



UNITED DIGITAL SOLUTIONS

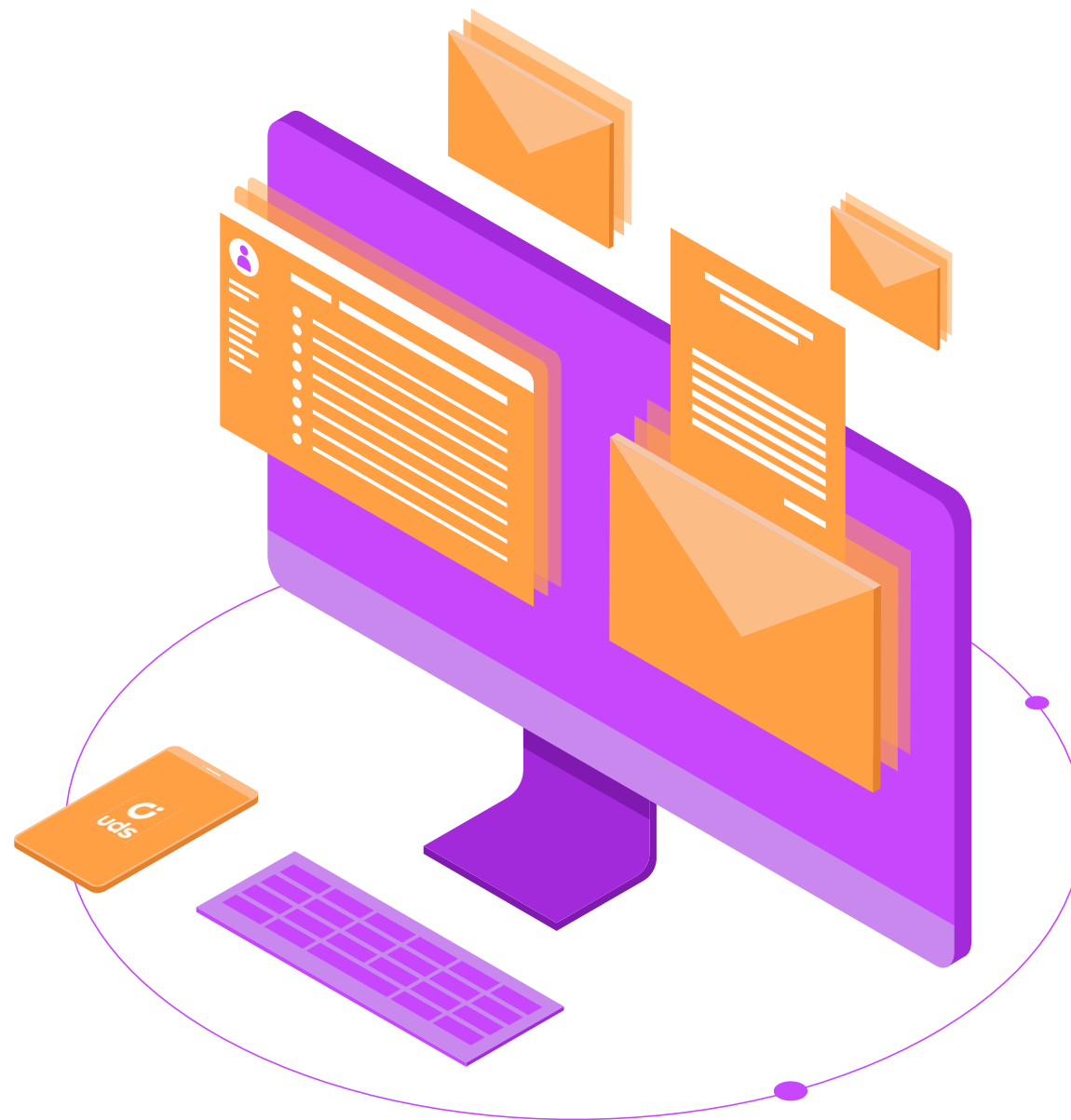
**У ВАС УЖЕ
ЕСТЬ КЛИЕНТЫ**

И ОНИ ХОТЯТ
КАК МОЖНО ДОЛЬШЕ
ОСТАВАТЬСЯ С ВАМИ

UDS

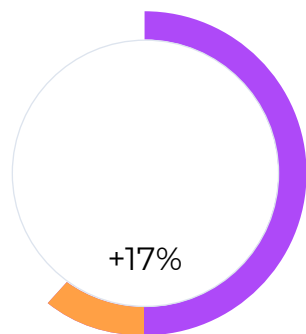
United Digital Solutions

Помогаем умножать прибыль,
делать покупателей счастливыми
и повышаем количество их визитов

