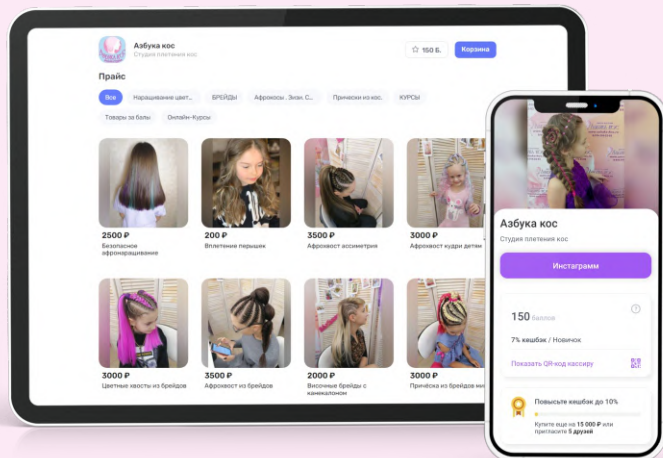


«Долго не могла найти подходящую программу, что бы было все в одном месте: замену платных смс-рассылок, кроссмаркетинг, аналитика, автоматизированный сбор данных, реферальная программа, прозрачная бонусная система на базе мобильного приложения».



Школа плетения, г. Балашиха

Азбука кос



**Владелец
компании:**
Квитовская
Анна Юрьевна

**Специалист
по внедрению:**
Алексей
Квитовский

Дата запуска UDS:
10.02.2021

Дата информации:
14.03.2022



ШКОЛА ПЛЕТЕНИЯ

АЗБУКА КОС

О КОМПАНИИ

Школа плетения «Азбука кос» – первая школа в Балашихе, которая целенаправленно занимается обучением плетению кос как детей, с возраста от 12 лет, так и взрослых.

Была основана в 2013 году. За 7 лет активной успешной работы нам удалось обучить уже тысячи учеников, подарить им радостные восторженные взгляды окружающих.



◀ Промокод UDS



azbuka-kos.ru

qtb4446



azbuka_kos

НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

ЗАДАЧИ

- ✓ Изначально мы хотели запустить систему лояльности.
- ✓ Видеть, с какой частотой к нам приходят клиенты.
- ✓ Также хотелось понимать эффективность рекламных каналов и получить дополнительный канал трафика клиентов.
- ✓ Разжечь сарафанное радио.

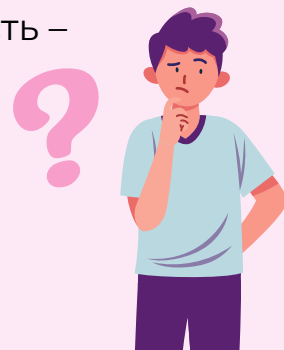


ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Перед внедрением софта UDS были значительные затраты на sms-рассылки, информация об акциях доносилась либо через соцсети, либо через листовки, мероприятия городские. UDS позволило эффективно решить данные задачи. Программа лояльности на базе мобильного приложения UDS стала эксклюзивным предложением.

СЛОЖНОСТИ

Основная сложность – очень плохая возвращаемость клиента. Неумение рекомендовать.



РЕАЛИЗАЦИЯ



150 приветственных баллов



3 уровня бонусной программы (кешбэк от 7% до 15%)



