

СЕТЬ МАГАЗИНОВ

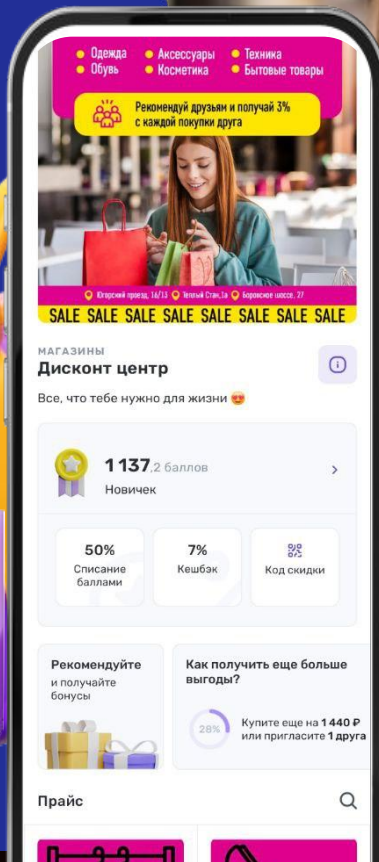
ДИСКОНТ ЦЕНТР

📍 г. Москва

🚀 Дата запуска UDS:
09.06.2024

📅 Дата информации:
18.01.2025

ДИСКОНТ ЦЕНТР



КЕЙС
uds

ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Были собственные карты лояльности - физические (со скидкой прямой)
- Не было коммуникации с клиентами
- Раздавали большое количество скидок
- Не могли видеть обратную связь от клиентов напрямую



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Перейти на электронные карты лояльности с кэшбэком
- Видишь обратную связь от клиентов
- Иметь возможность коммуницировать с клиентами напрямую
- Поздравлять клиентов с Днем рождения
- Упростить работу сотрудников по выдаче карт лояльности



НАСТРОЙКИ



Носители карт:

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



Новичкам:

200 баллов за регистрацию



Статусы программы лояльности:

Новичок - 7%
Постоянный клиент- 10%
Любимый клиент-15%
Мастер шоппинга- 17%
VIP-клиент-20%

УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



Баллы за рекомендацию:

- 100 баллов с первой покупки друга
- 3% с каждой покупки



Возврат из оттока:

Спустя 35 дней с последней покупки, дарим сертификат номиналом 200 баллов (действует 10 дней после получения)



Подарок ко Дню Рождения:

300 баллов за 3 дня до Дня Рождения



Интеграция:

С Штрих-М



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

➤ СО СТОРОНЫ ВНЕДРЕНЦА:

- Заполнение функционала платформы UDS
- Разработка дизайна макетов в магазин
- Обучение сотрудников компании
- Координирования интеграции
- Аналитика работы сотрудников
- Обучение помощника собственника работе с программой



➤ СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА

- Большая погруженность в процессы руководителем компании
- Контроль работы сотрудников
- Быстрое согласование макетов, механик и текстов
- Быстрый старт в работе с клиентами

Всего контактов в CRM:
9 847 (перенесли базу 5 259)

Оцифрованных участников программы лояльности:
4 633 (49%)

Общее кол-во клиентов по рекомендации:
92 (3 уровня рекомендаций)

Выручка по рекомендациям:
124 815 руб.

Выручка по сертификатам:
1 043 629 руб.

Фактическая скидка:
9% (ранее было более 10%)

Просмотров в приложение:
За последний квартал просмотров в приложение = 2 527

Количество оценок:
950 (130 с отзывами)

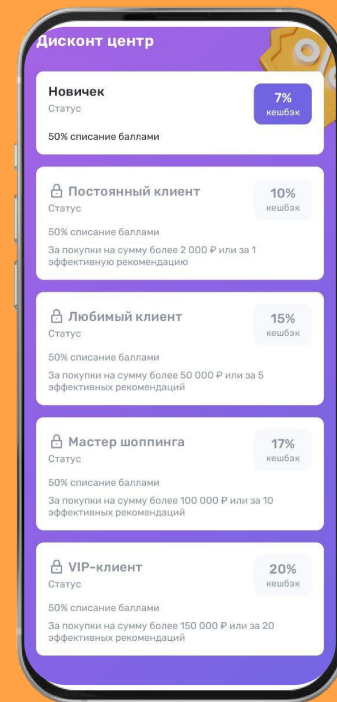
Среднее кол-во покупок на 1 клиента:
В среднем 2,96

Кол-во покупок с картой лояльности:
>13 200

Выручка с акции по распродаже:
Подарили сертификат 500 рублей в новости по ссылке (до 20% списания)

Взяли сертификат 538 клиентов - купили 461 на сумму 910 280 руб.

Экономия на выпуске физических карт лояльности:
более 92 660 руб.



ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

1 350 000 руб.

Клиент:
Рамал Мамедов

Партнер UDS:
Наталия Кriuлина

Внедренец UDS:
Гучетель Светлана

