

**ПОРТФОЛИО
КЕЙСОВ**

uds

Клиент кафе

СВИТЕР

пос. Тазовский

«Однозначно UDS нас спас в пандемию. Мы смогли настроить доставку, сформировать лояльную клиентскую базу. Теперь Мы точно знаем, что с UDS может открыть любой проект и он будет успешный. Даже в Нашем поселке, на крайнем севере, люди с удовольствием приняли инновации. Желаем Всем внедрять и получать результаты»

Владелец компании:

Ганичева Елена Валерьевна

Дата запуска UDS:

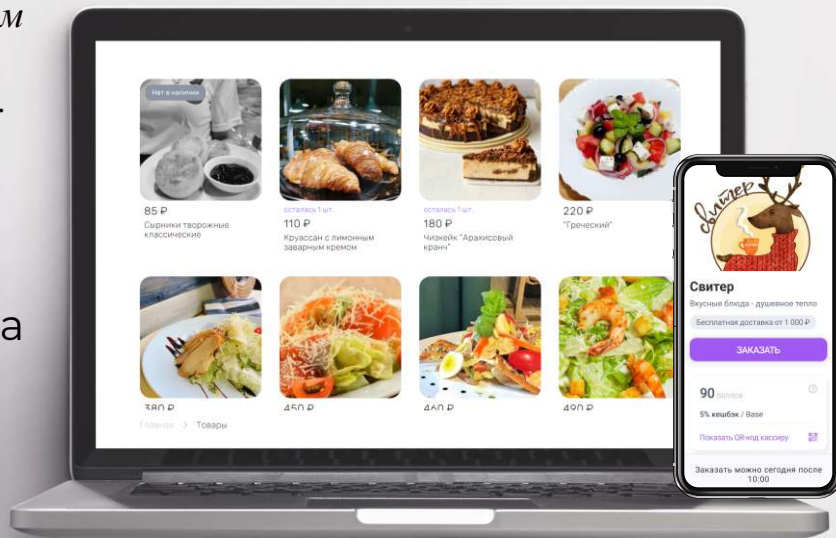
07.06.2020

Дата информации:

14.02.2021

Партнер GIS:

Татьяна Фурсова



О КОМПАНИИ

Кофейня «СВИТЕР».
Небольшое кафе, находится
в пос. Тазовский, это крайний
север. Население поселка
7 тыс человек. На платформу UDS
зашли в июне 2020 в самый разгар
карантина, когда у них все было
закрыто. Других компаний
на платформе в этом поселке
не было.



 [yamal.tasty](https://www.instagram.com/yamal.tasty)



НАСТРОЙКИ ПРОГРАММЫ

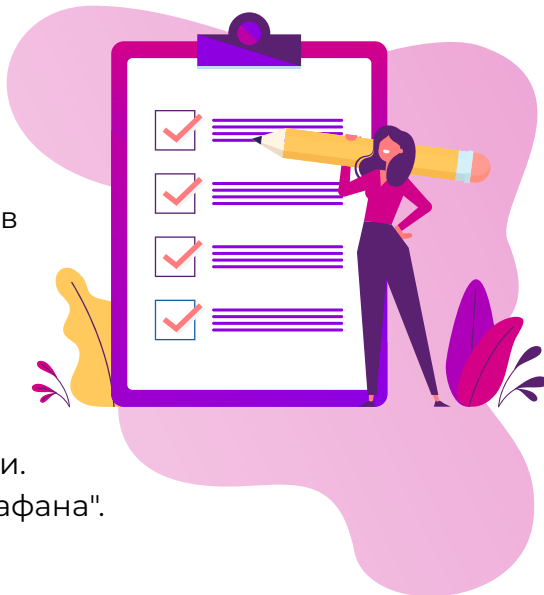


ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS

1. Закрытое кафе на карантин
2. Доставка через заказ по телефону и через Директ Инстаграм
3. Клиентская база не велась
4. Система лояльности отсутствовала, были просто акции и разовые скидки
5. Не было понятно как рекомендуют клиенты «Свитер»
6. Обратная связь только через Инстаграм

