

# 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**

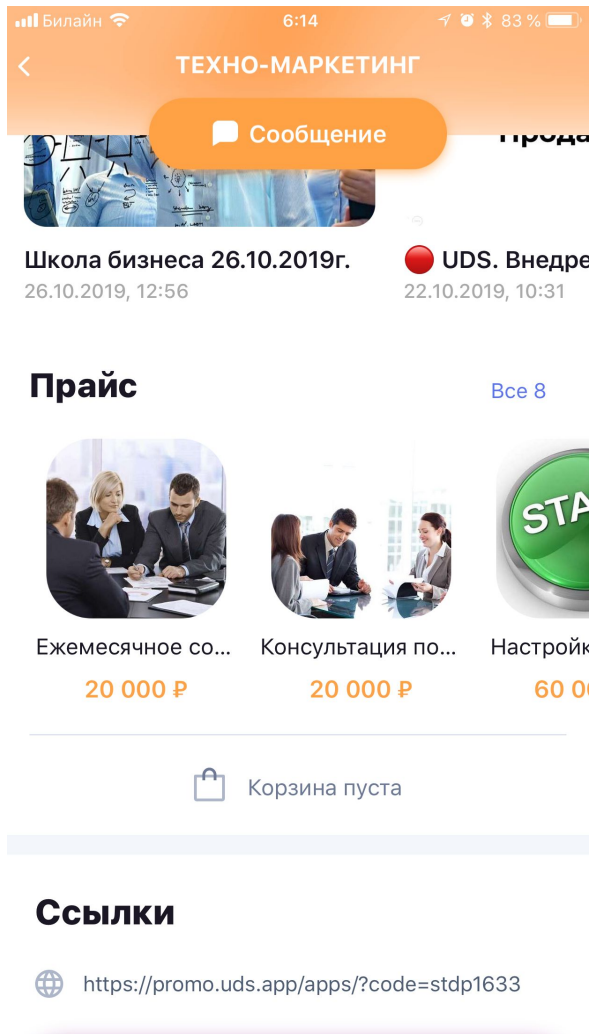
## **Как делать:**

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. ...

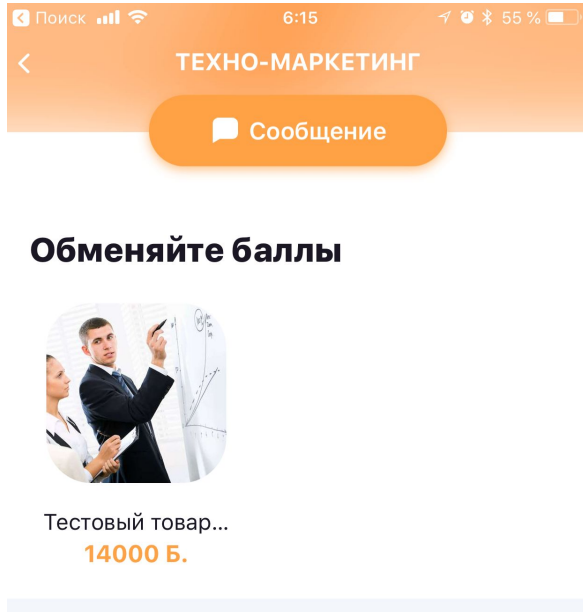
## Как использовать (вариант 2):

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

## Бизнес-процесс использования:

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

# РАЗДЕЛ ТОВАРЫ ЗА БАЛЛЫ

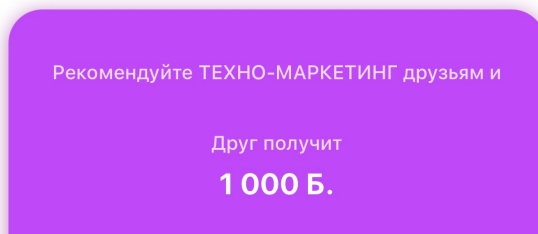


## Как использовать:

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<sup>®</sup>**

- 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<sup>®</sup>**

**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

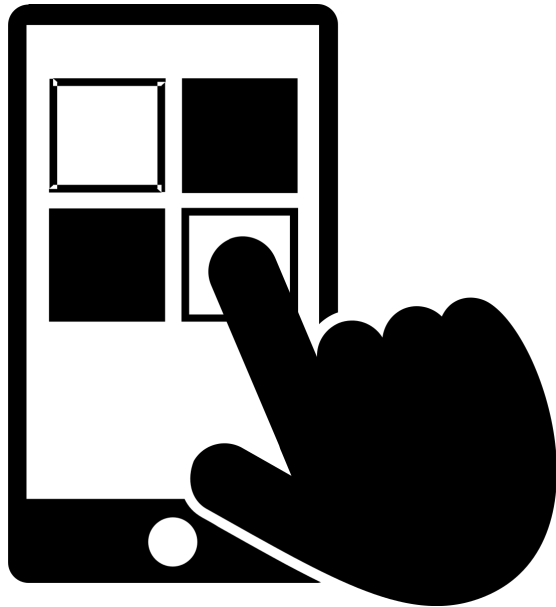
## Факторы успеха

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

## Мотивация Вашего продавца / зеркально у партнера

1. ...
2. ...

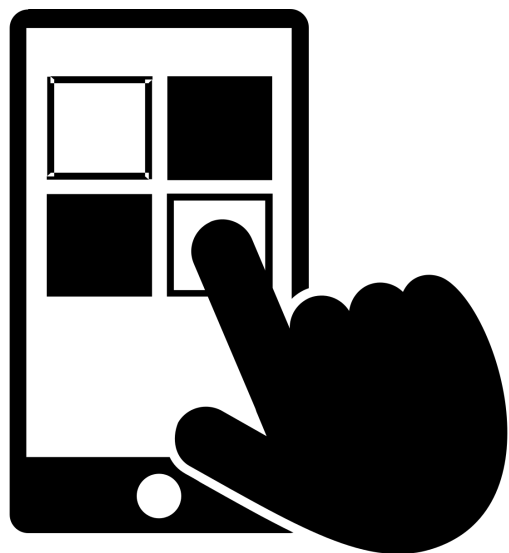
# АВТООЦИФРОВКА ИМЕЮЩЕЙСЯ БАЗЫ



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. ...