

Модная, стильная одежда для детей

PELICAN STYLE



г. Ангарск



Дата запуска UDS:

09.10.2023



Дата информации:

28.12.2024



Pelican



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds

ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Отсутствие оцифрованной
клиентской базы
и CRM-системы

* * *

Отсутствие прямого канала
связи с клиентами
и регулярной обратной
связи

* * *

Отсутствие аналитики
покупательской
активности и трафика

* * *

В магазине действовала
дисконтная система
прямых скидок

ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ

1.

Оцифровка
клиентской базы

2.

Создание понятной
программы лояльности

3.

Увеличение прибыли,
рост среднего чека

4.

Увеличение возвратности
клиентов

5.

Получение обратной связи
от клиентов с возможностью
оперативного реагирования
на нее

6.

Возможность благодарить
клиентов за отзывы
и обратную связь



НАСТРОЙКИ:

ПЛАТФОРМЫ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ И НОСИТЕЛИ КАРТ

Отметьте один или несколько вариантов, какие механики программы лояльности подключены бизнесу

- ☒ Карта в мобильном приложении UDS
- ☐ Карта в кошельках Apple Wallet / GPay
- ☐ Карта в Telegram-боте
- ☒ Начисление баллов по номеру телефона



Новичкам:

500 баллов
за регистрацию,
через 1 день
сообщение



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

Гость 5%,
Постоянный
покупатель 7%,
Любимый
покупатель 10%,
Давно дружим 12%

УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



Баллы за рекомендацию:
на постоянной основе
3%, 1% и 1% от суммы
чека в три круга друзей



Возврат из оттока:
сертификат на 300 баллов,
срок 14 дней, списание 10%,
через 90 дней после покупки



Стимулирование постоянных клиентов:
сертификат на 300 баллов,
срок 14 дней, списание 10%,
если сумма покупок
превысила 5000 Р за 30 дней



Подарок ко дню рождения:
Сертификат на 500 баллов,
за 5 дней до дня рождения,
срок 7 дней, списание 15%

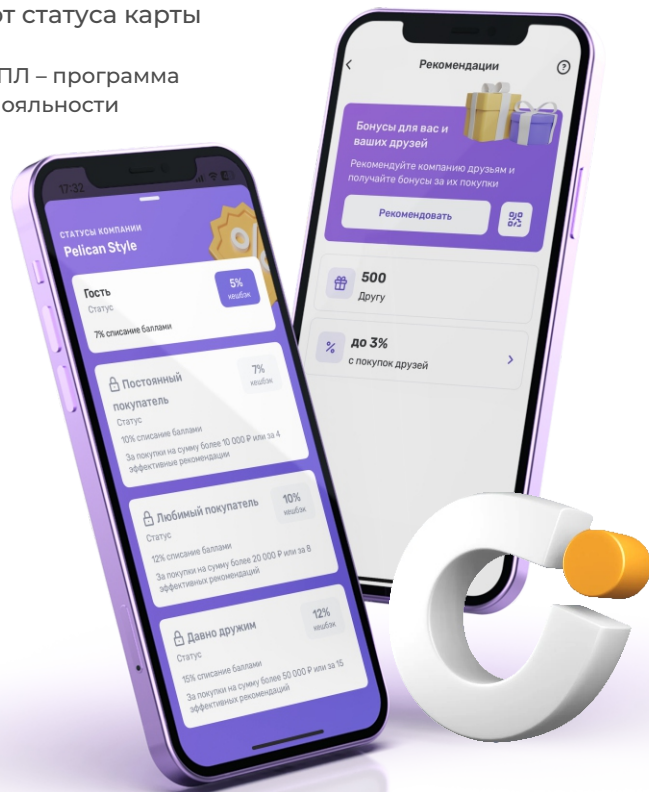


Списание баллов:
от 7% до 15%
в зависимости
от статуса карты

*ПЛ – программа лояльности



Срок действия бонусов:
баллы не сгорают



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца

- Разработана бонусная программа с учетом маржинальности, среднего чека
- Качественно заполнен профиль компании в приложении UDS
- Разработаны дизайн-макеты (главное изображение профиля, тейблтенг)
- Проведено заполнение блока товаров
- Проведены комплексное обучение и аттестация сотрудников
- Разработан контент-план, а также макеты и тексты для первых публикаций о программе лояльности в соцсетях



Со стороны бизнеса



Собственник вовлечен
во все процессы



Размещение визуальной
информации о бонусной
программе в точках касания
с клиентом



Помощь клиентам
с установкой мобильного
приложения

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 1 ГОД И 2 МЕСЯЦА:

**Всего контактов
в CRM:**

2 562 без импорта

**Фактическая
скидка:**

6,87%

**Получено
отзывов:**

46

**Оцифровано новых
участников ПЛ*:**

2 528 (99%)

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

72, из них
купили 12

**Выдано
сертификатов:**

11 643,
использовано 167

**Совершили
покупки:**

1 727 (68%)

Выручка:

•
по сертификатам:
631 865 Р

•
по рекомендациям:
47 818 Р

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

2,01

**Глубина
рекомендаций:**
3 поколения

Средний чек:

2 824 Р

•
по внешним
источникам трафика:
16 884 Р

**Количество
покупок с картой
лояльности:**

3 464

**Получено
оценок:**

327, рейтинг 5

•
от новых клиентов
с платформы UDS:
1 134 961 Р



Клиент:

Владимир Гамаюнов



Партнер UDS:

Лидия Хоменко



**Специалисты
по внедрению:**

Лидия Хоменко
Денис Ёлгин



ОБЩАЯ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

1 529 329 Р