

Магазин обуви

GLAMshoes



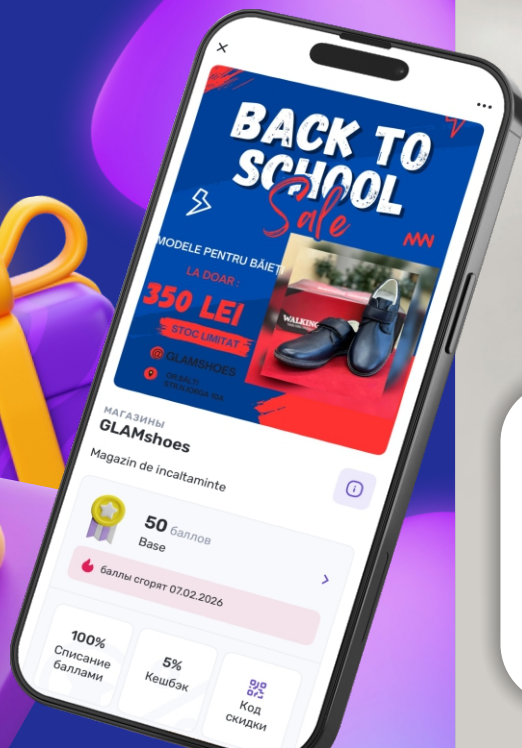
г. Бельцы,
республика Молдова



Дата запуска UDS:
21.02.2023



Дата информации:
01.02.2025



ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Высокая конкуренция
в пределах небольшого
города

* * *

Ярко выраженная сезонность,
в период праздников, далее
снижение покупательской
активности

* * *

Прямые скидки предоставляются
на усмотрение владельца

* * *

Не использовалась CRM система

* * *

Не было понимания
статистики покупок



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ



Внедрение программы
лояльности



Оцифровка базы
клиентов



Повышение
среднего чека



Понимание
возвращаемости
клиентов

НАСТРОЙКИ:



**Платформы ПЛ
и носители карт:**

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



Новичкам:
50 MDL



**Статусы ПЛ*.
Кешбэк по уровням:**
Base 5 %

УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ

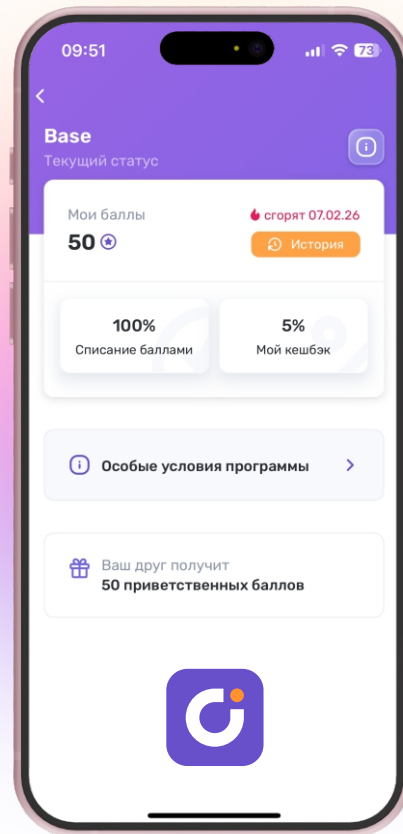


**Списание
баллов:**
100%



**Срок действия
бонусов:**
12 месяцев
с даты последней
покупки

*ПЛ – программа
лояльности



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны специалиста по внедрению



Рассчитаны эффективные настройки бонусной программы с учетом запроса владельца компании скидок

Выполнена настройка модулей системы



Предоставлена помощь с импортом клиентов



Проведено обучение владельца работе с UDS:

по управлению личным кабинетом,
по правилам и технике регистрации клиентов в программе,
по принципам и последовательности проведения оплаты в UDS Кассир



Специалистом ведется мониторинг данных в личном кабинете программы лояльности. Регулярное информирование владельца о проводимых мероприятиях по применению системы UDS «Круглый стол для предпринимателей»



Со стороны бизнеса



Собственник был глубоко вовлечен в процесс запуска и обучения, внимательно изучал модули системы UDS



Большое внимание уделялось важности оцифровки и дисциплине оплат по карте лояльности



Собственник находится в инфополе и посещает вебинары от компании-разработчика

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 2 ГОДА:

Всего контактов в CRM:

4 122, в том числе
импорт 289

Оцифровано новых участников ПЛ*:

3 557 (86%)

Совершили покупки:

2 040 (49%)

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

5

Количество покупок с картой лояльности:

3 330

Фактическая скидка:

2.64%

Сарафан. Количество новых клиентов по рекомендациям:

41, 7 покупателей

Глубина рекомендаций: 3 поколения

Средний чек:
в первые 3 месяца
применения системы
составил 539.07 MDL,
по состоянию
на 31.01.2025 –
682.48 MDL, это
больше на 21 %
у клиентов по карте
лояльности: 685.21 MDL
у клиентов без карты –
656.39 MDL

Получено отзывов:

16

Получено оценок: 819, рейтинг 5

Выручка: по рекомендациям – 8 931 MDL

•
от новых клиентов
с платформы UDS –
Всего –
1 984 819 MDL
UDS APP –
210 832 MDL
новые компании –
1 773 987 MDL
чистый трафик (30%) –
595 446 MDL

Экономия на кешбэке: 107 976.33 MDL

ТОЧКА Б



Клиент:

Дойна Мокану



Партнер UDS:

Евгения Саенко



**Специалист
по внедрению:**

Ирина Воронова



**ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:**

712 352,94 MDL