

ВИТА-ЛАЙТ

 ЗАПУСК UDS: 12.2024

ИНФОРМАЦИЯ: 05.2025



О КОМПАНИИ

“Мы выбрали вашу платформу благодаря команде профессионалов, которые продемонстрировали нам все её преимущества.. на примере нашей же клиники. Было удивительно увидеть собственное приложение уже на следующий день после нашего запроса на демонстрацию.

Затем они также быстро и четко выстроили системный маркетинг и помогли согласовать его с финансовым учетом. Теперь мы видим каждого пациента, каждый рубль выручки и благодаря вам оптимизировали свои расходы.

За удивительно короткий период мы получили большое количество новых клиентов и подтвержденных продаж, быстро выделились в городе на фоне коллег и отказались от всех видов привычной, но неэффективной рекламы.

Мы довольны происходящим изменениям и рекомендуем Вас от чистого сердца.”

Марголин Ю.А.
главный врач
клиника Вита-Лайт, г. Волжский

Многопрофильная медицинская клиника ВИТА-ЛАЙТ, г. Волжский:

- 70+ врачей и специалистов с постоянным повышением квалификации
- Лечение боли и головокружений, реабилитационное отделение
- Флебология: лазерная терапия варикоза, минифлебэктомия, склеротерапия
- Амбулаторная хирургия: микрооперации, удаление новообразований
- Стоматология полного профиля: терапия, хирургия, ортопедия, имплантация, гигиена
- Комплексная диагностика: лаборатория, УЗИ, рентген, эндоскопия и др.
- Филиал — грязелечебница в Волжском: грязи и ванны, озонотерапия, физиотерапия, лечебная физкультура и массаж.

ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Скидки до 55% без возврата инвестиций
- Нет работы с базой и аналитики по клиентам
- Отсутствие системы лояльности и возвратности
- Дорогая реклама без фокуса на удержание
- Нет работы с отзывами и рекомендациями
- Персонал не вовлечён в удержание и сервис

ЦЕЛИ:

- Увеличение выручки, 20%
- Сокращение расходов на скидки, X2
- Цифровизация клиентской базы, 50+%
- Повышение возвратности X2

ЗАДАЧИ ПЕРЕД ВНЕДРЕНИЕМ:

- Привлечение новых пациентов
- Формирование лояльности и рост повторных визитов
- Рост базы и выручки через рекомендации
- Внедрение бонусной системы и персонализированных предложений
- Замена прямых скидок на программу лояльности
- Аналитика эффективности внешнего маркетинга
- Сбор и управление отзывами клиентов

Новичкам:

150 приветственных баллов

Срок действия баллов:

баллы не сгорают

Списание баллов:

20% от суммы чека

Программа лояльности Кешбэк по уровням:

3%, 5%, 7%, 10%, 15%

Подарок ко дню рождения:

Сертификат на 500 баллов с
возможностью списания 100% от
суммы чека. Срок действия — 10 дней.

Вознаграждение за рекомендацию

За рекомендации:
5%-3%-1% с оплат друга

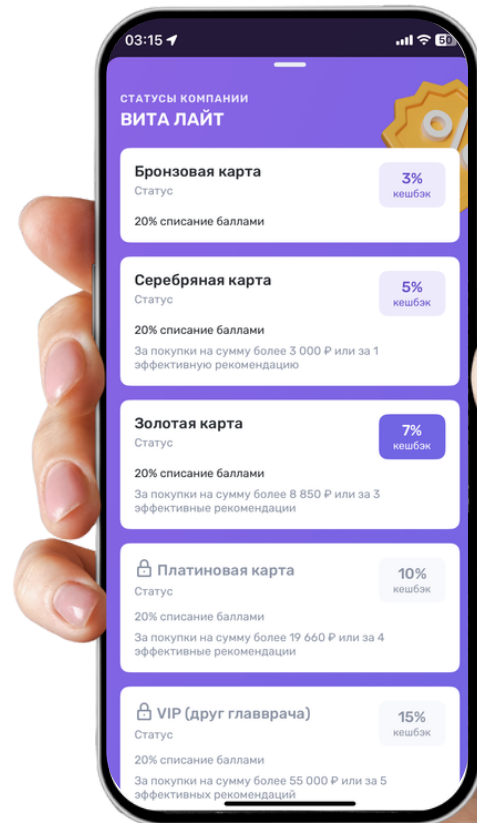
Фиксированный бонус за
рекомендацию: 25 баллов

Интеграция:

Инфодент

Сертификаты:

на день рождения, за отзывы,
акционные



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны внедренца

- Полное погружение в бизнес
- Расчет эффективной бонусной и программы вовлечения клиентов
- Качественное оформление приложения UDS организации
- Разработка рекламных баннеров
- Разработка промо-материалов для точек касания с клиентами (полиграфия, посты в соцсетях и т.д.)
- Организация записи пациентов через приложение UDS

Со стороны бизнеса

- Вовлечённость собственника и ориентация на результат
- Поддержка рекомендаций проектной команды
- Назначение ответственного сотрудника по работе с пациентами в UDS

Сложности при внедрении

- Сильный саботаж персонала
- Необходимость обучения администраторов
- Отсутствие внутренних регламентов
- Настройка интеграции с Инфоклиникой
- Недостаток данных и аналитики
- Сложности с ценообразованием из-за большого диапазона услуг
- Привычка к прямым скидкам и отказ от перехода на бонусную систему

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 5 МЕСЯЦЕВ:

КЛИЕНТОВ В CRM

6288

СОВЕРШИЛИ ПОКУПКИ

6136 (98%)

ОЦИФРОВАНО

3911 (62%)

НОВЫЕ КЛИЕНТЫ ПО РЕКОМЕНДАЦИЯМ

64

ГЛУБИНА РЕКОМЕНДАЦИЙ

3 поколения

СРЕДНИЙ ДОХОД НА 1 КЛИЕНТА

3 215p

ПОЛУЧЕНО ОЦЕНОК

1518 (5*)

ПОЛУЧЕНО ОТЗЫВОВ

95

СРЕДНЕЕ КОЛ-ВО ПОВТОРНЫХ ПОКУПОК

2.05

ИСПОЛЬЗОВАНО СЕРТИФИКАТОВ

90

КОЛИЧЕСТВО ПОКУПОК С КАРТОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ:

4540

РОСТ СРЕДНЕГО ЧЕКА

38%

ОБРАЩЕНИЙ В ПРИЛОЖЕНИИ

225

ФАКТИЧЕСКАЯ СКИДКА

3,02%

ВЫРУЧКА ОТ КЛИЕНТОВ ПО РЕКОМЕНДАЦИЯМ

85 023p

ВЫРУЧКА ОТ СЕРТИФИКАТОВ

172 395p

ВЫРУЧКА ОТ НОВЫХ КЛИЕНТОВ ИЗ ПРИЛОЖЕНИЯ

2 095 141p

ВЫРУЧКА ОТ ПРОДВИЖЕНИЯ В UDS

1 165 578p (x 90 на вложения)

ВЫРУЧКА ОТ НОВЫХ КЛИЕНТОВ ЧЕРЕЗ РУБРИКАТОР UDS

1 785 642p



Клиент

Марголин Юрий,
главный врач клиники



Официальный партнер GIS,
сертифицированный специалист
по внедрению UDS

Надежда Степанова
Алексей Мирошникенко

Активное участие собственника,
опыт в медицинском маркетинге,
маркетинге лояльности и
финансовом моделировании
специалистов по внедрению
дали совокупный эффект.

Пока вы читаете этот кейс,
показатели продолжают
увеличиваться..

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

6 161 471 p