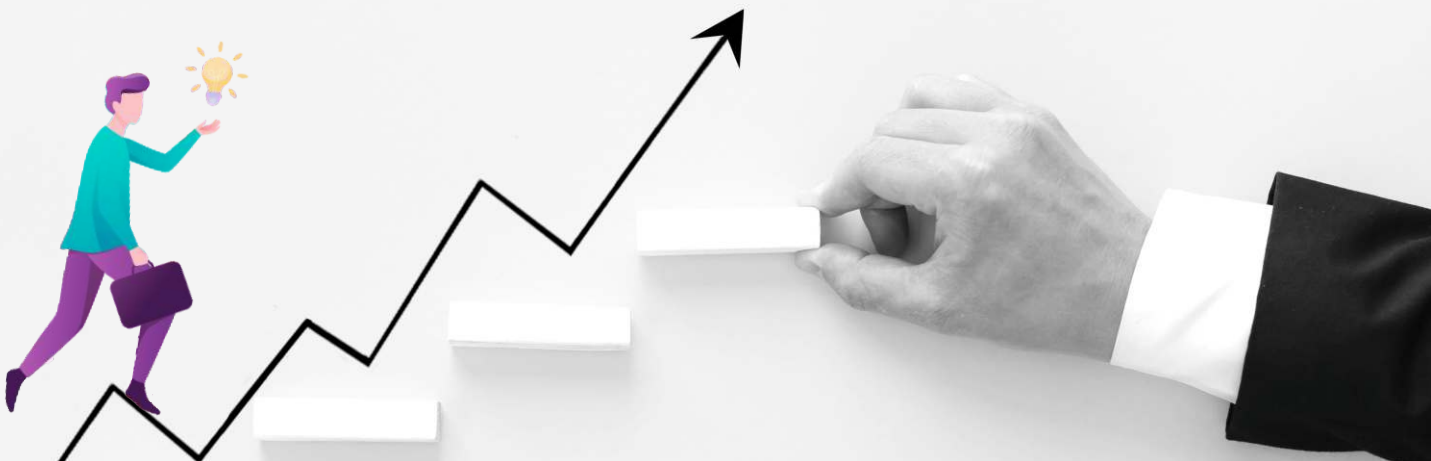
ЗАДАЧИ

1. Запуск онлайн-заказов с инфраструктурой заказов, доставки и онлайн-оплатой.
2. Сокращение процента скидки, за счёт создания статусов клиентов (от суммы покупок)
3. Обратная связь от клиентов, чтобы осуществлять контроль по всему процессу: от отработки заказа до доставки.
4. Рекомендации клиентов, т.к. наша компания стремится к максимальному уровню качества сервиса и продукции.
5. Клиентоориентированный подход залог хорошего "сарафана".
6. Быстрые и эффективные коммуникации с клиентами.
7. Оповещение о новых поступлениях, акциях, спец.предложениях.



РЕАЛИЗАЦИЯ

1. Прописаны переходы в витрину для оформления заказов из ВКонтакте и Instagram.
2. Бонусная программа 4 уровня от 5% до 15% за свои покупки.
3. 0,5% за рекомендации с покупок друзей.
4. 50 рублей разово за эффективную рекомендацию.
5. 90 приветственных баллов.
6. 250 рублей в День рождения.
7. Списать можно 30% (только в магазине, при заказе онлайн баллы только начисляются).
8. Товары можно обменять на баллы в разделе «Товары за баллы».

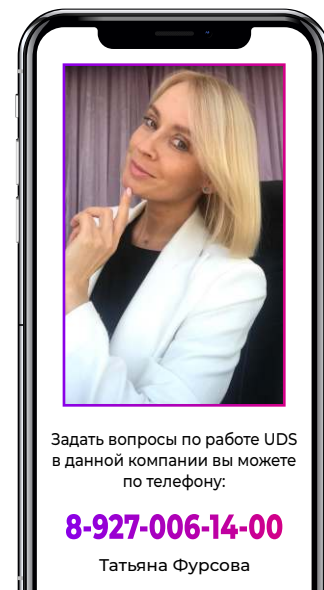


РЕЗУЛЬТАТ С 07.06.2020 ПО 14.02.2021

1. Клиентская база – **1728 клиента**, это **25%** всего населения поселка!
2. Общий оборот через UDS – **12.4 млн. рублей**;
3. По рекомендациям **518 клиентов**, это **30%** от общей базы, и они сделали покупок на **2.9 млн. рублей**, это **23%** от всего оборота;
4. Рекомендации активно работают на **6 уровнях**;
5. 4 месяца работали только онлайн, в среднем в день **30-35** онлайн заказов, в пике было **58!**
6. Фишки внедрения! Разрабатывали и запускали конкурсы для клиентов, с активной работой UDS + инстаграм и получили такой результат по сарафану;
7. Клиентов с покупками более 2-х – **63,5%**;
8. На **15,3%** вырос средний чек

ОБЩИЙ ПРОФИТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ СОСТАВИЛ:

**2,9 млн. руб. – сарафан, 1,8 млн. руб. – увеличение среднего чека,
50 тыс. руб. – экономия на пластике**



Задать вопросы по работе UDS
в данной компании вы можете
по телефону:

8-927-006-14-00

Татьяна Фурсова