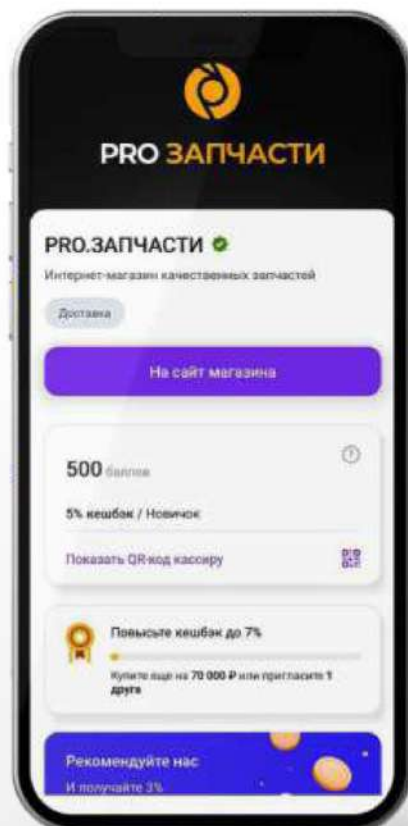


*«С помощью UDS нам удалось увеличить прибыль почти в два раза без привлечения новых клиентов, за счет роста среднего чека и повышения возвращаемости клиентов».*

**Владелец компании:**  
Сорокин Василий



Компания использует ПО "AutoИнтеллект" с интегрированной бонусной системой UDS

**Дата запуска UDS:**  
16.08.2018

**Дата информации:**  
16.01.2022

# О КОМПАНИИ

Компания "PRO.ЗАПЧАСТИ" (прежнее название "Korsp") 12 лет работает на рынке по поставке качественных запасных частей на автомобили импортного и российского производства, включая прямые поставки оригинальных запчастей Hyundai, Kia и General Motors из Кореи. Не работает с дубликатами, а поставляет только расходные и запасные части высочайшего качества (только оригинал и OEM). (OEM - товары, поставляемые в виде, предназначенном для промышленных производителей, но продаваемые в розничной сети).

Компания продает товары со склада в г. Новосибирске, а также осуществляет поставку во все регионы России почтовыми сервисами.

**ПРОМОКОД UDS**



**gmch5656**

**PRO  
ЗАПЧАСТИ**

**pro\_zap\_chasti**



# РЕАЛИЗАЦИЯ



Приветственные бонусы - 500 баллов.



Накопительный cashback - от 5% до 15%.



