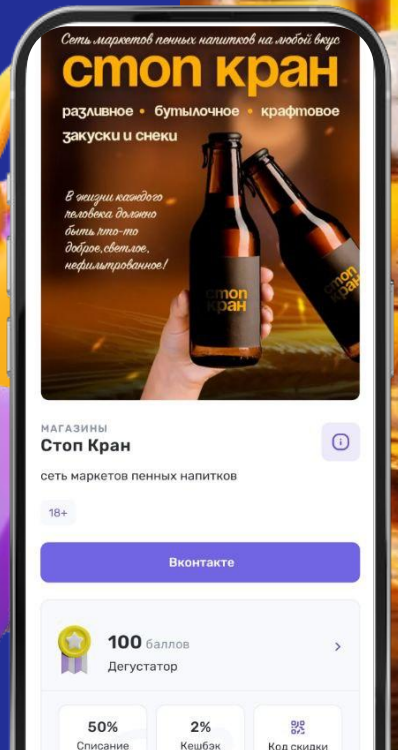
СЕТЬ МАГАЗИНОВ ПЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

# СТОП КРАН

**Кирово-Чепецк**

**Дата запуска UDS:**
Октябрь 2024

**Дата информации:**
Январь 2025




КЕЙС uds

# ТОЧКА А

## ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Три магазина пенной продукции без программы лояльности
- Есть акции только привязанные к товарам
- Нет коммуникации с клиентами
- Сплоченный коллектив, готовый к новым инструментам работы с клиентами

## ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Увеличить средний чек
- Собирать отзывы от клиентов
- Организовать свою клиентскую базу
- Внедрить инструмент, который позволит коммуницировать с клиентами
- Создать автоматизированные поздравления с Днем Рождения

# НАСТРОЙКИ

# УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ

**Носители карт:**
• Карты в мобильном приложение
• Начисление баллов по номеру телефона

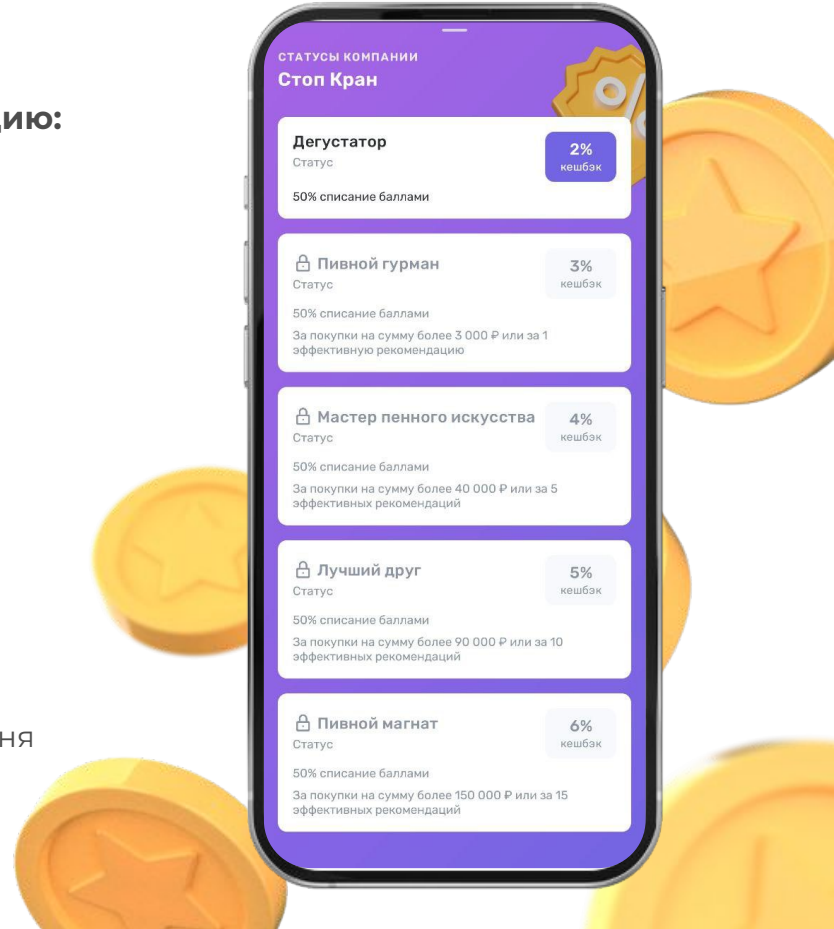
**Новичкам:**
50 баллов за регистрацию

**Статусы программы лояльности:**
Дегустатор - 2%
Пивной гурман- 3%
Лучший друг - 5%
Пивной магнат -6%

**Баллы за рекомендацию:**
• 50 баллов с первой покупки друга
• 2% с каждой покупки

**Интеграция:**
• С Poster

**Подарок ко Дню Рождения:**
500 баллов, за 1 день до Дня Рождения



# ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

## СО СТОРОНЫ ВНЕДРЕНЦА:

- Заполнение функционала программы
- Интеграция с учетно-кассовой системой
- Разработка дизайнов для страницы UDS
- Обучение сотрудников работе с программой
- Передача знаний собственнику компании
- Разработка сертификатов ко Дню Рождения

## СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА

- 100% включенность владельцев компании во всем процессы внедрения
- Контроль работы сотрудников со стороны руководства
- Постоянная коммуникация с внедренцем напрямую
- Создание и отправление новостей по базе клиентов

# ТОЧКА Б

## Результаты за 3 месяца работы

**Всего контактов в CRM:**
1 495

**Оцифрованных участников программы лояльности:**
810 (54%)

**Средний чек:**
Средний чек клиентов с картой лояльности на 15% выше, чем у клиентов без карты UDS

**Кол-во отзывов:**
420

**Топ-клиенты:**
28% постоянных клиентов, принесли 61% оборотки в компанию

**Кол-во клиентов по рекомендации :**
38

**Выручка по рекомендациям:**
67 900 руб.

**Фактическая скидка:**
1,2%

**Среднее кол-во покупок на 1 клиента:**
4,8 (если смотреть средний по клиентам от 2 покупок = 8,3)

**Фактическая скидка:**
1.2% при условиях, что баллами можно оплатить до 50% счета

**Выручка с сертификатов :**
10 000 руб.

**Просмотры профиля компании клиентами за квартал:**
2 200 просмотров

**Дополнительно:**
За последний месяц рост лояльных клиентов на 1,4%

**ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:**

**320 000 руб.**

**Клиент:**
Ольга Глушкова

**Клиент:**
Александр Копосов

**Эксперт по внедрению:**
Светлана Гучетель