

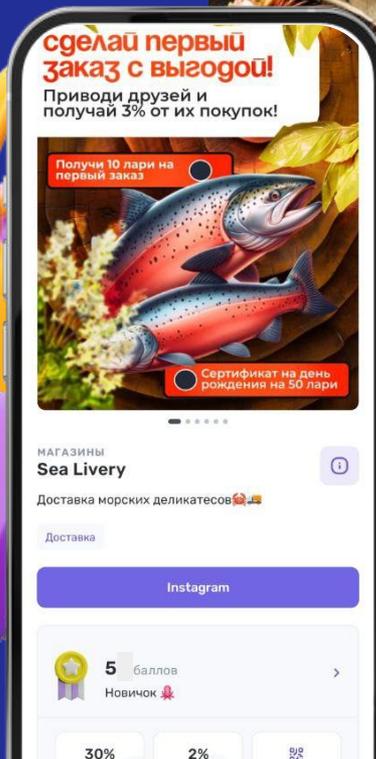
ДОСТАВКА МОРСКИХ ДЕЛИКАТЕСОВ

# SEA LIVERY

📍 Батуми

📅 Дата запуска UDS:  
Январь 2024

📅 Дата информации:  
Январь 2025



# ТОЧКА А

## ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Есть CRM для ведение заказа
- Нет программы лояльности
- Бизнес никак не коммуницирует с клиентами
- Хорошо работают социальные сети
- Не собираются отзывы клиентов



## ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Создать интернет-магазин
- Организовать свою клиентскую базу
- Обучить работе с программой менеджеров
- Автоматизировать некоторые акции





## Носители карт:

- Карты в мобильном приложении
- Начисление баллов по номеру телефона



## Новичкам:

10 баллов за регистрацию



## Статусы программы лояльности:

- Новичок - 2%
- Рыбный любитель - 3%
- Рыбный мастер - 5%
- Дельфин - 8%
- VIP Акула - 10%



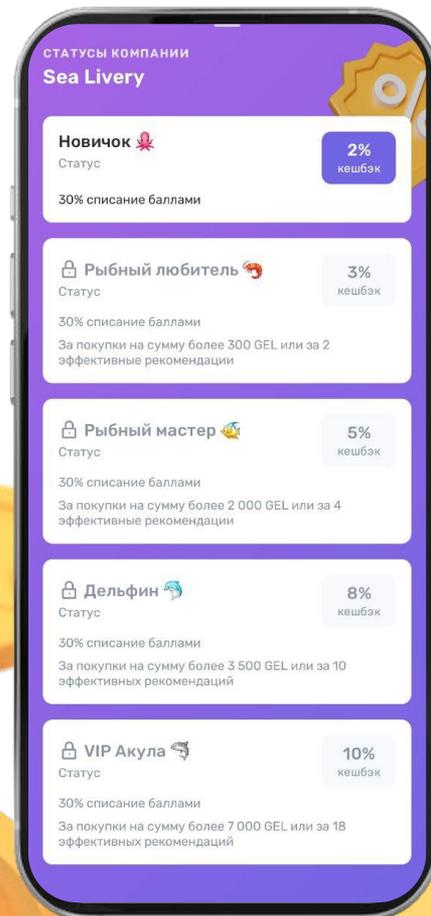
## Баллы за рекомендацию:

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



## Интеграция:

- Нет, работа через UDS Cashier



# ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

## ➤ СО СТОРОНЫ ВНЕДРЕНЦА:

- Разработка бонусной программы
- Обучение работе с интернет-магазином
- Составление ТЗ на дизайн
- Обучение сотрудников работе с программой
- Передача знаний собственнику компании
- Разработка и запуск акций



## ➤ СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА

- Контроль работы сотрудников со стороны руководства
- Постоянная коммуникация с внедренцем напрямую
- Предоставление идей акций на базу клиентов

### Всего контактов в CRM:

1 563

### Оцифрованных участников программы лояльности:

854

### Кол-во клиентов по рекомендации :

76

### Выручка по рекомендациям:

8 200 GEL

### Кол-во заказов через приложение:

>800

### Выручка с сертификатов:

4 300 GEL

### Фактическая скидка:

0,8%

### Среднее кол-во покупок на 1 клиента:

2.08

### Просмотры:

В приложение за квартал = 4 000 просмотров

### С социальных сетей:

Установили приложение 164 клиента и из них купили 67 человек

### Механика

“Сегментация по клиентам, которые давно не были в бизнесе”:

Дарение баллов на короткий период со сгоранием. Удалось вернуть за неделю более 20 клиентов на общую сумму 1 900 GEL

**ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ВЫГОДА:**

**14 400 GEL**



**Клиен:**

Данила Шкурпило



**Партнер UDS:**

Матвей Катранин



**Эксперт по внедрению:**

Светлана Гучетель