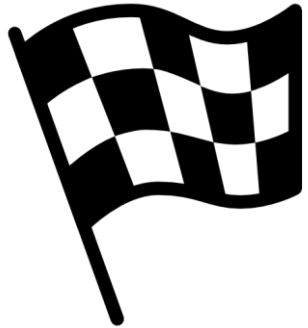


ПРОЕКТ ВНЕДРЕНИЯ

(Компания)

(дата)

ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ О БИЗНЕСЕ ОТ ВАС



1. Выручка – _____
2. Чеков в день – _____
3. К-во постоянных клиентов (есть номер тел.) – _____
4. Скидки постоянным клиентам сейчас – _____
5. Какие акции дают наибольшую отдачу - _____
6. Учетно-кассовая система – _____
7. Продавцов: всего – _____; в смене – _____
8. Преимущества в сравнении с конкурентами - _____
9. Целевая аудитория – _____

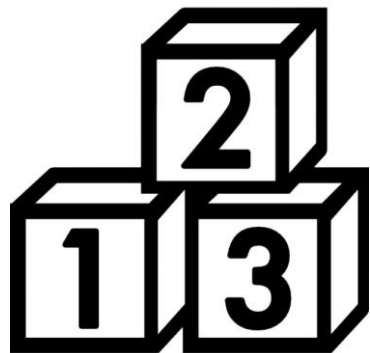
Нет цели выведать "коммерческую тайну". Готовы ответить на вопрос - отвечайте. Не готовы - не отвечайте. В этом случае я буду исходить из общеотраслевых данных, опыта внедрения другим клиентам. Точность проекта несколько снизится.

ЦЕЛИ ВНЕДРЕНИЯ



1. Расширение клиентской базы за счет рекомендаций.
2. Увеличение повторных покупок
3. ...
4. ...
5. ...

ЦЕЛИ В ЦИФРАХ



Оцифровка

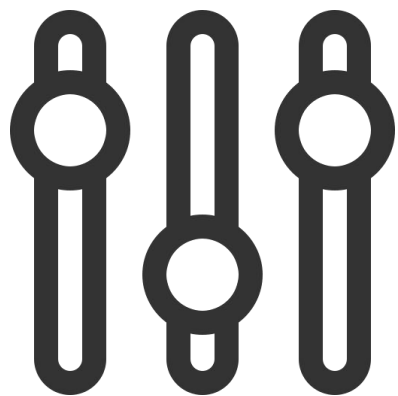
1. Цель по скачиванию приложения – _____
2. Выдавать бонусные карты за счет естественного прихода _____ База ~ _____ кл. к (дата)
3. Автооцифровка старой базы клиентов – _____ кл.
4. Оцифровка через автоприветствие клиентов – _____ чел.

База к (дата) – _____ кл.

Привлечение/удержание

1. Привлечь через «сарафан» - _____ кл. к (дата)
2. Договориться о кросс-маркетинге с _____ партнерами к (дата)
3. Не менее 1 новости/акции в неделю с (дата)

БОНУСНАЯ ПРОГРАММА



**Прогноз
средней
скидки при
таких
параметрах
– _____%**

1. Приветственные баллы - _____
2. Кэшбэк:
 Название уровня – _____%
 Название 2 – _____% (при выполнении условий _____)
 Название 3 – _____% (при выполнении условий _____)
 Название 4 – _____% (при выполнении условий _____)
 Название 5 – _____% (при выполнении условий _____)
3. Единовременные баллы за рекомендацию - _____
4. Процент от чека за рекомендацию по уровням – ____%/____%/____%
5. Процент от чека баллами – ____%
6. Баллы на ДР – _____ (примерный текст)/за ____ дн. до ДР
7. Период сгорания баллов – _____

