

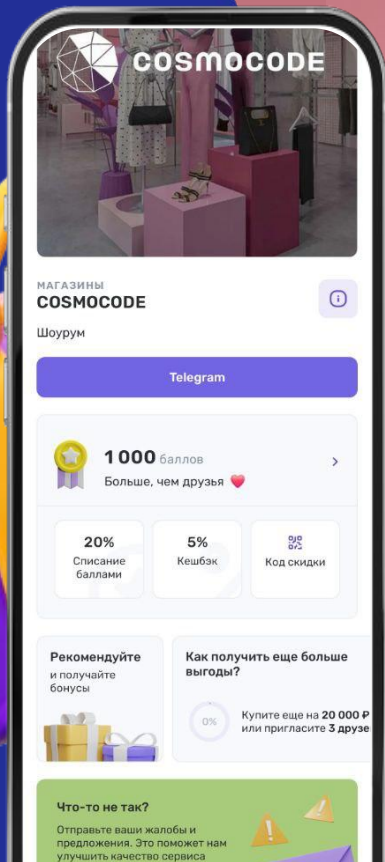
Шоурум женской одежды

COSMOCODE

📍 г. Подольск

🚀 Дата запуска UDS:
Июль 2023 года

📅 Дата информации:
Сентябрь 2024



COSMOCODE



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Первый и самый популярный шоурум в Подольске
- Раскрученные социальные сети
- База ведется по номеру телефона
- Нет программы лояльности



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Внедрить готовое решение по сбору клиентской базы
- Видеть статистику по работе каждого сотрудника, как они коммуницируют с клиентами, как продают
- Увеличить средний чек (допродажи)
- Знать каждого клиента
- Оцифровать каналы рекламы



НАСТРОЙКИ

УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



Носители карт:

- Карты в мобильном приложении
- Начисление баллов по номеру телефона



Новичкам:

1000 баллов за регистрацию



Статусы программы лояльности:

Рады знакомству - 3%
Больше, чем друзья - 5%
Наверное, это любовь - 7%
Мое сердце - занято - 10%
Жена миллионера - 15%



Баллы за рекомендацию:

- 300 баллов с первой покупки друга
- 5% с каждой покупки



Возврат из оттока:

Спустя 70 дней с последней покупки, дарим сертификат номиналом 1000 баллов



Подарок ко Дню Рождения:

сертификат номиналом 3000 баллов



Интеграция:

- С 1С (привлекали интеграторов)



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

➤ СО СТОРОНЫ ВНЕДРЕНЦА:

- Заполнение профиля UDS
- Интеграция с учетной-кассовой системой
- Полное удаленное обучение сотрудников
- Проведение 100% операций в компании через UDS
- Мотивация для сотрудников, ежемесячная аналитика работы сотрудников
- Лояльность для клиентов



➤ СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА

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

Всего контактов в CRM:

5 500

Оцифрованных участников программы лояльности:

4 551 (83%)

Средний чек:

Средний чек клиентов с картой лояльности на 41% выше, чем у клиентов без карты UDS

С агрегатора:

Попали в базу 600 клиентов и купили на 1 900 000 руб.

Фактическая скидка:

менее 6%

Оцифровка с социальных сетей:

Попали в базу - 1 500

клиентов

Купили - 660

Выручка - 4 900 000

Сертификат на открытие магазина:

Подарили 5000 руб на 6 дней (до 20% списание)

570 увидели сертификат, совершили покупку 119 клиентов на сумму 642 000 р

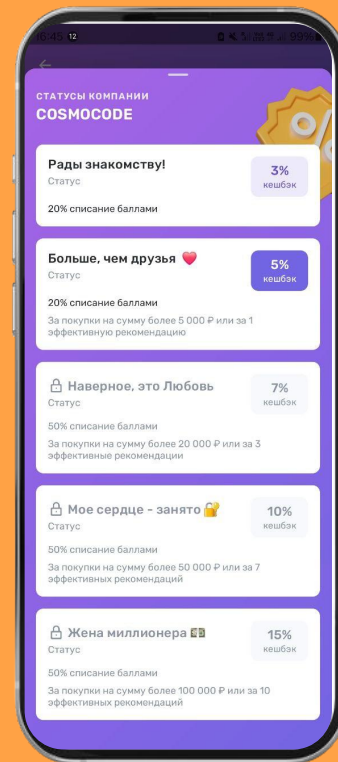
Выручка по сертификатам:

> 1 500 000 руб.

Процент возвращаемости:

44% клиентов вернулись за повторными покупками, 16% базы совершили более 4 покупок

21% постоянных клиентов принесли 61% выручки



**ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ВЫГОДА:**

> 4 000 000 Р

 **Клиент:**
Регина Малалян

 **Партнер UDS:**
Анатолий Большедонов

 **Внедренцы:**
Светлана Гучетель
Анатолий Большедонов