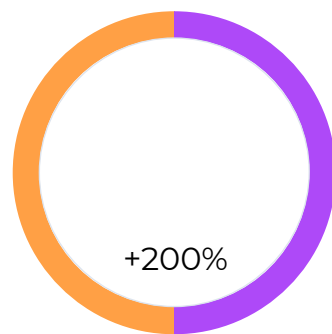


ЦЕННОСТЬ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ

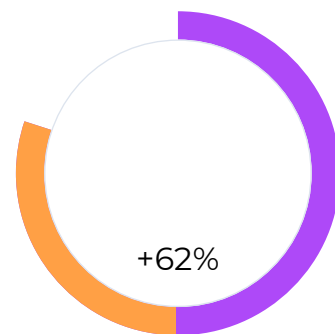
- До внедрения программы лояльности
- После внедрения программы лояльности



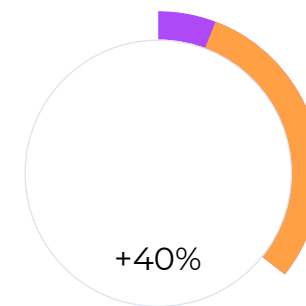
Количество рекомендаций **возрастает на 17%**



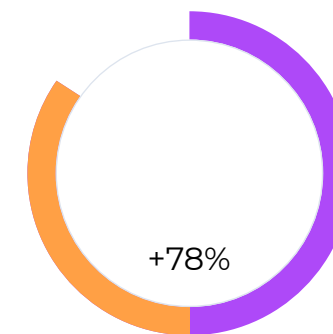
Частота покупок **увеличивается в 2 раза**



Количество положительных отзывов **возрастает на 62%**

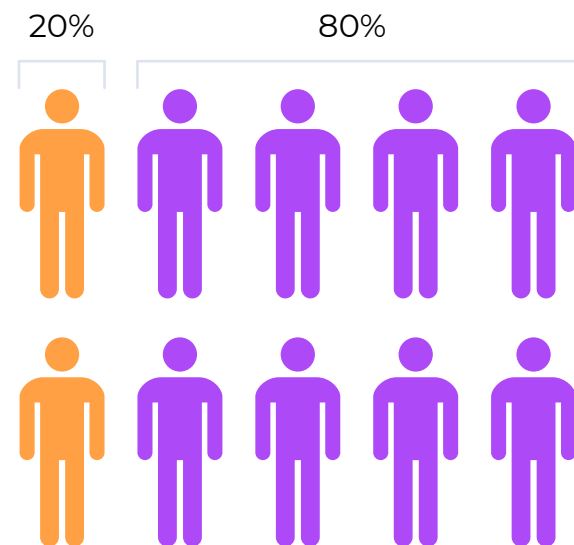


Вероятность покупки новыми клиентами составляет 5%, при этом вероятность покупки лояльным клиентом **составляет 40%**



Количество лояльных клиентов **возрастает на 78%**

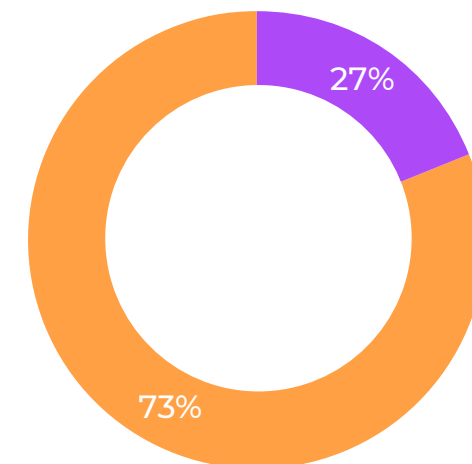
ЦЕННОСТЬ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ



20% лояльных клиентов приносят **80%** дохода



VIP-клиенты и участники программы лояльности с вероятностью в **70%** будут рекомендовать вас своим друзьям и знакомым



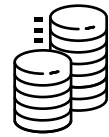
73% клиентов предпочитают использовать программы лояльности – мобильные приложения

ЦЕННОСТЬ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ



Возвращаемость

Привлечение нового клиента обходится **в 7 раз** дороже, чем сохранение существующего



Рост прибыли

Увеличение количества возвратившихся клиентов на **5%** обеспечивает рост прибыли на **25%-95%**



Расходы

Вам нужно **9 лидов**, чтобы добиться такой же конверсии, как от **1 лояльного клиента**

ТОП-5 ОШИБОК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

при работе с клиентами

ОШИБКА 1

Неактуальные предложения

Создавали акции и специальные предложения, которые неинтересны большинству клиентов

ОШИБКА 2

Не вели клиентскую базу

По статистике 50 % клиентов не возвращаются, а вы не запросили контакты и не поддерживали с ними связь

ОШИБКА 3

Не запрашивали рекомендации

91% клиентов утверждают, что готовы дать рекомендации, однако только 11% предпринимателей запрашивают рекомендации

ОШИБКА 4

Держали в секрете вашу систему скидок и поощрений

И не сообщали клиентам о том, как можно ими воспользоваться

ОШИБКА 5

Уже внедряли программу лояльности

Но не работали с персоналом, не отслеживали ее эффективность и достигнутые результаты

По данным Loyalty 360,
аналитического агентства Nielsen

4 РАБОТАЮЩИХ ПРИЕМА, ПОВЫШАЮЩИХ КЛИЕНТСКУЮ ЛОЯЛЬНОСТЬ

1

Привлекайте ваш персонал, повышайте качество клиентского сервиса

2

Развивайте аккаунты в социальных сетях

3

Оставайтесь на связи с клиентами, учитывайте их мнение и обратную связь

4

Настройте программу лояльности

UDS

умножает прибыль,
делает покупателей счастливыми,
а еще может:



Актуализировать вашу клиентскую базу.

Большая часть предпринимателей ведет свою клиентскую базу вручную и на неудобных носителях: тетрадях, таблицах Excel: **с UDS вы автоматизируете ведение базы**, лучше узнаете своих клиентов – кто они, частоту покупок и рекомендаций



Стимулировать повторные покупки, повысить сумму среднего чека



Установить прямой диалог с клиентами: общайтесь с клиентами с помощью push-уведомления, дарите баллы на праздники и дни рождения, создавайте индивидуальные предложения



Отслеживать актуальную статистику и аналитику деятельности вашего бизнеса



А также содержит встроенную систему KPI для персонала

НАСТРОИТЬ ПРОГРАММУ ЛОЯЛЬНОСТИ ПРОСТО:

1



2



3



4

**Пройдите
регистрацию**

**Заполните профиль
вашей компании
в приложении**

**Создайте вашу
персональную систему
лояльности** или восполь-
зуйтесь готовым решением,
ведь мы изучили тысячи
успешных бизнес-кейсов
и best practices

**И оценивайте рост
прибыли**

Инструменты непрерывно совершенствуются,
чтобы вы могли использовать самые эффективные решения

UDS ЛЕГКО ИНТЕГРИРУЕТСЯ

r_keeper

iikoTM

1С[®]

 LiteBox

идеалист

 ТРАКТИРЬ[®]

 SmartTouch
point of sale

U_C_S

ЭВОНТОР

 АвтоДилер

ТИЛЛЕРАД[®] XL

 АВТО
ИНТЕЛЛЕКТ

 БАЗАР online
Работа в удовольствие!

ACRUS

 ПРОФсалон

АВТОМОЙКА

 Frontol 5

 Galion-IT


 Paloma³⁶⁵

Poster

Тарифы

FREE	Бесплатно
SMART+	Единоразово 900\$ + Абонентская плата 20\$ / мес

Ну что, начнем?)

 +7 (800) 301-99-51

 uds-digital.ru/setup.ru

UDS

Процветание предпринимателя
через восхищение его клиента