

Медицинский центр

ПРОГНОЗ

📍 г. Калининград, ул. Ульяны Громовой, 4Б

🚀 Дата запуска UDS:
21.04.2025

📄 Дата информации:
26.01.2026



О КОМПАНИИ:

Медицинский центр функционирует более 15 лет.

Специалисты клиники решают самые сложные медицинские проблемы. Независимо от того, с какой серьезной, сложной или редкой проблемой со здоровьем вы сталкиваетесь, вы можете быть уверены, что клиника Прогноз имеет большой опыт лечения пациентов с конкретно вашим случаем.



prognozmc



prognozmc



prognozmc.com

Реферальная ссылка на страницу в UDS



ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Присутствует сезонность в бизнесе, спад приходился с мая по сентябрь
- Отсутствие прямого канала связи с пациентами
- Низкий рейтинг на отзывах
- Прямые скидки

ЦЕЛИ:

- Привлечение новых пациентов
- Увеличение возвратности пациентов
- Увеличение среднего чека
- Увеличение выручки
- Узнаваемость бренда МЦ

ЗАДАЧИ ЗАПУСКА:

- Бесшовный переход от старой системы лояльности на UDS
- Расширение клиентской базы
- Создание программы лояльности и улучшения качества обслуживания пациентов с их обратной связью и повышения рейтинга на отзывах
- Оцифровка источников трафика во всех каналах трафика

СЛОЖНОСТИ:

- Особенности в интеграции с инфоклиникой

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

- Для максимально эффективного запуска программы UDS принято решение работать с компанией по внедрению
- Вовлеченность в проект всех его участников: собственника, сотрудников компании и внедренца
- Разработаны условия бонусной программы с учетом маржинальности, среднего чека, качественно оформлена страница внутри платформы
- Было принято правильное решение – проводить все 100% оплат через UDS
- Проведено брендрование в точках касания с пациентами
- Проведено комплексное обучение сотрудников и индивидуальная аттестация каждого
- Постоянный «подогрев» клиентской базы путем размещения новостей, рассылки пуш-уведомлений, проведения акций, работа с отдельными сегментами клиентской базы с помощью сертификатов и рассылок со сгораемыми баллами
- Тегирование клиентской базы, для увеличения перекрестных продаж, а также были проработаны различные гипотезы, направленные на увеличение среднего чека и увеличение глубины чека
- Комплекс мер, направленные на снижение прямой скидки и по увеличению рентабельности продаж
- Целевые действия направленные на розжиг реферальной программы

РЕАЛИЗАЦИЯ:



300 приветственных баллов



4 уровня бонусной системы,
cashback от 3% до 10%



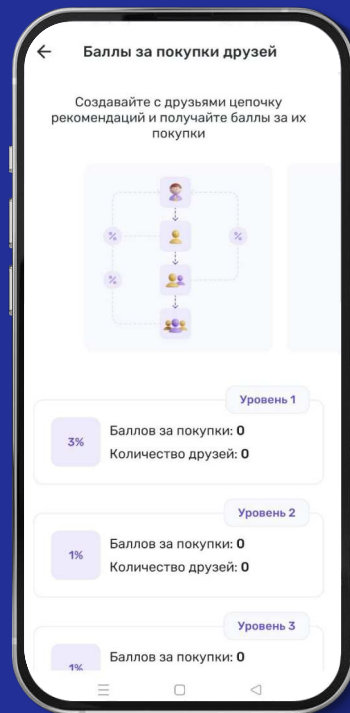
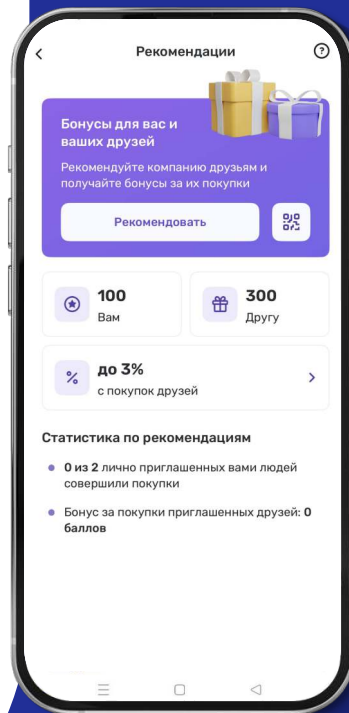
100 единоразово, 3% / 1% / 1%
за рекомендацию другу



Списание – 10%



500 баллов на день рождения



Подробности
смотрите в приложении **uds**

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ:

Оцифровано **12 495 пациентов**, из них совершили оплаты **11 742 (94%)**, остальные являются участниками бонусной программы, транзакционность по оцифрованным пациентам **88%**

Привлечено **156 новых пациентов** через UDS App, из них **75** оплатили услуги на **477 296 руб.**

Через рубрикатор «Новые компании» получили **413 пациентов**, из них **152** совершили оплаты на **1 111 120 руб.**

За счет рекомендаций привлечено **211 новых пациентов**, **129** совершили оплаты на сумму **783 396 руб.**

По бесплатной рекламе получили **55 новых пациентов**, **35** совершили оплаты на **165 506 руб.**

Рост среднего чека за счет доп. продаж на **11,7%**, дополнительно принесло в кассу **824 754 руб.**

Точечная работа с RFM-сегментами дополнительно принесла в компанию **952 545 руб.**

Снижение прямой скидки, позволило сохранить в кассе **2 929 271 руб.**

Работа с новым функционалом рассылок со сгораемыми баллами дополнительно принесла в кассу **219 204 руб.**

Доход от пациентов благодаря увеличенной кратности их визитов/покупок составила **7 751 174 руб.**

Повышение рейтинга на Гуглкартах с **4,2 до 4,7**, на продокторов с **4,7 до 4,8**, Напоправку с **4,6 - до 4,8**

 **Клиент:**
Маргарита
Александровна Герлеман

 **Партнер UDS:**
Мария Пивнева

 **Внедренец:**
Арман Мамян,
компания UCONSULTING



**ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:**

15 214 266 руб.