МОТИВАЦИЯ/ТРЕБОВАНИЯ К ПЕРСОНАЛУ

1. Показатель 1 - _____. Ваши затраты: _____

2. Показатель 2 - _____. Ваши затраты: _____

Итого затраты: _____

Продавец (в среднем) зарабатывает: _____

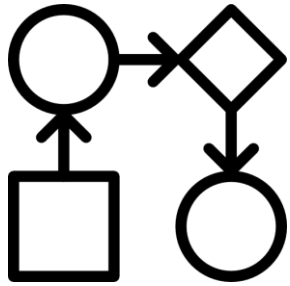
3. Нефинансовая мотивация _____

1. Требование 1

2. Требование 2



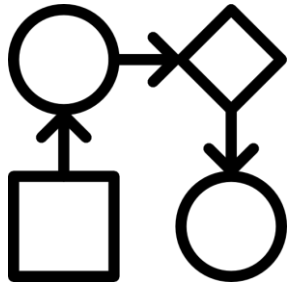
ПРОЦЕСС ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ТОЧКЕ



1. Клиент выбирает товар – на ценниках: «с UDS выгоднее»
2. ...
3. ...
4. Продавец предлагает систему лояльности: «...»
5. **Клиент согласен:**
 1. ...
 2. ...
 3. ...
6. Клиент уходит.

1. Пример должностной инструкции и речевых скриптов прилагается.
2. Инструкция по интеграции с кассой прилагается.

ПРОЦЕСС ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ТОЧКЕ



5. Клиенту интересно, но что-то помешало (не смог; очередь):

1. ...
2. ...
3. ...

6. Клиент уходит.

5. Клиент не согласен:

1. ...
2. ...

6. Клиент уходит.

Предварительно выполнить подготовку:

1. ...
2. ...
3. ...

ПРОЦЕСС ЗАМЕНЫ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ НА UDS



ТЕХНО-МАРКЕТ...

МОНИТОРИНГ

Статистика

Клиенты

Операции

Источники трафика

KPI

ИНСТРУМЕНТЫ

Прайс

Товары за баллы

Заказы

Новости

Обратная связь

Сообщения

МОЯ КОМПАНИЯ

Информация

Настройки

Клиенты 1206

Фильтры

Настройки Сбросить ↺

Только избранные

Только заблокированные

Пол

Дата регистрации

Последняя покупка

Количество покупок

Сумма всех покупок (RUB)

Уровень

Статус

Источники трафика

7%

гпny2405

У клиента в данный момент скидка 10% - как ему быстро выдать соответствующую бонусную карту:

1. ...

2. ...

3. ...

WOW-эффект

WOW-эффект – создание впечатления. Люди делятся впечатлениями. Это веский фактор развития рекомендаций



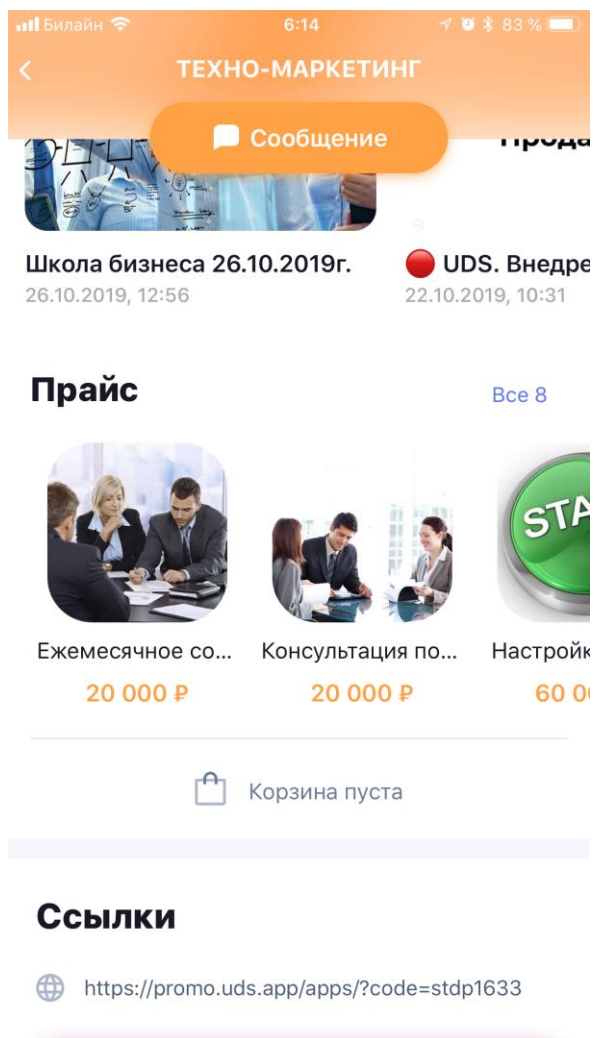
Как делать:

1. Обмен с превышением.
2. Нечто очень интересное.
3. Нечто полезное/приятное, что он не рассчитывал получить

Идеи:

1. ...
2. ...
3. ...

