

Магазин детской обуви

ЗОЛОТАЯ АНТИЛОПА



г. Хабаровск



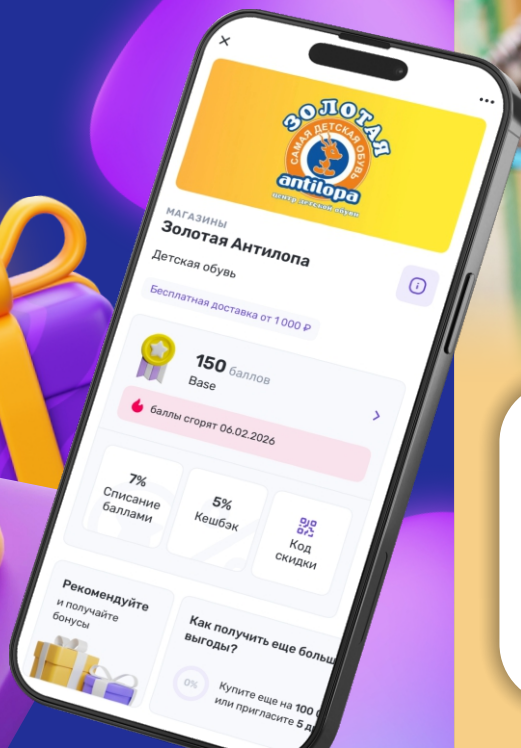
Дата запуска UDS:

22.05.2019



Дата информации:

31.01.2025



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Маркетинговая стратегия
не определена

* * *

Не используются
возможности
системы UDS

* * *

Персонал не обучен
и не мотивирован для
работы с системой

* * *

Наблюдается значительное
снижение притока клиентов



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ



Для перевнедрения
разработать эффективную
стратегию программы
лояльности



Сделать современную
упаковку компании
на платформе



Сформировать стратегии
развития сети и увеличения
объема продаж



Обучить сотрудников новой
системе, наладить систему
заказов на территории на
доставку и самовывоз

НАСТРОЙКИ:



**Платформы ПЛ
и носители карт:**

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



Новичкам:
150 баллов



Статусы ПЛ*.
Кешбэк по уровням:
Base 5%, Серебро 7%,
Золото 10%
Начисление бонусов
происходит через
14 дней после оплаты



**Срок действия
бонусов:**
12 месяцев

с даты последней
покупки

УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



Списание баллов:
от 7% до 10% в зависимости
от статуса карты, кроме
акционных предложений



**Баллы
за рекомендацию:**
единоразово 50 баллов,
на постоянной основе
5%, 1% и 1% от суммы чека
в три круга друзей

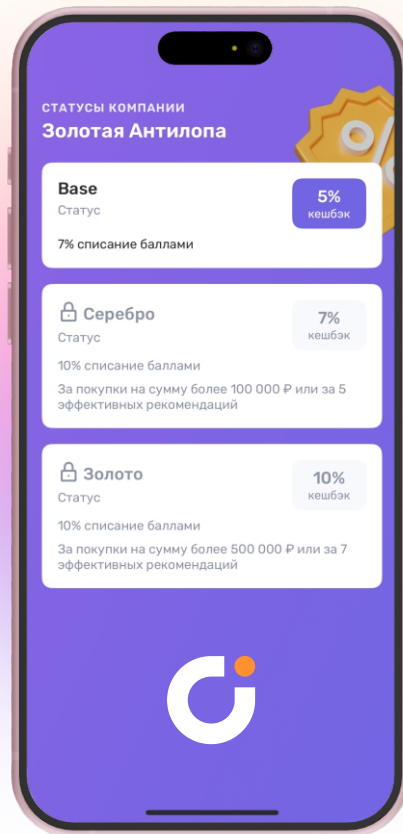


**Премия
сотрудникам:**
внутренняя система
мотивации



Интеграция:
1С

*ПЛ – программа
лояльности



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны специалиста по внедрению



С июля 2022 года выполнен комплекс по перевнедрению:



Разработана стратегия программы лояльности с учетом запросов руководства компании



Сделать современную упаковку компании на платформе



Проведено обучение руководства компании принципам и приемам применения инструментов системы



Подготовлены промо-материалы для продвижения программы лояльности в точках контакта с покупателями



Руководство компании регулярно информируется об обновлениях системы, а также о мероприятиях по использованию программного комплекса UDS



Со стороны бизнеса



Собственник осуществляет контроль работы сотрудников и поддержание командного духа, дисциплина в проведении оплат и оцифровке покупателей



Все каналы трафика промокодированы для их оценки эффективности в привлечении клиентов



Выполнена интеграция с учетной системой 1С



Широкое информирование клиентов о проводимых маркетинговых акциях в различных информационных каналах и социальных сетях



Запуск кросс-маркетинга и коллаборация с другими компаниями для повышения вовлечения клиентов в программу лояльности и покупки

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 5 ЛЕТ И 5 МЕСЯЦЕВ:

**Всего контактов
в CRM:**

6 0211

**Оцифровано новых
участников ПЛ*:**

48 475 (81%)

**Совершили
покупки:**

55 730 (93%)

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

5.36

**Количество
покупок с картой
лояльности:**

275 076

**Фактическая
скидка:**

4.11%

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

1 094, в том числе
совершили покупки
405 (37%)

**Глубина
рекомендаций:**

4 поколения

Средний чек:

2 636 Р, у клиентов
без карты – 2 303 Р
с картой – 2 664 Р
(на 13,6 % выше)

Получено оценок:

35 824, рейтинг 4,9

**Получено
отзывов:**

1 749

**Экономия на
кешбэке:**

6 343 636 Р

**Выдано
сертификатов:**

48 057

Выручка:

по сертификатам –

225 747 Р

•

по рекомендациям –

5 390 206 Р

•

по внешним

источникам трафика:

всего – 29 821 951 Р

соцсеть – 633 577 Р

флаеры – 27 138 082 Р

Telegram – 67 572 Р

через ТЦ – 1 932 169 Р

листовки у партнеров –

50 553 Р

•

от новых клиентов

с платформы UDS –

всего – 27 769 716 Р

UDS – 27 723 455 Р

Web – 46 291 Р

чистый трафик (20%) –

5 556 943 Р

ТОЧКА Б



Клиент:

Дамир Вахитов



Партнер UDS:

Ирина Воронова



**Специалист
по внедрению:**

Ирина Воронова



**ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:**

47 338 484 Р