

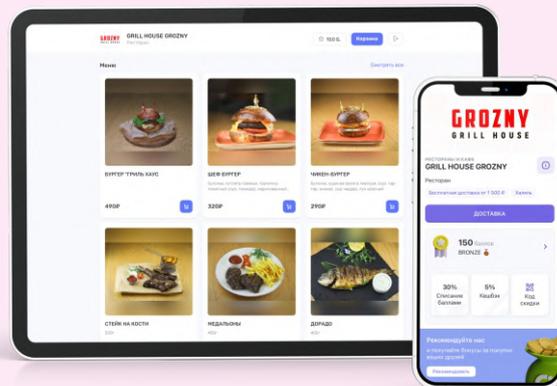
Ресторан, г. Грозный

## Grill House Grozny



«Я уверен в полезности и перспективности UDS, он очень подходит нам. У нас ранее было свое мобильное приложение. Мы от него отказались. Наши результаты были бы более высокими, если бы управление с нашей стороны было четко поставленным. Над чем и сейчас работаем. Заслуживает похвалы отдельной работа проектной команды внедрения и лично Армана Мамяна, так как без такого подхода к внедрению результата не было осязаемого».

**Совладелец и генеральный менеджер**  
Адам Хасуев



**Внедрение:** Южная Консалтинговая компания, Арман Мамян

**Дата запуска UDS:**  
25.07.2022

**Дата информации:**  
25.11.2022

# О КОМПАНИИ

«Гриль Хаус» – это ресторан, открытый совсем недавно, в самом сердце столицы Чеченской Республики. У нас представлена почти вся кухня мира, но, несомненно, гордость ресторана – это блюда из мяса. Оно в «Гриль Хаус» высшего качества, всегда свежее. Наши стейки и шашлыки жарятся на открытом огне прямо на глазах у посетителей на качественных углях в высокотехнологичном мангале, установленном в зале.

**GROZNY**  
GRILL HOUSE

 [grillhouse\\_grozny](https://www.instagram.com/grillhouse_grozny)



[gnfy5846](https://www.groznymangal.com)

  
ПРОМОКОД

  
uds

# НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

## ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

Ресторан с хорошей репутацией, реально вкусной кухней и известным шеф-поваром. Поток гостей стабильно хороший, есть спад после лета. Хотели пережить зиму максимально комфортно. Также управление было не таким чутким.

## ЗАДАЧИ

- ✔ Собрать свою клиентскую базу в оцифрованном виде
- ✔ Увеличить количество доставки
- ✔ Дозагрузить менее загруженные часы с 15:00 до 18:00



## СЛОЖНОСТИ

Текучка со стороны персонала, для нас это тяжело проходит. Так как для многих эта работа временная. Непростая была интеграция с R-keeper, но мы ее сделали такую, какую захотели с учетом нашей специфики и количества рабочих станций. За время внедрения также команду покинули 2 администратора и управляющий, что, конечно же, не прошло незаметно. Эти перемены пришлось на пору после высокого сезона, где мы параллельно разрабатывали новую коктейльную карту, новые блюда и проводили еще оптимизацию для сокращения трат. К сожалению, все это совпало одновременно.

# РЕАЛИЗАЦИЯ



100 приветственных баллов



от 5% до 20% кешбэка



Интеграция с R-keeper



Списание – до 30% от суммы чека



100 бонусных баллов за рекомендацию другу и 3% кешбэка с каждой оплаты друга



Настроена многоуровневая программа лояльности, которая содержит элементы геймификации и персонализации.



