

Сеть салонов цифровой техники

ruStore



г. Кореновск



Дата запуска UDS:

01.04.2024



Дата информации:

02.02.2025



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds



ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Отсутствие оцифровки
базы клиентов

* * *

Отсутствие бонусной
системы лояльности

* * *

Возможность коммуницировать
с клиентами для
информирования о новинках
и стимулирования повторных
покупок

* * *

Необходимость привлечения
клиентов доступными
способами, в том числе
за счет рекомендаций



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ



Собрать базу клиентов,
данные о покупках



Собрать подписную базу
клиентов для регулярных
коммуникаций



Разработать мотивационную
систему лояльности



Получать обратную связь
после покупки



Оценивать эффективность
источников рекламы



Платформы ПЛ и носители карт:

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



Новичкам:

500 баллов



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

Серебро 1%, Золото 2%,
Платина 3%, VIP 5%



Списание баллов:

от 10% до 50%
в зависимости от
статуса карты,
кроме пакетных
предложений
и акций



Баллы

за рекомендацию:

единоразово 500
баллов, на постоянной
основе 1,5%, 1% и 0,5%
от суммы чека в три
круга друзей



Подарок ко дню рождения:

сертификат на 5000
баллов, сроком на 22
дня, выдается за
неделю до дня
рождения,
списание 5%



Премия сотрудникам:

0,1% с продаж
клиентам с бонусной
картой



Срок действия бонусов:

12 месяцев с даты
последней оплаты



Интеграция:

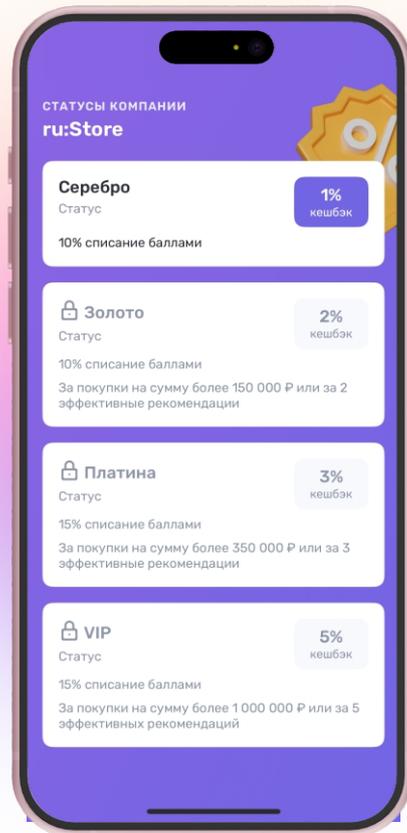
Эвотор



Заказы и доставка:

прием заказов
в приложении
настроен
круглосуточный,
забрать товар
можно в любом
из филиалов
ети, указанных
в приложении,
онлайн оплата
не настроена

*ПЛ – программа
лояльности



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны специалиста по внедрению



Разработали оптимальные настройки бонусной программы для клиента и бизнеса. Предложена стратегия программы лояльности с применением остального имеющегося функционала UDS



Оказана помощь в оформлении профиля компании в приложении, брендировании точки продаж



Проведено обучение по функционалу системы UDS



Проведено обучение на рабочем месте по приему и обработке заказов, проведению оплат с применением карт лояльности



Проводился систематический контроль запуска и регулярно проводится информирование собственника об обновлениях и обучающих мероприятиях для клиентов платформы



Со стороны бизнеса



Анонс запуска программы лояльности проводился во всех онлайн каналах



Собственник максимально активно вовлечен в работу с UDS



Налажена система мотивации персонала



Большое внимание уделяется оцифровке клиентов



Все каналы коммуникации промокодированы, собирается трафик в базу и вся статистика



РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 15 МЕСЯЦЕВ:

Всего контактов в CRM:

1 455 без импорта

Оцифровано новых участников ПЛ*:

1 419 (98%)

Совершили покупки:

921 (63%)

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

1,3

Количество покупок с картой лояльности:

1 168 (только 3% оплат проводится по номеру телефона)

Фактическая скидка:

0,61%

Сарафан. Количество новых клиентов по рекомендациям:

30, из них 5 совершили покупки

Глубина рекомендаций:

2 поколения

Средний чек:

60 967 ₽
с бонусной картой на 37% выше, чем у клиентов без карты)

Получено оценок:

129 (каждая 10-ая покупка)

Получено отзывов:

24

Экономия на кешбэке:

1 024 944 ₽

Выдано сертификатов:

727

Выручка:

по сертификатам –
512 543 ₽

•
по рекомендациям –
334 610 ₽

•
по внешним источникам трафика:

Инстаграм –
1 951 109 ₽

ВКонтакте –
29 016 ₽

Telegram-канал –
339 090 ₽

Таплинк –
186 470 ₽

Telegram –
312 956 ₽

•
от новых клиентов с платформы UDS –
1 763 488 ₽

ТОЧКА Б



Клиент:

Руслан Усманов



Партнер UDS:

Виктория Копьева



Специалист по внедрению:

Юлия Рыжакова



ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

6 454 155 ₽