

Кофейня

ROBUSTA



г. Абакан



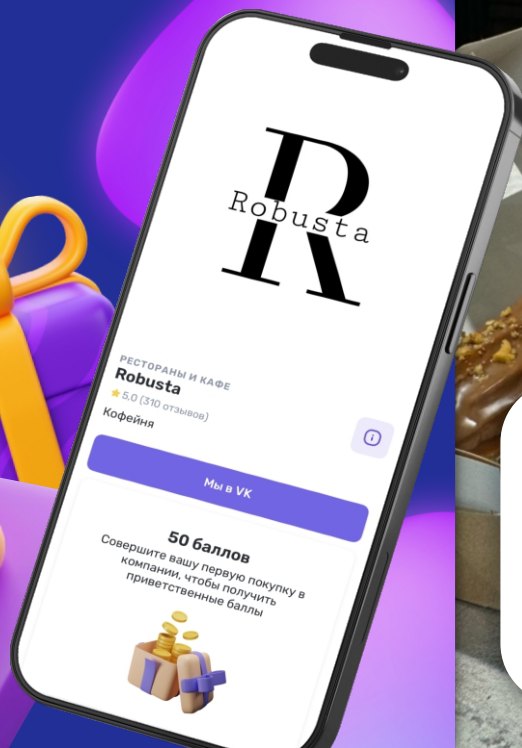
Дата запуска UDS:

07.11.2024



Дата информации:

09.09.2025



Robusta



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds



ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Компания молодая,
до внедрения UDS вели
только социальную сеть
ВКонтакте

* * *

Программа лояльности
не использовалась

* * *

Отсутствовала оцифрованная
база клиентов, история
их покупок

* * *

Внешнюю рекламу
не использовали



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ



Разработать эффективную
программу лояльности



Оцифровать гостей кофейни
и историю их покупок



Наладить получение
от гостей обратной связи
после совершения покупки



НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ

ПЛАТФОРМЫ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ И НОСИТЕЛИ КАРТ

Отметьте один или несколько вариантов
какие механики программы лояльности
подключены бизнесу

- ☒ Карта в мобильном приложении
UDS
- ☐ Карта в кошельках Apple Wallet /
GPay
- ☒ Карта в Telegram-боте
- ☒ Начисление баллов по номеру
телефона



Новичкам:
приветственные
50 баллов после
первой покупки



Кешбэк:
3%



**Списание
баллов:**
до 15%



Срок действия бонусов:
баллы не сгорают



Заказы и доставка:
интернет-магазин
для заказов.
Доставки нет. Оплата
при получении.



Интеграция:
UDS Кассир



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны специалиста по внедрению



Проведена установочная сессия



Заполнен профиль с каталогом товаров



Создана одноуровневая программа лояльности



Добавлены автоответы на отзывы



Подготовлен материал для брендинга



Проведено обучение персонала и собственника



Созданы учетные записи сотрудников

Со стороны бизнеса



Компания активно принимала участие в обучении и обсуждении настроек программы лояльности



Сотрудники сразу были вовлечены в процесс проведения оплат через UDS



РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 7 МЕСЯЦЕВ:

ТОЧКА Б

**Всего контактов
в CRM:**

1 041

**Количество
заказов через
приложение:**

1

**Получено
отзывов:**

26 оценок
с текстом

**Оцифровано новых
участников ПЛ*:**

1 040 (100%)

**Сумма
заказов через
приложение:**

305

**Экономия за счет
отказа от прямой
скидки:**

скидок не было,
баллов у клиентов –
40 069, 84 Р

**Совершили
покупки:**

709 покупателей
(68%)

**Фактическая
скидка:**

2,63%

**Выручка
от новых клинкетов
с платформы UDS:**

189 539, 38 Р

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

4,98

Средний чек:

398,63 Р

Экономия:

459 900 Р

**Количество
покупок с картой
лояльности:**

3 531

**Получено
оценок:**

за весь период
собрали 306
положительных
оценок «5»



Клиент:
Кирилл
Монетов



Партнер UDS:
Екатерина
Тугужекова



**Специалист
по внедрению:**
Екатерина
Тугужекова

**ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:**



1 340 000 Р