

ПРОЕКТ ВНЕДРЕНИЯ

(ЛОГО)

(дата)

ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ

1. Выручка – _____
2. Чеков в день – _____
3. К-во постоянных клиентов (есть номер тел.) – _____
4. Скидки постоянным клиентам сейчас – _____
5. ...
6. ...
7. ...
8. ...
9. ...
10. ...
11. ...
12. ...
13. ...
14. ...
15. ...

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» - _____ чел. к (дата)
2. Договориться о кросс-маркетинге с _____ партнерами к (дата)
3. Не менее 1 новости/акции в нед. С (дата)

БОНУСНАЯ ПРОГРАММА

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 – _____

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

МОТИВАЦИЯ/ТРЕБОВАНИЯ К ПЕРСОНАЛУ

1. Показатель 1 - _____. Ваши затраты: _____
2. Показатель 2 - _____. Ваши застраты: _____
Итого затраты: _____
Продавец (в среднем) зарабатывает: _____
3. Варианты нефинансовой мотивации _____

-
1. Требование 1
 2. Требование 2

БИЗНЕС-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.

БИЗНЕС-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. ...

БИЗНЕС-ПРОЦЕСС ПРОДАЖИ

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%

rny2405

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

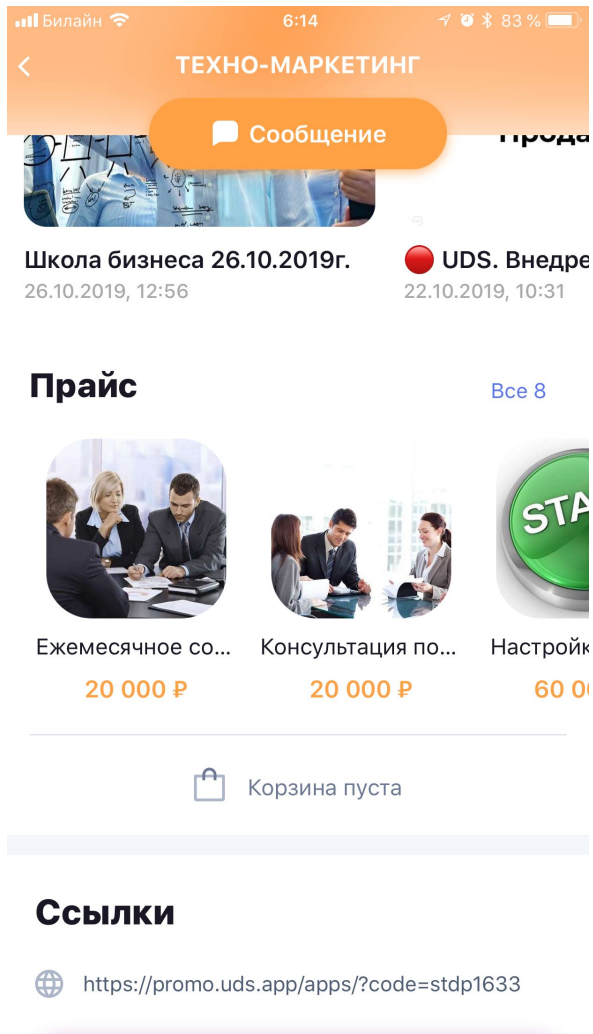
Как делать:

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. ...