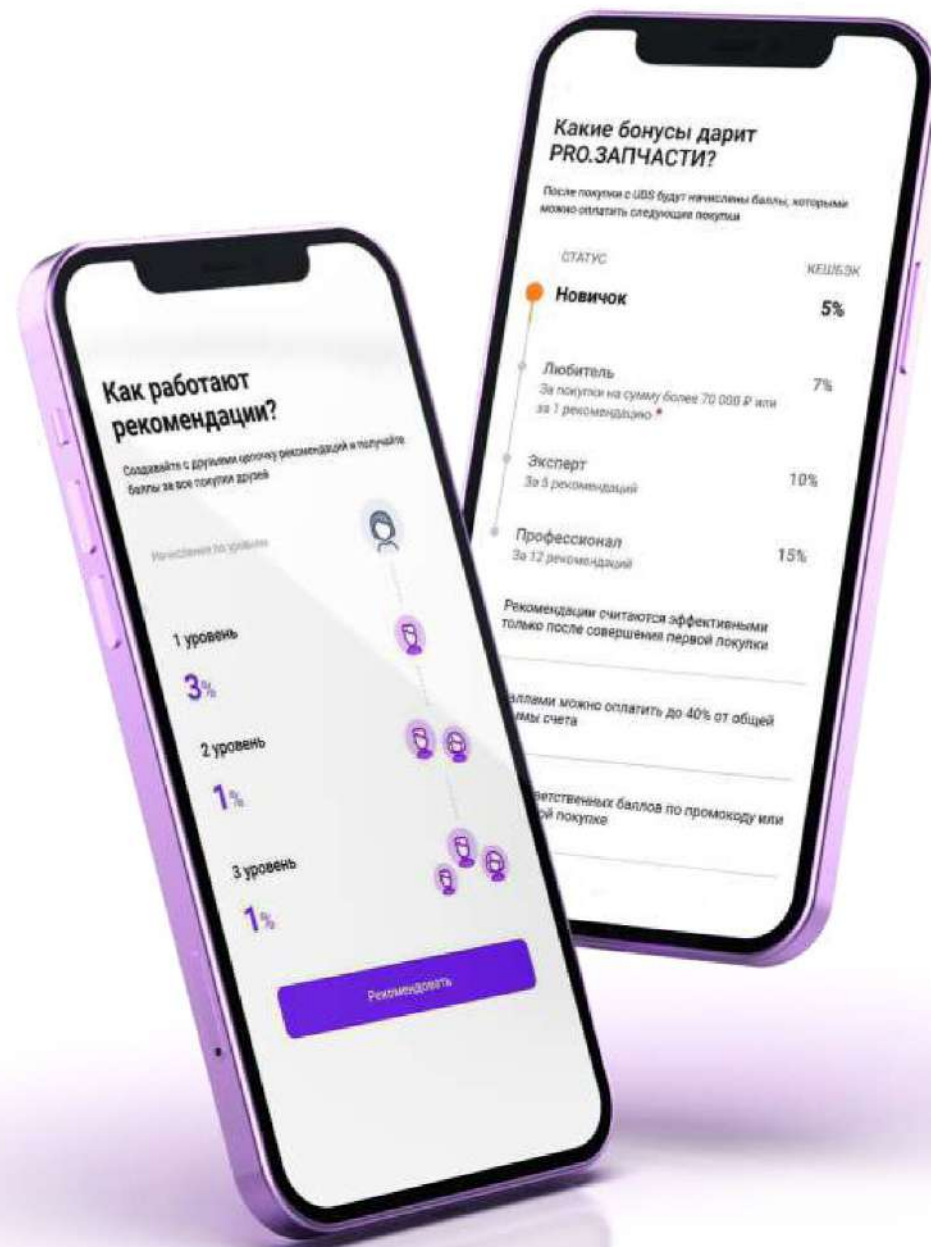
За рекомендации 500 баллов



Списание суммы чека баллами - до 40%



Баллы в день рождения - 250 баллов.



# РЕЗУЛЬТАТ ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ С UDS

- ✓ Оцифровано клиентов 3594. Из них являются покупателями 2540 (70,6%), то есть получили карту магазина.
- ✓ Копят бонусы по номеру телефона без приложения 927 клиентов (25,8%).
- ✓ Фактическая скидка за весь период 5 %. При этом суммарное значение в настройках 22%. Прямая скидка составила бы более 10%.
- ✓ Глубина рекомендаций 5 поколений. Продажи - есть на четырех. Количество клиентов, пришедших по рекомендации 445 человек. Общая конверсия в покупку 20 %.
- ✓ Фактически каждый 3 покупатель оставляет отзывы и оценки.
- ✓ Собрано 898 оценок качества обслуживания, средняя оценка 5/5.



# РЕЗУЛЬТАТ ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ С UDS

- ✓ 46,1% клиентов, которые совершили 1 покупку принесли 27,7 % выручки от суммарного значения, проведенного в UDS. В то время как клиенты, которые сделали 2-3 покупки в базе 17,7%. Они принесли 30,4% выручки, а всего 6,9% постоянных клиентов, которые покупали в магазине за 3 года более 5 раз принесли выручку в размере 41,9% от общей суммы. При этом наглядно видно, что с увеличением кратности возврата, средний чек тоже увеличивается. :
  - 1 покупка - 4 638 руб.;
  - 2-4 - 5 205 руб.,
  - 5 и более - 5375 руб.
- ✓ Применение QR-кодов и прямых ссылок, в CRM систему позволило оцифровать данные клиентов и довести часть их, до сделок из разных источников трафика:
  - через листовки “в заказ или с собой”- 44 клиента, выручка 22-х из них, составила - 224 017 руб.
  - через сервис Join удалось “догнать и вернуть” 68 клиентов, 32 из которых совершили покупки на 286 421 руб.
  - через сайт -214 клиентов, купили - 175 человек принесли 2 897 56 руб.
  - через видео, размещенное на сайте пришел 21 клиент, 11 -совершили покупки, выручка 123 177 руб.

# РЕЗУЛЬТАТ ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ С UDS

- ✓ Участие в бизнес-форумах привело 67 клиентов, выручка от покупок по этому трафику - 15 590 руб.
  - через сайт “Drom.ru” - 29 клиентов, 21- покупатели, выручка 168 656 рублей.
  - через баннер, размещенный на платформе UDS - 201 клиент, выручка 3262 руб. а также платформа UDS - дала 53 клиента,и выручку покупателей на сумму 178 145 руб. и т.д.
  
- ✓ Функция выпуска электронных сертификатов отдельным категориям клиентов на разные суммы с ограниченным сроком действия, позволила протестировать более 20 гипотез по влиянию на увеличение возвратности покупателей.  
За 3 года было выпущено 9291 сертификат и привлечено в кассу 181 967 руб.
  
- ✓ Применение индивидуального подхода к клиентам, выгод программы лояльности, постоянной устойчивой двусторонней коммуникации с покупателями позволило сохранить бизнес в период пандемии и выиграть в конкурентной борьбе.  
А также – не позволило бизнесу закрыться, как это произошло с некоторыми конкурентами.

# РЕЗУЛЬТАТ ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ С UDS

## ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА



- Заполнен профиль магазина в приложении UDS. Владелец компании обеспечивается проведения всех транзакций через UDS и максимальное использование функционала программы на тарифе PRO.
- Во всех онлайн каналах (социальных сетях, на сайте и приложении UDS) предусмотрено информирование клиентов о программе лояльности и выгодах покупок, совершения рекомендаций и сотрудничестве с магазином.
- В качестве коммуникаций с клиентами используются сертификаты, которые выдаются по всей клиентской базе, группам или выборочно. Все обладатели бонусных карт магазина могут получать информацию о новинках, графике работы, акциях и поздравления с праздниками.
- Планы по дальнейшему развитию: Повышать лояльность имеющихся клиентов и увеличение возвратности клиентов, за счет участия в проводимых конкурсах и иных активностей в социальных сетях.
- Развивать текущую клиентскую базу за счет стимулирования рекомендаций.
- Использовать кросс-маркетинг с компаниями, поставляющими товары и услуги через офлайн и онлайн точки продаж.