РАЗДЕЛ ПРАЙС



Как использовать (вариант 1 - рекомендуемый):

1. ...
2. ...


Как использовать (вариант 2):

1. ...
2. ...
3. ...


Процесс глазами клиента:


1. ...
2. ...
3. ...

WEB-ВЕРСИЯ UDS

 **ТЕХНО-МАРКЕТИНГ**
Технологичные виды маркетинга

4981.1 Б.
Накопленные баллы

Номер для связи: +79255604071
Соцсети компании: 

Информация о компании: 

Все товары | Автоматизация ра... | Автопрозвон | Идентификация п... | Подтвержденные ... | Еще ▾

Все товары



20000 ₺
Ежемесячное сопровождение



20000 ₺
Консультация по настройке системы



60000 ₺
Настройка системы лояльности "под ключ"



14000 ₺
Тренинг "Внедрение UDS "под ключ"

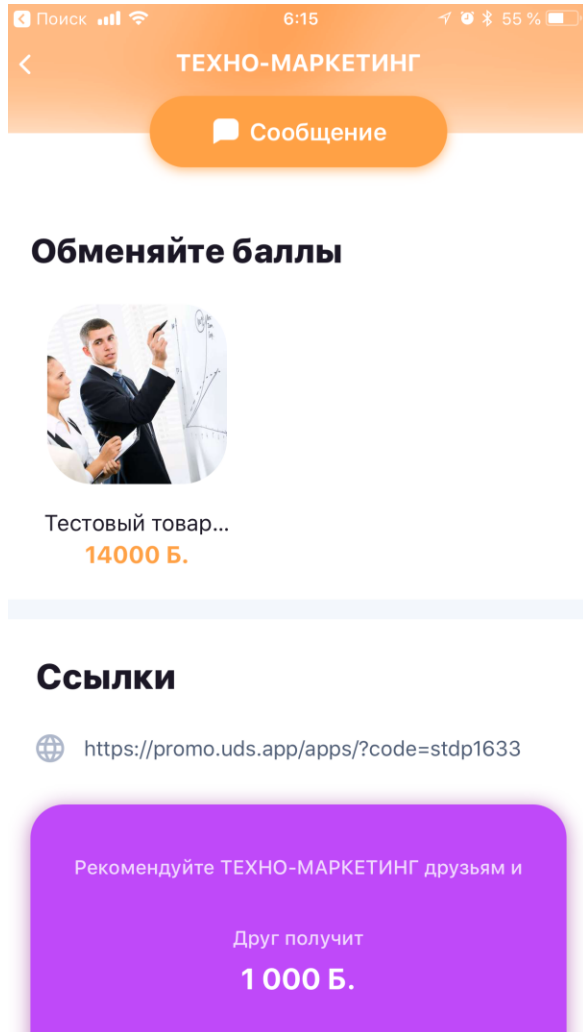
Как использовать (вариант 1 - рекомендуемый):

1. ...
2. ...

Процесс глазами клиента:

1. ...
2. ...
3. ...

РАЗДЕЛ ТОВАРЫ ЗА БАЛЛЫ



Как использовать:

1. ...
2. ...
3. ...

Процесс глазами клиента:

1. ...
2. ...
3. ...

ПОЛИГРАФИЯ



Цели:

1. Мотивация на оцифровка
2. Мотивация на рекомендации

Номенклатура:


1. ...
2. ...
3. ...

