности на 16,6% выше, чем у клиентов без карты UDS

Результаты акции “Подарок при покупке”:

Если клиент совершал покупку на определенную сумму, ему выдавался подарочный сертификат, который можно было обменять на подарок

Результаты: Акция принесла в кассу более 500 000 руб.

Оцифрованных участников программы лояльности:

2 834

Возвращаемость:

Показатель сегмента лояльных “Кормильцы” вырос с 8% до 15,6%

Просмотры:

6000 просмотров страницы UDS за квартал

Механика перевода клиентов с опросов и с групп в UDS:

300 скачали приложение и часть из них купили, что принесло 364 000 руб. в кассу

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

>700 000 Р.

- > РОСТ СРЕДНЕГО ЧЕКА
- > РОСТ ПОКАЗАТЕЛЯ ВОЗВРАЩАЕМОСТИ
- > РОСТ ВОВЛЕЧЕННОСТИ КЛИЕНТОВ В БРЕНД
- > РОСТ ПРИБЫЛИ



Клиент:

Алевтина Гуменикова



Партнер UDS:

Ольга Шибецкая



Эксперты по внедрению:

Светлана Гучетель
Ольга Шибецкая