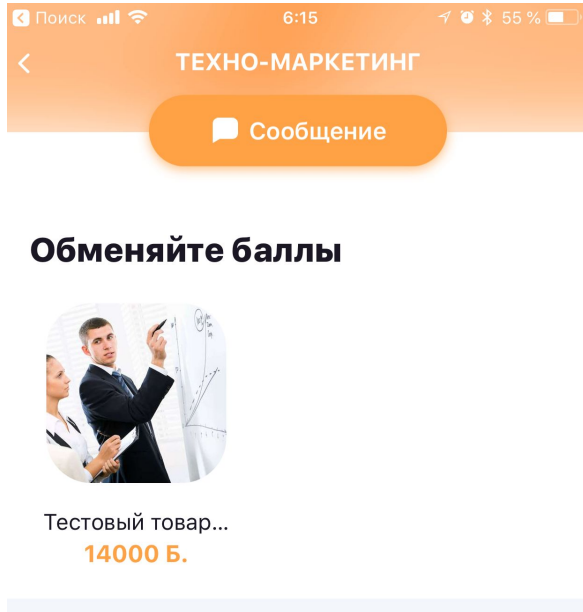
Как использовать (вариант 2):

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

Бизнес-процесс использования:

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

РАЗДЕЛ ТОВАРЫ ЗА БАЛЛЫ

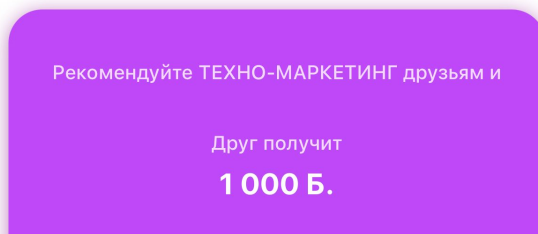


Как использовать:

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

Ссылки

 <https://promo.uds.app/apps/?code=stdp1633>



Бизнес-процесс:

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

ПОЛИГРАФИЯ



Цели:

1. Мотивация на оцифровка
2. Мотивация на рекомендации

Номенклатура:

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


ПОЛИГРАФИЯ

Флаер и тейбл-тент по содержанию могут совпадать






**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

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО КРОСС-МАРКЕТИНГУ

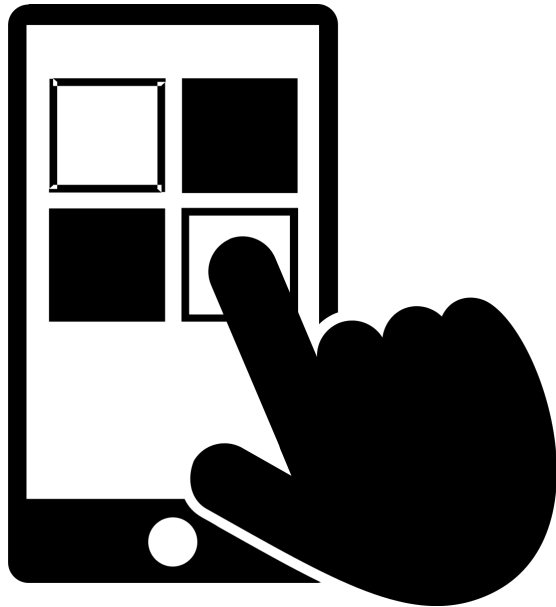
Факторы успеха

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

Мотивация Вашего продавца / зеркально у партнера

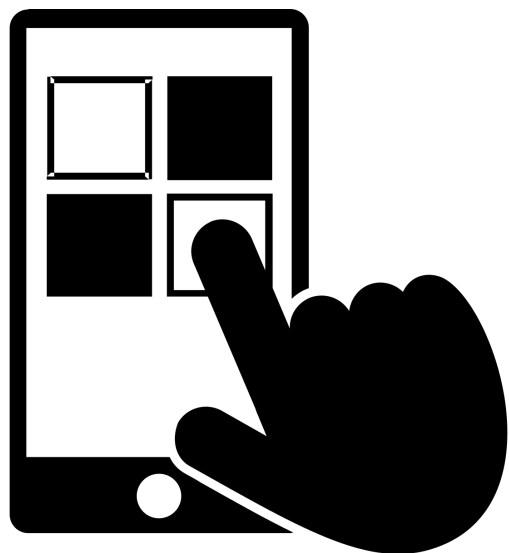
1. ...
2. ...

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. ...