



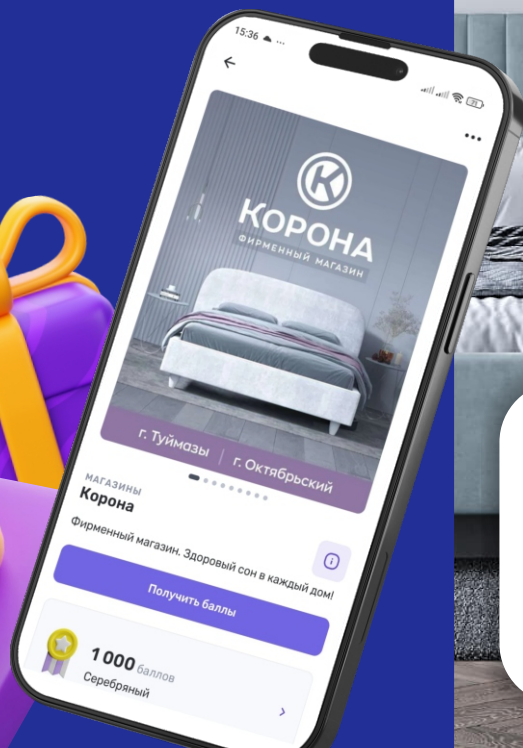
Фирменный магазин мебели

КОРОНА

 г. Туймазы, г.Октябрьский

 Дата запуска UDS:
01.11.2024

 Дата информации:
25.07.2025



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Клиентская база собиралась в отдельных журналах (в каждой точке свой журнал)
- XL таблица
- Скидки были прямые и давались не всем клиентам
- Бумажные сертификаты
- Смс рассылки, работают с 1С
-



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Собрать всю клиентскую базу в одном месте
- Повысить возвращаемость
- Уйти от смс рассылок
- Повысить средний чек
-





Новичкам:

1000 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

Кэш от 3% до 7%

Статусы: серебряный, золотой, платиновый



Списание баллов:

баллы можно списать до 20%



Срок действия бонусов:

12 месяцев. При каждой покупке продлевается срок действия баллов



Возврат из оттока:

Напоминание спустя 90 дней после последней покупки



Баллы за рекомендацию:

единоразово 300 баллов. И 4%, 1%, 1% за покупки друзей на постоянной основе.



Кросс-маркетинг:

салон «Керамика»



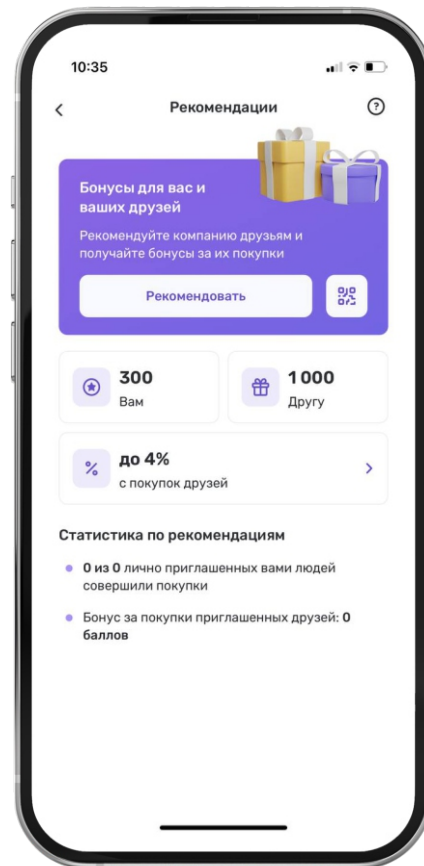
Подарок ко дню рождения:

сертификат 3000 баллов, 10% списания



Интеграция:

1С

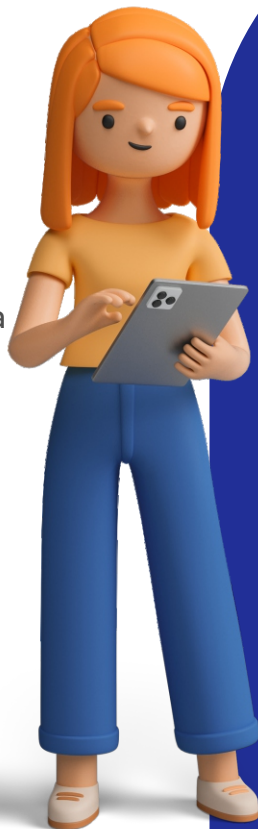


ПЛ* – Программа лояльности

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца:

- Полное изучение софта владельцем
- Обучение сотрудников, разработка и изготовление тейблента вместе с дизайнером
- Сопровождение от партнера при первых операциях на кассе
- Рассылка push
- Оформление страницы в приложении



Со стороны бизнеса:

- Выучены скрипты
- Постоянный контроль руководителя
- Стимуляция сотрудников премиями
- 90% транзакций через UDS

**Всего клиентов
в CRM:**
2 542

**Оцифровано новых
участников ПЛ*:**
2450

**Совершили
покупки:**
2450

**Среднее кол-во
повторных покупок
на 1 клиента:**
1,26

**Количество
покупок с картой
лояльности:**
2 154

Фактическая скидка:
было 10%,
сейчас 4,43%

**Общее количество
новых клиентов
по рекомендациям:**
43, из них купили 5

**Глубина
рекомендаций:**
2 уровня

Средний чек:
26579,29

**Получено оценок
качества:**
721

Получено отзывов:
42

**Выручка
по сертификатам:**
2 316 382,9 ₽

**Выручка
по рекомендациям:**
138 970 ₽

**Выручка от новых
клиентов по кросс-
маркетингу:**
22 500 ₽

**Выручка от новых
клиентов с платформы
UDS:**
3 187 525 ₽

**Экономия за счет
отказа от прямой
скидки:**
722 775 ₽



**Специалист
по внедрению:**

Залия Хабутдинова