

Интернет-магазин  
коллагенсодержащих продуктов

# COLLA GEN



г. Москва



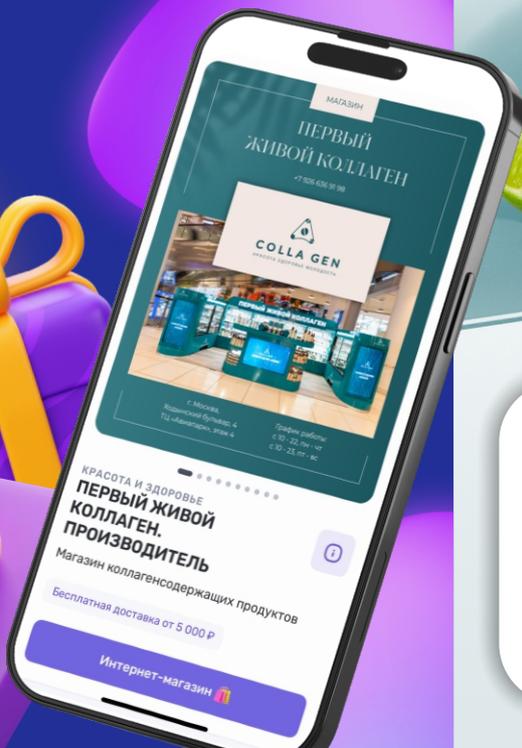
Дата запуска UDS:

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 ₽