

Сеть аутлетов в Молдове

AZART



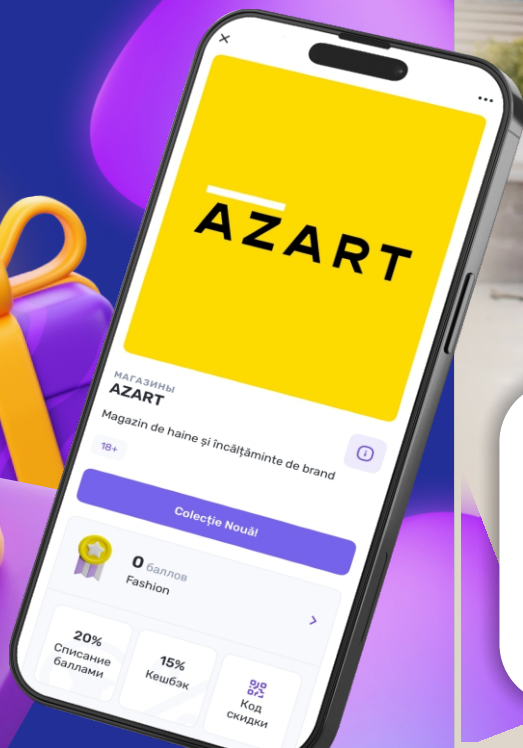
г. Кишинев и другие
города Республики



Дата запуска UDS:
01.03.2019



Дата информации:
30.01.2025



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds



AZART – это крупнейшая сеть магазинов одежды и обуви в Республике Молдова, насчитывающая 23 магазина в 11 городах + собственный интернет-магазин.

Самый большой магазин AZART в сети занимает 5000 кв.м. и включает семь категорий товаров: женская, мужская, детская одежда, спорт, деним, обувь, аксессуары и товары для дома. Магазин оснащен шестью кассами и 60 примерочными, кафе и детской площадкой – все условия соответствуют европейским стандартам, чтобы сделать шопинг незабываемым удовольствием

AZART – первая мультибрендовая сеть, развивающаяся на национальном уровне! Основной импортер более 2000 международных брендов

AZART ставит перед собой цель предоставить незабываемый опыт покупок, основываясь на двух основных ценностях: качестве и доступной цене

AZART делает акцент на разнообразии и экологичности своих товаров, стремясь максимально защитить окружающую среду, предлагая при этом широкий выбор одежды для всей семьи: для мужчин, женщин и детей

AZART – больше брендов, больше версий тебя!

ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ

В 2018 году был открыт первый магазин и уже в 2019 ещё 5 филиалов. В этот момент возникла необходимость введения единой программы лояльности сети взамен первых пластиковых дисконтных карт. Выбор был сделан в пользу UDS по трем причинам:



достаточный функционал в бонусной системе



реферальная программа для быстрого масштабирования и привлечения клиентов



обратная связь для контроля качества и управления работой персонала.

Так как бизнес понимал ценность оцифровки, на 1й месяц работы была поставлена задача достичь в базе первых 10 000 клиентов, а в первый год работы цель стояла – 100 000 оцифрованных покупателей

Для выполнения поставленных показателей руководители заказали персональный тренинг по внедрению у специалиста UDS Юлии Рыжаковой. С необходимыми полученными знаниями ответственные лица компании разработали план внедрения, произвели интеграцию с 1С всех касс, подготовили необходимые материалы для презентации ПЛ и обучили персонал



НАСТРОЙКИ:

В течение 5 лет настройки системы менялись несколько раз. Указанные в кейсе настройки – последняя версия параметров бонусной программы



Платформы ПЛ и носители карт:

- карта в мобильном приложении UDS,
- начисление баллов по номеру телефона



Списание баллов:
20%



Новичкам:

При запуске было 50 баллов
1 балл = 1 MDL
Сейчас баллов за регистрацию нет



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

15%
Начисление баллов с отсрочкой на следующий день



Срок действия бонусов:

3 месяца с момента последней покупки



Баллы

за рекомендацию:

1%, 0,5% и 0,1%
от суммы чека
в три круга друзей



Премия

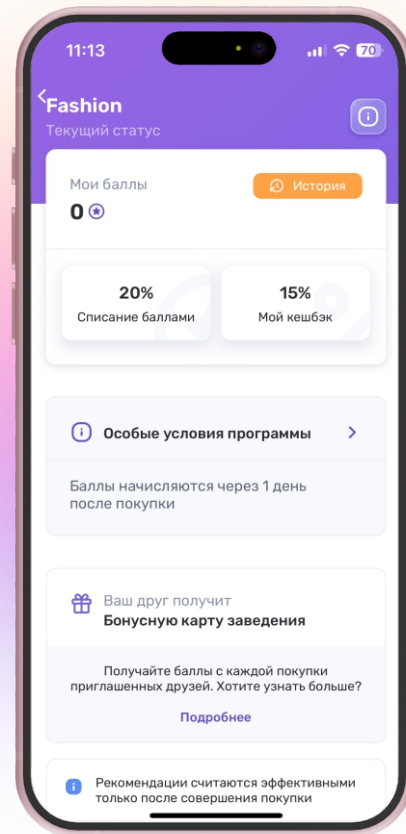
сотрудникам:

0,1% с каждого чека оцифрованного покупателя



Интеграция:

с 1С сделана
силами внутреннего программиста



*ПЛ – программа лояльности

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны специалиста по внедрению

Проведено полное обучение заказчика на тему:



знание функционала программы



расчет и экономика бонусной системы



настройка профиля компании



дисциплина транзакций и метрики оцифровки



мотивация персонала



речевые скрипты и анонсирующие материалы

На протяжении всего времени использования UDS компания, при необходимости, пользуется консультациями своего специалиста по внедрению Рыжаковой Юлии



Со стороны бизнеса

- Назначено ответственное лицо за курирование системы лояльности
- На этапе запуска все рекомендации специалиста выполнялись полностью
- Определена мотивация для увеличения усилий сотрудников – денежная премия % от суммы транзакций через систему лояльности
- Информирование клиентов о бонусной программе ведется преимущественно в зоне оплаты (на кассе)
- Сотрудники знакомят с программой лояльности с позиции выгоды клиента и его удобства
- Распечатана полиграфия, выложены анонсы в пабликах
- Отзывы и предложения в личном кабинете не остаются без внимания, на них отвечает маркетолог

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 5 ЛЕТ:

**Всего контактов
в CRM:**

458 866

**Оцифровано новых
участников ПЛ*:**

456 947 (99%)

**Совершили
покупки:**

389 383 (85%)

**Среднее кол-во
повторных покупок
на 1 клиента:**

6,8

**Количество
покупок с картой
лояльности:**

2 671 342

**Фактическая
скидка:**

7%

**Сарафан.
Количество
новых клиентов
по рекомендациям:**

33 597, купили

18 960 (56%)

**Глубина
рекомендаций:**
11 поколений

**Получено
оценок:**
231 410

**Получено
отзывов:**
17 694

**Выдано
сертификатов:**
935 884

Выручка:

по сертификатам –

9 652 296 mdl

•

по рекомендациям –

64 727 574 mdl

•

по внешним

источникам трафика:

Instagram / FaceBook –

222 000 mdl

•

от новых клиентов

по кросс-маркетингу –

2 110 9167 партнеров

•

от новых клиентов

с платформы UDS –

793 780 mdl

•

от новых клиентов

по рекламе UDS –

163 320 mdl

ТОЧКА Б



Клиент:

Stefan Schidu,
Tatiana Golea



Партнер UDS:

Юлия Рыжакова



**Специалист
по внедрению:**

Юлия Рыжакова

**РВ
СД
бизнес**



**ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:**

74 669 586 MDL

~ 388 000 000 Р