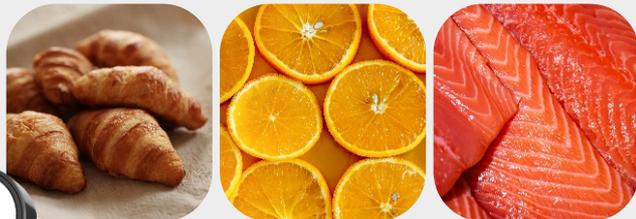


Супермаркет ПРОВИАНТ

📍 г. Ухта

🚀 Дата запуска UDS:
30.11.2023

📄 Дата информации:
15.01.2025



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Отсутствие оцифровки клиентов,
только кассовый учет продаж

* * *

Отсутствие данных о клиентах
(количестве новых клиентов за
период, возвращаемости покупателей,
доле постоянных покупателей)

* * *

Отсутствие бонусной программы,
разовые скидочные акции 20-50%,
которые снижали и до того не высокую
маржинальность в данной нише

* * *

Необходимость запуска доставки
продуктов супермаркета (в том
числе собственного производства)
и онлайн-заказов в удобной форме

* * *

Необходимость контроля качества
сервиса, в связи с большим числом
сотрудников и текучкой кадров

* * *

Необходимость контроля
эффективности рекламы

ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ



Оцифровать клиентов
в единую базу



Собирать данные
о покупательском поведении
и влиять на него



Разработать эффективную
программу лояльности для
роста частоты покупок
и среднего чека



Запустить онлайн-заказы
в приложении



Получать оценки качества после
покупок, контролировать
работу кассиров



Снизить процент скидки
по акциям до 3%



Привлечь покупателей через
дополнительные каналы



НАСТРОЙКИ:



**Платформы ПЛ
и носители карт:**

- Карта в мобильном приложении UDS
- Начисление баллов по номеру телефона



Новичкам:

50 баллов

за регистрацию



Статусы ПЛ*:

Кешбэк по уровням:

Classic 1%

Bronze 1,3%

Silver 1,5%

Gold 2%



Списание баллов:

от 20% до 50%

в зависимости от статуса карты, кроме табачной продукции и акций

УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



Срок действия бонусов:

6 месяцев от даты последней покупки



Баллы за рекомендацию:

единоразово 50 баллов



Подарок ко дню рождения:

Сертификат 300 баллов, за 5 дней до дня рождения, срок 10 дней, списание 20%



Интеграция:

кассовая система Фронтал и 1С



Заказы и доставка:

заказ можно сделать и оплатить в приложении
минимальная сумма заказа 700 Р



ПЛ – программа лояльности

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца

- Разработаны условия эффективной бонусной программы
- Качественно заполнен профиль компании в приложении UDS
- Проведена комплексная визуальная упаковка проекта. Подготовлены макеты для анонса запуска программы лояльности для всех возможных точек контакта в торговом зале супермаркета, включая печатные материалы, заставки на экраны, POS-материалы
- Проведено обучение ответственных лиц компании по работе с системой
- Составлены печатные инструкции по работе с UDS и тест для аттестации кассиров супермаркета
- Разработана инструкция по работе с контентом в UDS для маркетолога компании, а также макеты и тексты для первых публикаций о программе лояльности в соцсетях
- Проведен импорт товаров в приложение UDS, благодаря интеграции с 1С, для запуска онлайн-заказов



Со стороны бизнеса

▼
Все рекомендации проектной группы были выполнены в срок

▼
Проведена интеграция 1С и кассовой системы для простоты работы с бонусной картой

▼
Проводился полный контроль работы персонала на этапе самостоятельного старта

▼
Высокая вовлеченность управляющего состава компании позволил быстро освоить самостоятельную работу с системой

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 1 ГОД И 1 МЕСЯЦ:

Всего контактов

в CRM:

9 639

Оцифровано новых участников ПЛ*:

9 210 (96%)

Совершили покупки:

7 751 (80%)

Количество покупок с картой лояльности:

112 521 транзакций, из них 83% оплат прошло по карте лояльности с приложением

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

14,5, 19 в среднем на 1 покупателя, который сделал 2 и более покупок

Сумма заказов через приложение:

187 805 ₽, средний чек при заказе в приложении выше на 68%, чем при покупке в супермаркете

Количество заказов через приложение:

115

Фактическая скидка:

0,93% общая скидка баллами, 2,9% для заказов в приложении

Сарафан. Количество новых клиентов

по рекомендациям: 356, в т.ч. 213 (60%) совершили покупку

Глубина рекомендаций:

4 поколения

Средний чек:

989 ₽ у покупателей с картой лояльности, 966 ₽ у покупателей без карты

Получено оценок:

3 057, рейтинг 4,9

Получено отзывов:

236

Выдано сертификатов:

6 455

Экономия за счет отказа от прямой скидки:

479 702 ₽

Выручка:

- по сертификатам – 393 661 ₽
- по рекомендациям – 3 134 533 ₽
- по внешним источникам трафика:
 - чек ККМ – 8 536 444 ₽
 - ВКонтакте – 2 151 438 ₽
 - листовка – 6 893 620 ₽
 - полиграфия – 6 376 157 ₽
- от новых клиентов с платформы UDS – 17 717 893 ₽

ТОЧКА Б



Клиент:

ООО «Авеста»,
Ярослава Пронина



Партнер UDS:

Виктор Смирнов



Специалист по внедрению:

Юлия Рыжакова,
Наталья Лебедева



ОБЩАЯ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

45 683 448 ₽