ПОЛИГРАФИЯ - ПРИМЕРЫ






**Рекомендуйте нас друзьям -
получайте 10%**
**С КАЖДОЙ их покупки
на свой бонусный счет!**

* рекомендация должна быть передана через мобильное приложение



Plasmolifting[®]

- 1 Установите приложение UDS 
- 2 Пройдите регистрацию:

или по адресу эл. почты.
- 3 Отсканируйте изображение
и нажмите «Предоставить номер»
внизу
- 4 Вы получаете 201 балл (1 балл = 1 рубль)
- 5 Вы получаете кэшбэк до 11% - платите
за лечение баллами
Для повышения кэшбэка:
 - Оплачивайте лечение.
 - Рекомендуйте нас друзьям.
- 6 Делитесь с друзьями - получайте баллы с
их оплат - платите за свое лечение баллами



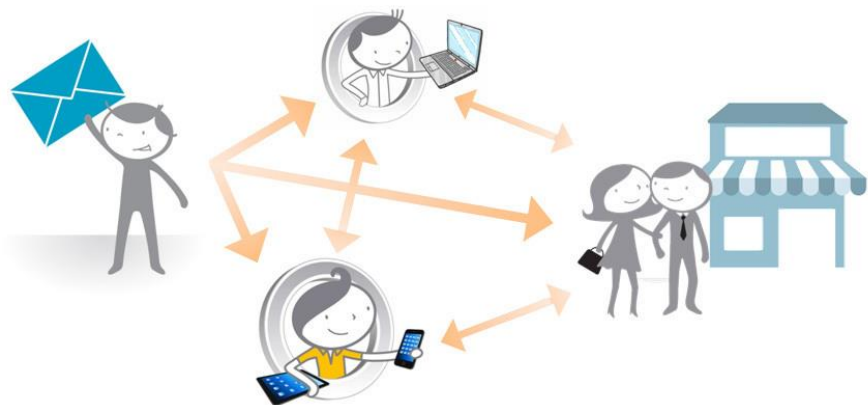
Plasmolifting[®]

**ПОЛУЧАЙТЕ БАЛЛЫ И
ОПЛАЧИВАЙТЕ ИМИ СВОЕ ЛЕЧЕНИЕ:**

- 1 201 балл
приветственные баллы сразу
- 2 Кэшбэк от 3% до 11% с каждой оплаты
оплачивайте лечение баллами
- 3 Вы нас рекомендуете или много
у нас лечитесь - ваш кэшбэк растет
можно увеличить кэшбэк с 3% до 11%
- 4 Получайте 11% с оплат друзей
по Вашей рекомендации
оплачивайте свое лечение баллами

Исходники прилагаются

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО КРОСС-МАРКЕТИНГУ



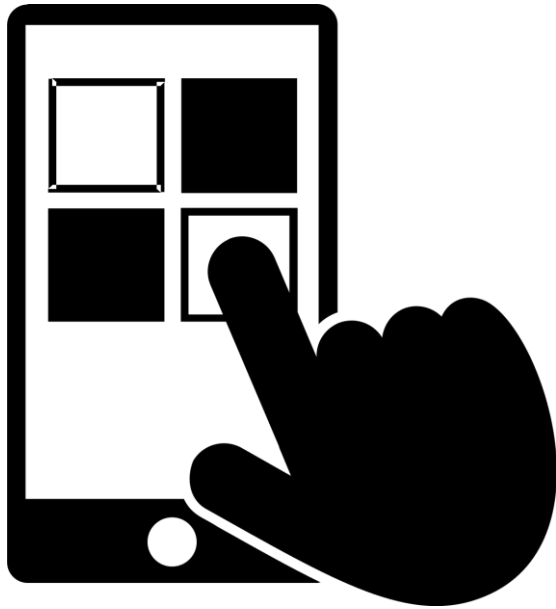
Примеры целевых бизнесов для партнерства

1. ...
2. ...
3. ...

Мотивация Вашего продавца / зеркально у партнера

1. ...
2. ...

АВТООЦИФРОВКА ИМЕЮЩЕЙСЯ БАЗЫ



1. В базе _____ чел. ... – автоматически оцифровали базу ~ _____ кл.
2. ...

ОЦИФРОВКА ИМЕЮЩЕЙСЯ БАЗЫ



1. При оцифровке **дать веский мотив** скачать приложение – ...

2. Вотцап/вайбер/смс сообщение:

...

...

ПЛАН РАБОТ



1. ...
2. ...
3. ...
4. ...
5. ...
6. ...
7. ...
- 8. Запуск**
- 9. ...**

UDS запущен в вашем бизнесе

10. ...
11. ...
12. ...
13. ...