

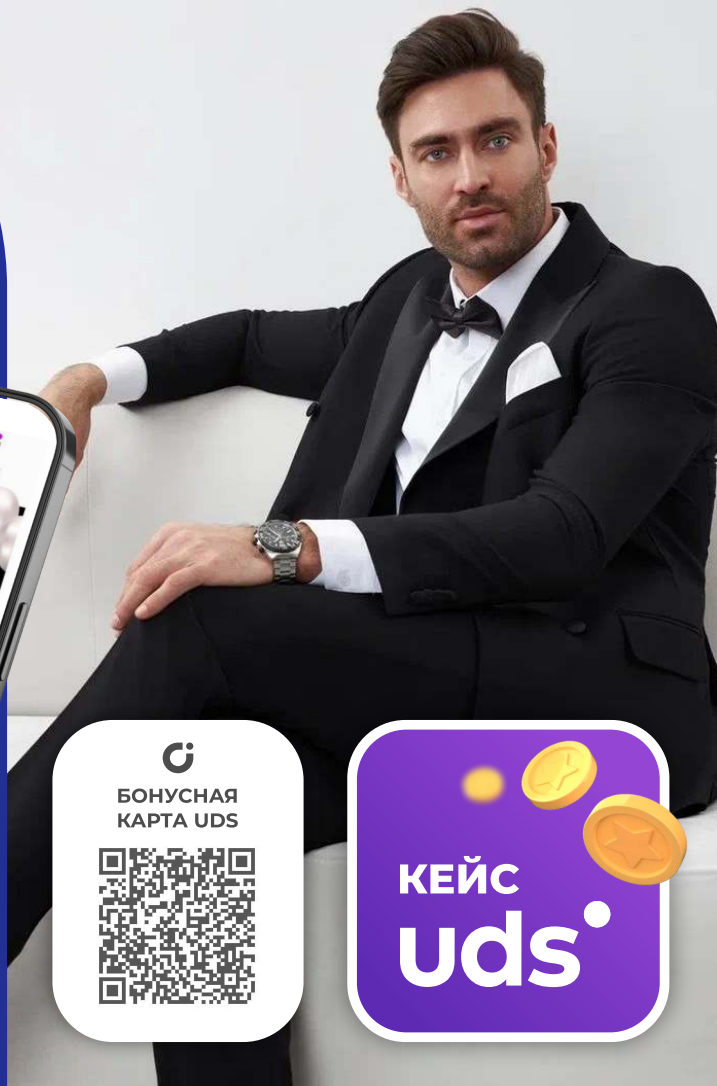
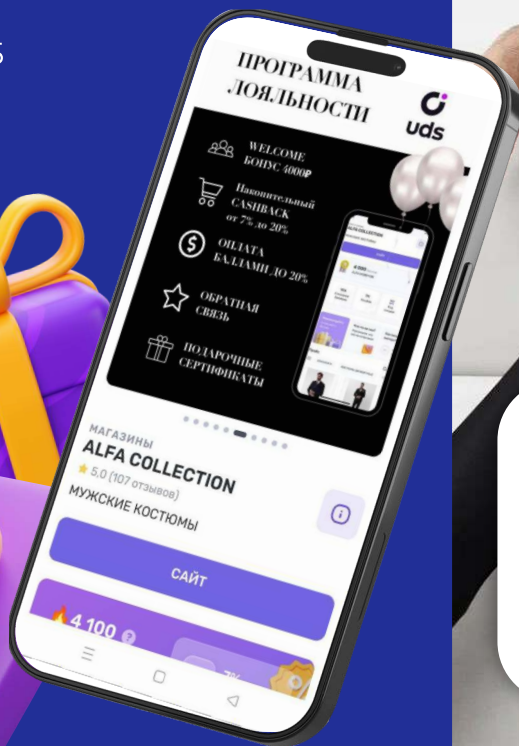
Магазин мужской одежды

ALFA COLLECTION

📍 г. Москва, ул. Маросейка, 2/15
г. Санкт-Петербург, ул. Большая Московская, 9

🚀 Дата запуска UDS:
23.06.2025-20.12.2025

📄 Дата информации:
26.01.2026



О КОМПАНИИ:

«Alfa Collection» – магазин стильной одежды для современных мужчин. Удобное расположение в центре Москвы и Санкт-Петербурга делает доступным примерку одежды в шоу-руме. У нас представлен разнообразный ассортимент одежды для мужчин, полученной от ведущих брендов

Alfa Collection — искусство мужского стиля. Премиальные костюмы и аксессуары, где итальянский шик встречается с русской элегантностью. Идеальная посадка, безупречное качество, персональный подход

 **alfacollection_msk_spb**

 **muzhskie_kostyумы_spb_msk**

 **alfa-collection.ru**

Реферальная ссылка на страницу в UDS



ЦЕЛИ:

1. Увеличение возвратности в 2 раза
2. Увеличение продаж
3. Открытие нового источника маркетинговых инструментов



ЗАДАЧИ ЗАПУСКА:

1. Разработать стратегию внедрения
2. Грамотно рассчитать программу лояльности
3. Правильно настроить реферальную программу
4. Оцифровка входящего потока
5. Анализ работы рекламных каналов, в том числе работа с блогерами
6. Привлечь новых клиентов
7. Увеличить качество работы сотрудников
8. Настроить коммуникации с клиентами
9. Снизить прямую скидку
10. Увеличить средний чек
11. Увеличить возвратности клиентов

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

- Адаптация имеющейся системы прямых скидок на бонусную программу
- Проведение 100% оплат с использованием бонусной программы в UDS
- Разработаны условия бонусной программы с учетом маржинальности, среднего чека (замена прямой скидки на cashback) , качественно оформлена страница внутри платформы
- Ежемесячное профессиональное обучение сотрудников
- Оцифровка клиентской базы, ее розжиг и мотивация
- Привлечение новых клиентов за счет рекомендаций и кросс-маркетинга
- Увеличение выручки в бизнесе – за счет увеличения количества клиентов, среднего чека и возвращаемости
- Коммуникация с клиентами через ПУШ уведомления, а также персональные предложения в ручном виде
- Постоянный «подогрев» клиентской базы путем рассылки, проведения активностей среди оцифрованных клиентов, выдача сертификатов и работа со сгораемыми баллами
- Ежемесячная работа с RFM-сегментами
- Контроль и анализ рекламных каналов



РЕАЛИЗАЦИЯ:



Приветственные баллы –
4000 баллов



4 уровня бонусной системы,
cashback от 7% до 20%

Реферальный бонус
за рекомендации:
3%/1%/1%



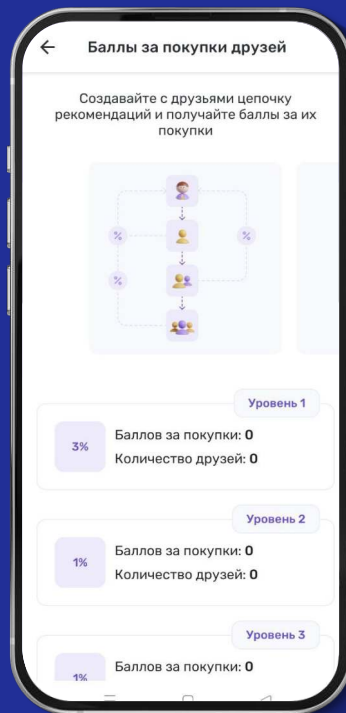
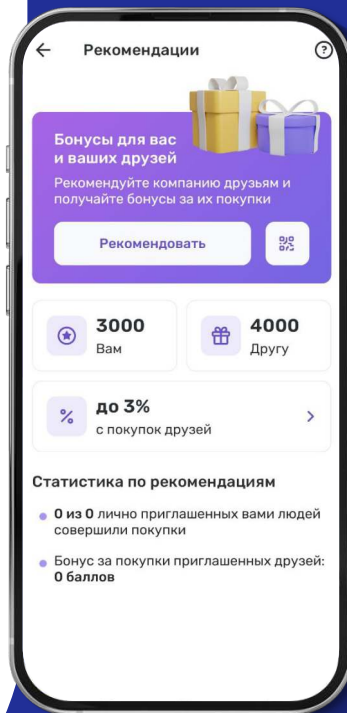
Фиксированный бонус
за рекомендацию:
3000 единовременно



Списание от 5 до 30%



В день рождения, сертификат
на 5000 баллов в подарок



Подробности
смотрите в приложении **uds**

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 6 МЕСЯЦЕВ:

Оцифровано **2 464 клиентов**, из них совершили покупки **1953 человек (79%)**, остальные являются участниками бонусной программы, но пока ещё не совершили покупки

Привлечено **26 новых клиентов** через UDS App, из них **2 клиентов** купили на **59 200 руб.**

Через рубрикатор «Новые компании» получили 11 клиентов, из них 1 совершил оплату на **68 900 руб.**

За счет усиления рекомендаций привлечено **24 новых клиентов**, **4** уже совершили покупки на сумму **106 130 руб.**

По бесплатной рекламе получили **25 новых клиентов**

По рекламе по CPA получили **147 клиентов**, 2 совершили покупки на **123 300 руб.**

Рост среднего чека на **8,8%**, дополнительно принесло в кассу **1 167 320 руб.**

Снижение прямой скидки на **4%**, позволило сохранить в кассе **3 525 820 руб.**

Точечная работа с RFM-сегментами дополнительно принесла в компанию **1 364 970 руб.**

Работа с отдельными сегментами клиентами и сгораемыми баллами дополнительно принесла в кассу **277 110 руб.**

Доход от клиентов благодаря увеличенной кратности их покупок составил **3 696 504 руб.**

 **Клиент:**
Игорь Макаренко

 **Партнер UDS:**
Анна Иванова

 **Внедренец:**
Арман Мамян,
компания UCONSULTING



**ОБЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:**

10 389 254 руб.