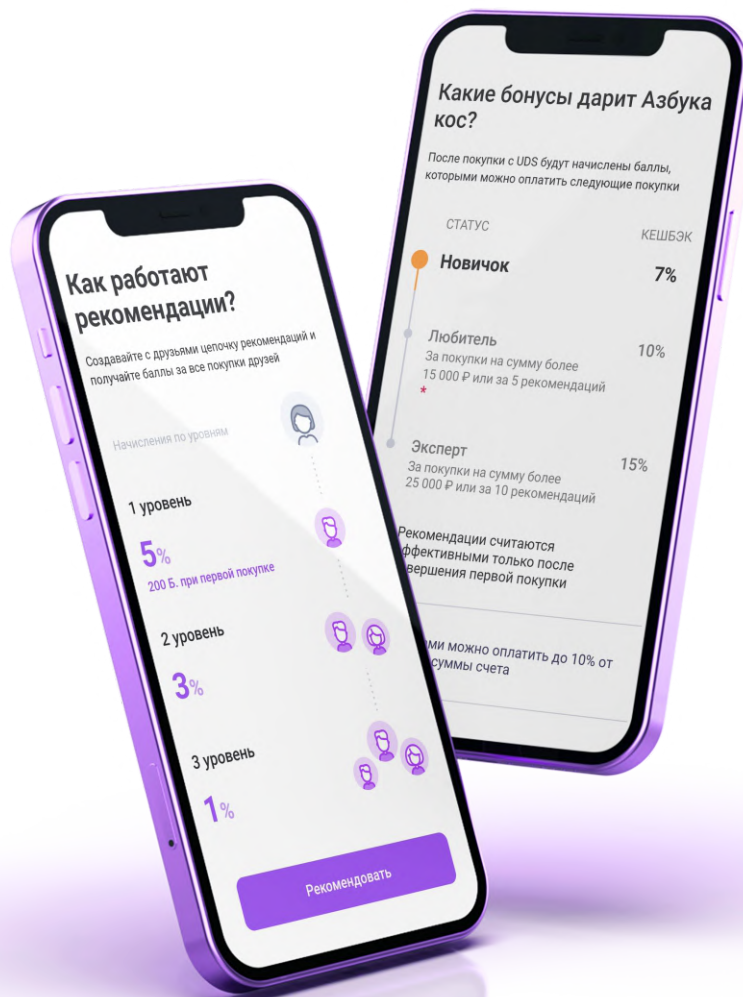
Списание – до 10% от чека



5% за рекомендацию другу



Бонусы не сгорают



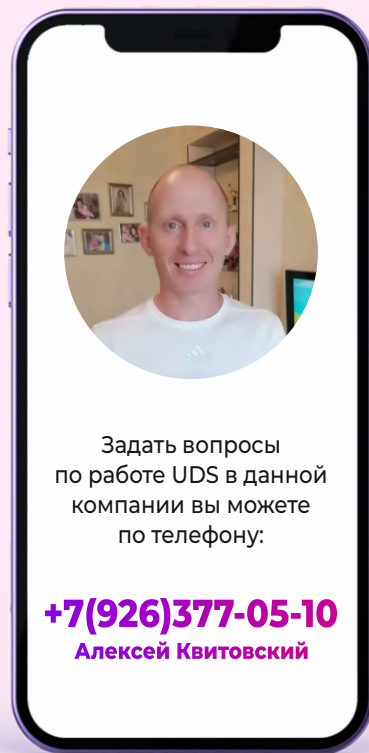
ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

- ✓ Оцифровка первоначальной базы клиентов.
- ✓ Брендинг салона с первых дней запуска.
- ✓ Изменение бонусной системы в зависимости от финансовых результатов.
- ✓ Активная работа по акции на день рождения.
- ✓ Детальная ежемесячная статистика по работе с софтом и принятие управленческих решений на ее основе.
- ✓ 1-2 раза в неделю информирование клиентов об акциях и спецпредложениях.
- ✓ База состоит не только из реальных, но и потенциальных клиентов.
- ✓ 58 оценок обслуживания, из них 5 ниже 5.
- ✓ Баллов у клиентов (сэкономлено) на 106 118 ₽ при фактической скидке 4%.
- ✓ Ежемесячно отслеживается эффективность работы каждого сотрудника по подключению новых клиентов к бонусной программе и они индивидуально премируются по результату.
- ✓ Суммарный средний чек клиентов с приложением – 3504 ₽, без приложения – 2860 ₽
- ✓ Возвращаемость клиентов с приложением – 55%, без приложения – 25%

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 13 МЕСЯЦЕВ РАБОТЫ С UDS

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА ЗА СЧЕТ:

- ✓ Замена скидки кешбэком – **38980 Р**
- ✓ Экономия на смс – **212 000 Р**
- ✓ За счет новых клиентов по рекомендации – **67 900 Р**
- ✓ Дополнительная выручка за счет увеличения среднего чека – **128 000 Р**
- ✓ В бонусную программу вовлечены **63%** клиентов, процент операций среди клиентов с приложением UDS достигает **77%**.
- ✓ Ведется точная статистика по возвращаемости клиентов, контроль среднего чека, по источникам трафика:
 - приложение UDS привело **49** чел., из которых **17** совершили покупки на **67 900 Р**
 - печатные материалы, штендер (как помощь в оцифровке как в моменте, так и после посещения салона) – **11** чел., из которых **9** совершили покупки на **51 411 Р**,
 - кросс-маркетинг – **35** чел., из которых **3** совершили покупки на **24 000 Р**,
 - соцсети – **21** чел., **11** из которых совершили покупки на **40 620 Р**



**Выручка – 588 000 Р
или 7350 \$**