



## **ПЛАН ВНЕДРЕНИЯ UDS В БИЗНЕС**

Данный план носит общий характер и не учитывает особенности конкретного внедрения. Для обсуждения деталей, пожалуйста, свяжитесь с компанией ТЕХНО-МАРКЕТИНГ:

+7 (925) 560-40-71

Генеральный директор Максим Николаевич Моисеев

ТЕХНО-МАРКЕТИНГ – официальный партнер Global Intellect Service по внедрению системы лояльности в бизнес клиента.

### **Состав работ по внедрению системы лояльности «под ключ»**

#### **1. Установочная встреча.**

Формулируем цель внедрения. Оцифровываем цель. Согласовываем бизнес-процесс применения UDS. Обсуждаем мои предложения по созданию WOW-эффекта, который дополнительно увеличит эффект от внедрения. Согласовываем мотивацию персонала, которая позволит максимально быстро добиться целей. Согласовываем календарный план внедрения. Всего около 10 ключевых пунктов внедрения. Формат встречи: я предлагаю варианты, вы согласовываете/отклоняете/сообщаете свое видение.

#### **2. Настройка мобильного приложения и бонусной программы.**

Я делаю настройку мобильного приложения. Туда входит: определение границы безопасной скидки, подбор параметров бонусной программы, где скидка не выйдет за безопасный предел, продающий текст, продающие фотографии, которые сделают так, чтобы Ваше мобильное приложение выглядело привлекательно в глазах целевой аудитории.

#### **3. Интеграция с кассовой системой.**

Я взаимодействую с Вашим подрядчиком по эксплуатации кассовой системы, передаю ему ТЗ и прочие технические документы, и мы делаем интеграцию с кассовой системой. Выполнение работ Вашим подрядчиком/моим подрядчиком может потребовать дополнительных затрат (зависит от условий Вашего договора с подрядчиком).

#### **4. Разработка и изготовление полиграфии.**

Мой дизайнер разработает для Вас брендинг точки продаж, которое максимально подходит для достижения намеченных целей. Брендирование будет сделано индивидуально для Вас, в ваших фирменных цветах, с использованием Вашего логотипа и символики. Все материалы согласовываются с Вами перед печатью. Печать материалов Вы выполняете самостоятельно или это делаю я за дополнительные деньги (я предварительно составляю смету, Вы ее согласовываете).

#### **5. Разработка бизнес-процесса обслуживания в точке продаж, создание скриптов и инструкций под него.**

Чем больше Ваших клиентов используют систему лояльности, тем больше экономический эффект от системы. Чтобы клиент установил приложение и получил бонусную карту, нужно сделать это предложение в правильный момент и правильными словами. Я предлагаю бизнес-процесс обслуживания. Я разрабатываю продающий скрипт и должностную инструкцию персонала под согласованные ранее цели. Вы согласовываете эти материалы перед использованием.

## **6. Обучение персонала.**

Мой тренер проведет обучение Вашего персонала. Результатом будет понимание целей использования UDS в Вашем бизнесе и умение Ваших сотрудников использовать UDS в соответствии с согласованным бизнес-процессом и скриптами.

## **7. Аттестация персонала.**

Я организую аттестацию в виде ролевой игры: Вы являетесь клиентом, Ваш персонал Вас обслуживает. Это позволяет Вам на своем опыте убедиться, что персонал полностью обучен, уверенно воспроизводит нужные скрипты без внешнего сопровождения и готов к запуску программы лояльности в Вашем бизнесе.

## **8. Сопровождение на точке**

В день запуска на Вашей точке продаж работает мой сотрудник, который знает бизнес-процессы UDS. Его задача – выработать у Вашего персонала навык работы в UDS. Мы с Вами получим адекватную статистику скачивания приложения. Персонал закрепляет умение продавать клиентам систему лояльности.

## **9. Вотц-ап чат**

На первый месяц работы я делаю вотц-ап чат с сотрудниками. Ваши сотрудники могут задавать вопросы и получать на них ответы.

## **10. Контроль работы системы через Админ-панель**

В течение срока проекта я контролирую персонал через Админ-панель, информирую Вас об отклонениях для принятия управленческих решений, предлагаю варианты оптимизации и улучшения работы.

## **11. Кросс-маркетинг**

Система UDS позволяет делать партнерские программы с неконкурирующими бизнесами и получить от них клиентов по Ор. за клиента. Намечаем цели для создания партнерских программ. Совместно проводим не менее 3 переговоров с потенциальными партнерами. Ожидаемый результат – одна или несколько договоренностей о партнерской программе.

## **12. Новости и акции**

На второй месяц проекта мы составляем контент-план новостей и акций, которые будем отправлять на всю клиентскую базу в виде пуш-уведомлений. Согласовываем суть новости или акции. Я пишу продающие тексты. Рассылаем после Вашего согласования. В результате – увеличиваем возвратность клиентов.

## **13. Аналитика**

По итогам запуска я формирую для Вас аналитику, из которой будут на цифрах понятны промежуточные результаты проекта внедрения. На основе этих цифр я предлагаю новые шаги для увеличения показателей.

Если по итогам внедрения у Вас будет желание продолжить сотрудничество со мной, Вы сможете это сделать на специальных условиях. Получите мою бонусную карту в UDS Game и узнайте детали:

Код приглашения: GTQQ1033

