

Интернет-магазин
коллагенсодержащих продуктов

COLLA GEN



г. Москва



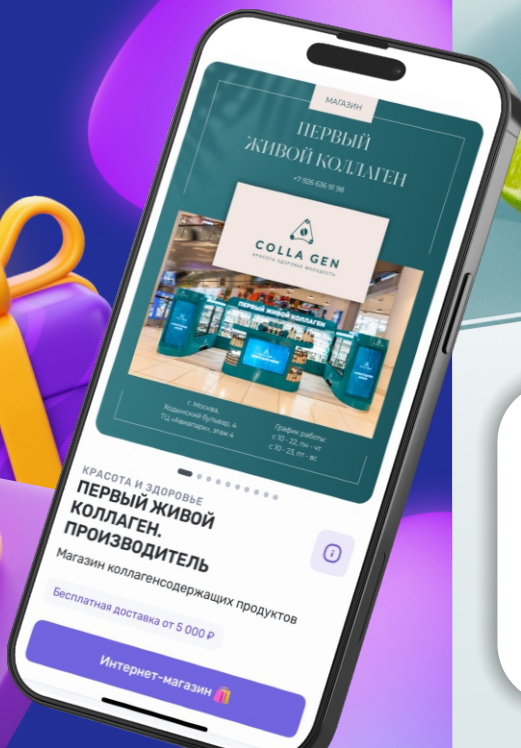
Дата запуска UDS:

01.07.2024



Дата информации:

27.01.2025



ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Открытие торговой точки с нуля,
отсутствие клиентской базы

* * *

Необходимость оцифровки базы клиентов
со всех каналов трафика: посетители торговой
точки, подписчики социальных сетей
и Telegram-канала

* * *

Отсутствие программы лояльности
и ее запуск с нуля

* * *

Полное понимание того, как работает
бонусная система на примере интернет-
магазина производителя продукции

* * *

Ограниченный бюджет на продвижение
и поиск дополнительных каналов
привлечения клиентов через
рекомендации, лидеров мнений

* * *

Отсутствие системы мотивации для
персонала, привязанной к продажам и иным
ключевым показателям эффективности



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ



Оцифровка клиентской базы



Оценка эффективности
рекламных каналов



Разработка эффективной
бонусной программы,
направленной на мотивацию
к первой покупке, удержание
покупателей



Разработка мотивирующей
реферальной системы



Разработка системы мотивации
для продавцов на основе
показателей: оцифровка,
продажи, средний чек



Платформы ПЛ и носители карт:

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



Новичкам:

1000 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

START 10%

SILVER 15%

GOLD 20%



Списание баллов:

от 20% до 30%

в зависимости от статуса карты



Срок действия бонусов:

9 месяцев с момента последней покупки



Баллы за рекомендацию:

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



Повышение чека / удержание:

при покупке от 10000 Р выдается сертификат на 1000 баллов сроком на 14 дней, списание 20%



Подарок ко дню рождения:

за 3 дня до дня рождения выдается сертификат на 500 Р сроком на 11 дней, списание 50%



Баллы за отзывы:

100 баллов за каждый отзыв в 2ГИС и Яндекс Картах



Заказы и доставка:

используются онлайн заказы



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны специалиста по внедрению



Разработали концепцию бонусной программы лояльности



Заполнили профиль компании в приложении: описание, ссылки, настройки всех модулей, автоответы, особые условия бонусной программы, каталог товаров



Запустили модуль приема заказов, указав все параметры онлайн-заказа



Провели обучение и аттестацию сотрудников



Подготовили промосылки и анонсирующие тексты для всех рекламных каналов



Разработали базовые макеты для брендирования точки продаж



Со стороны бизнеса



Подготовлен качественный фотоматериал для заполнения продающих карточек товаров и каталоге



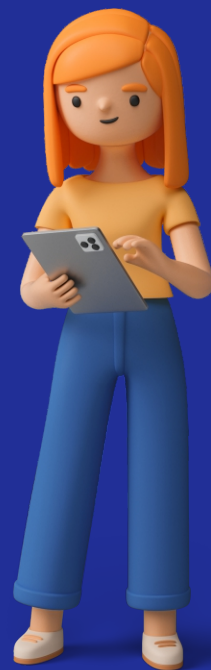
Активно используется функционал новостных рассылок для знакомства с товаром



Организовано онлайн-обучение и контроль выполнения правил работы с UDS после него



Собственник максимально вовлекся в процесс запуска и активно участвует во всех процессах



РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 2 ГОДА:

Всего контактов в CRM:

1 223 в т.ч. импорт
696 контактов

Оцифровано новых участников ПЛ*:

502 (41%)

Совершили покупки:

444

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

1,5 покупки,
1,54 с картой,
1,05 без карты

Количество покупок с картой лояльности:

664

Количество заказов через приложение:

9

Сумма заказов через приложение:

87 602 ₽

Фактическая скидка:

7,1%

Сарафан. Количество новых клиентов по рекомендациям:

5, купили 2

Глубина рекомендаций:

2 поколения

Средний чек:

5 631 ₽

Получено оценок:

40, рейтинг 5

Получено отзывов:

4

Выдано сертификатов:

1 787

Выручка:

по сертификатам –
42 958 ₽

•

по рекомендациям –
12 000 ₽

•

по внешним источникам трафика:
Telegram – 4 160 ₽

•

от новых клиентов с платформы UDS –
34 060 ₽

Экономия на кешбэке:

904 665 ₽

Экономия:

отказ от разработки собственного интернет-магазина –
200 000 ₽

ТОЧКА Б



Клиент:

Александра Устименко



Партнер UDS:

Ирина Артемьева



Специалист по внедрению:

Юлия Рыжакова,
Наталья Лебедева



ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

1 197 843 ₽