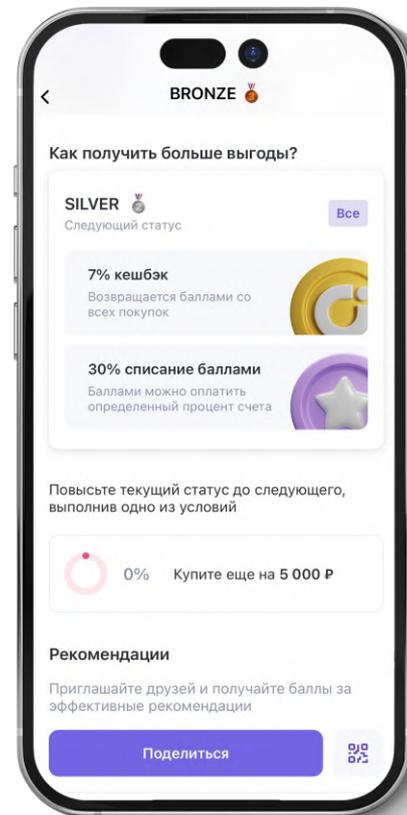
Также внутри программы есть отдельная лояльность для усиления доставки. Интеграция сделана с R-keeper, работает вполне хорошо.



Настроена реферальная программа с учетом местной специфики с соблюдением устоявшихся норм у нас в республике.



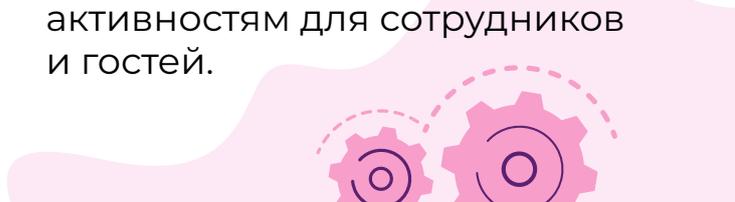
Точечно работаем с группами гостей, выявляя закономерности и усиливая маркетинг – это дополнительно к имеющейся программе лояльности.



Подробности  
в приложении



# ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

- ✔ Настроено мобильное приложение со всей информацией о ресторане, с программой лояльности, на основе накопительной бонусной системы включающее и реферальную программу.
  - ✔ Создана консоль, где собирается клиентская база с оцифрованными данными.
  - ✔ Сайт-лендинг, где дублируется информация из мобильного приложения, доступна без скачивания мобильного приложения.
  - ✔ Создана витрина в мобильном приложении с позициями для онлайн-заказа.
  - ✔ Созданы дизайн-макеты для оцифровки клиентов-посетителей ресторана, дизайн-макеты для визуала в мобильном приложении, в том числе дизайн для доставки или заказов навынос.
  - ✔ Организация интеграции экосистемы UDS с учетной системой r-KEEPER.
  - ✔ Обучение всего линейного персонала и управленческого состава по системе работы с программным комплексом UDS.
  - ✔ Аттестация сотрудников на знание системы работы с UDS.
  - ✔ Ведение чата персонала, ответы на текущие вопросы.
  - ✔ Выкладка отзывов в чаты.
  - ✔ Разработана система доп. мотивации для официантов.
  - ✔ Рекомендации в процессе внедрения UDS для улучшения финансовых показателей.
  - ✔ Предложения по маркетинговым активностям для сотрудников и гостей.
- 

- ✓ Покупки от клиентов по рекомендациям (5 покупок) – **6 560 Р**
- ✓ Покупки от клиентов, пришедших от агрегатора UDS, и раздел «Новые компании» в приложении UDS – **118 174 Р + 196 740 Р = 314 914 Р**
- ✓ Замотивированы на приход в ресторан **7** гостей с помощью специальных именных сертификатов ко дню рождения, они принесли в кассу **13 590 Р**
- ✓ Совокупная дополнительная выручка\* за счет увеличения среднего чека (1%) и кратности покупок одним и тем же клиентом – **40%**, приблизительно **105 000 Р**
- ✓ **10 000 Р** на отправку информации по клиентской базе «Сбор ОС» (положительной и отрицательной) – более **80 шт.** (не все 5). Экономия – **12 000 Р**
- ✓ Роздано более **1000** бонусных карточек, экономия на выпуске и обработке – **40 000 Р**
- ✓ Выпущены электронные сертификаты – более **500 шт.**, экономия – **5 000 Р**



# РЕЗУЛЬТАТ ЗА ПЕРИОД РАБОТЫ С uds'

Итоговый  
профит – свыше  
**507 000 Р**

