

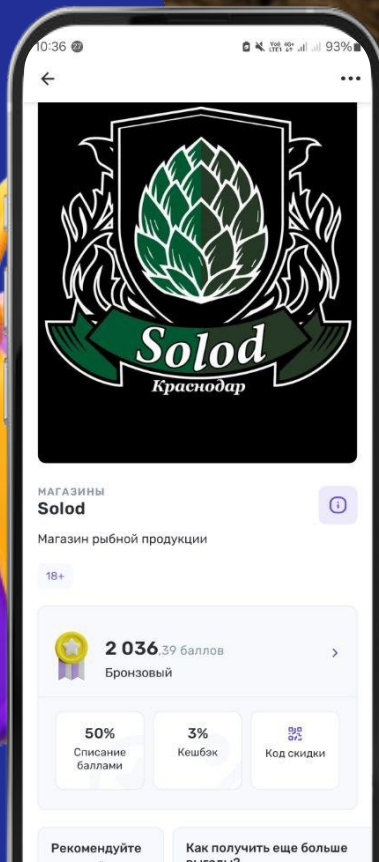
СЕТЬ МАГАЗИНОВ ПЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

SOLOD

📍 г. Краснодар

🚀 Дата запуска UDS:
28.07.2023

📄 Дата информации:
02.01.2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Точки использовали разные учетно-кассовые системы
- Не было единой программы лояльности
- Запускали внутренние акции подвязанные к скидкам на товары
- Не было скриптов допродаж



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Внедрить и настроить программу лояльности для клиентов
- Повышение частоты покупок
- Интеграция с учетно-кассовыми системами компании
- Персонализированные предложения для разных сегментов
- Сбор обратной связи напрямую у клиента



НАСТРОЙКИ



Носители карт:

- Карты в мобильном приложении
- Карты в Telegram-bot
- Начисление баллов по номеру телефона



Новичкам:

100 баллов за регистрацию



Статусы программы лояльности:

Новичок - 2%
Бронзовый - 3%
Серебряный - 3,5%
Золотой - 4%
VIP - 5%



Баллы за рекомендацию:

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



Возврат из оттока:

Спустя 30 дней с последней покупки, дарим сертификат номиналом 50 баллов (действует 7 дней после получения)



Подарок ко Дню Рождения:

сертификат номиналом 300 баллов, действует 3 дня до и 5 дней после Дня Рождения



Интеграция:

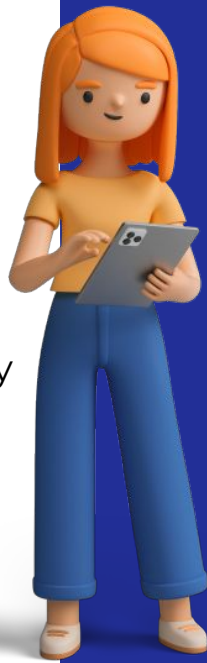
- С Эватором (самостоятельно)
- С 1С (привлекали интеграторов)



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

➤ СО СТОРОНЫ ВНЕДРЕНЦА:

- Заполнение функционала программы
- Разработка листовок на стойки в магазины
- Интеграция с 1С
- Обучение сотрудников (онлайн-офлайн)
- Еженедельный контроль работы сотрудников
- Передача знаний управляющему компании
- Разработка и запуск акций



➤ СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА

- Проведение 100% транзакций в UDS
- Сотрудники допродают клиентам за счет баллов и дополнительных товаров
- Используют скрипты для сбора отзывов
- Информирование клиентов об акциях и розыгрышах
- Контроль работы сотрудников со стороны руководства

Всего контактов в CRM:

6 179

Оцифрованных участников программы лояльности:

2 777 (45%)

Совершили покупку:

5 952 (96%)

Средний чек:

Средний чек клиентов с картой лояльности на 36% выше, чем у клиентов без карты UDS

Общее кол-во клиентов по рекомендации:

290 (4 уровня рекомендаций)

Выручка

по рекомендациям:

2 470 000 руб.

Фактическая скидка:

2%

Кол-во покупок

с картой лояльности:

108 000

Среднее кол-во

покупок на 1 клиента:

42,63

Получено оценок

качества:

4 980 (500 отзывов с комментариями)

Выручка по

сертификатам:

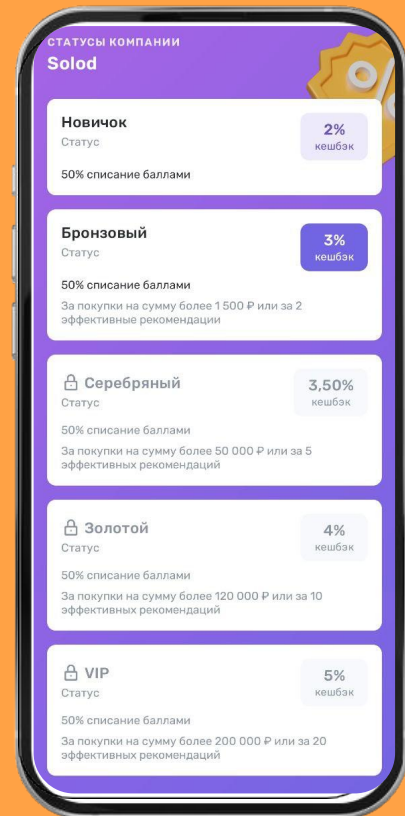
790 500 руб.

Процент оборотки от постоянных клиентов:

24% постоянных клиентов принесли 54% оборота

Было проведено 2 крупных розыгрыша:

1. 30 литров пенного
2. Три сертификата подарочных



**ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ВЫГОДА:**

3 360 000 руб.



Клиент:

Георгий Авакян



**Партнер UDS и
внедренец:**

Светлана Гучетель

