

Внедрение UDS

в клинику
МаксиМед

Максимед

План на 3
месяца

1M

SERVICE





S E R V I C E

Цели бизнеса перед внедрением:



1. Рост клиентской базы за счет рекомендаций и кросс маркетинга
2. Рост выручки за счет увеличения среднего чека и возвращаемости
3. Увеличить рентабельность, за счет автоматизированного и более эффективного управления маркетингом и продажами.

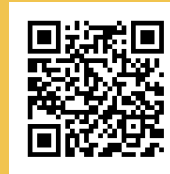
Инструменты достижения:

- Оцифровка клиентской базы (автоматизированная)
- Привлечение новых клиентов за счет рекомендаций и кросс-маркетинга
- Увеличение выручки в бизнесе – за счет увеличения количества клиентов, среднего чека и возвращаемости клиентов, рост количества покупок
- Коммуникация с клиентами через ПУШ уведомления и автоматическое поздравление клиентов (цель увеличить лояльность и узнаваемость бренда)
- Создание системы лояльности для клиентов (кэш бэк, система удержания, система рекомендаций)
- Создание точки присутствия магазинов в телефоне клиента (мобильное приложение магазина во всех городах присутствия)
- Интеграция с сайтом и с социальными сетями (информация о бонусной системе, оцифровка клиентов из этих источников)
- Контроль источников трафика как рекламного, так и естественного (автоматизировано)



SERVICE

Задачи внедрения:



Установочная встреча, постановка задач, план внедрения.

- Фиксация существующих показателей бизнеса (заполнение таблицы показателей, целей и сроков)
- Расчёт бонусной программы для клиентов, статусы, бонусы, реферальный маркетинг.
- Консультация по интеграции с кассовой системой учета.
- Оформление мобильного приложения, создание филиала в рамках мобильного приложения UDS, создание учетных записей сотрудников.
- Создание уникальных каналов оцифровки клиентов
- Создание интеграции бонусной программы с сайтом (баннер с переходом в систему лояльности для оцифровки клиентов заходящих на сайт)
- Брендинг (информация о бонусной программе, инструкции на стойку администратора, листовки для клиентов)
- Предоставление информационных материалов для социальных сетей (сторис, посты)
- Контент план для пуш-уведомлений (информирование о новинках, акциях и бонусной программе).



SERVICE

Задачи внедрения:



- Создание автоматизированного, обучающего материала для линейного персонала, адаптивных скриптов и должностной инструкции
- Создание обучающего материала для управляющих точками продаж. Обучение управляющего по работе с админ панелью UDS
- Проведение аттестации с целью допуска сотрудников к работе с UDS. Одновременный запуск!
- Ежедневный контроль результатов в UDS в первую неделю запуска. Еженедельный контроль со второй недели и до окончания срока проекта
- Обучение маркетолога просмотру статистик и анализу консоли.
- Разработка мотивации для клиентов для запуска рекомендаций (конкурсы в социальных сетях или информирование о бонусах за рекомендации)
- Приглашение для существующих клиентов в систему лояльности (согласование смс или ватс апп приглашение с ссылкой на получение бонусов)
- Составление отчетности по итогам консультационных услуг, проведение презентации для руководства компании и составление рекомендательного материала по работе с UDS.



Запуск (1 месяц):

- Заполнение профиля компании на UDS (главная страница (обложка, фото), описание и информация) о компании, сайт).
- Настройка электронного сертификата (1 шт.) (исходные данные предоставляются собственником).
- Настройка бонусной программы.
- Настройка автоответов (на отзывы и на заказы).
- Заполнение прайс-листа: до 20 позиций (фото и описание предоставляются собственником).
- Обучение собственника бизнеса (управляющего) работе с UDS. Обучение персонала (до 12-ти сотрудников). Каждый дополнительный сотрудник + 300Р.
- Разработка скриптов для сотрудников (до 5 скриптов).
- Чат с сотрудниками (сопровождение по вопросам использования UDS).
- Контент-план для 8-ми Push-уведомлений в месяц.
- Отправка Push-уведомлений 8 раз в месяц.
- Помощь в настройке онлайн-оплат (интернет-эквайринг).
- Настройка функции "Подозрительная активность".
- Инструкция по импорту клиентской базы.
- Разработка 3-х дизайн-макетов (наклейка, баннер, тейбл-тент).
- Настройка источников трафика (5 шт.).
- Пример поста о UDS для социальных сетей.
- Выгрузка показателей (4 раза в месяц).
- Ежемесячный анализ показателей. Рекомендации по увеличению эффективности работы с UDS.
- Настройка функции "Чаевые персонала».
- Настройка кросс-маркетинга (стоимость услуги - 5% от оборота клиентов, пришедших через кросс-маркетинг. Подробнее тут <https://clck.ru/ToEa6>

Стоимость 31 800 руб.



Сопровождение:

- Контент-план до 8-ми Push-уведомлений в месяц.
- Отправка до 8-ми Push-уведомлений в месяц согласно графику.
- Выгрузка и анализ показателей эффективности 1 раз в месяц (ведение аналитики в таблице).
- Рекомендации по увеличению эффективности использования UDS.
- Выпуск электронного сертификата по клиентской базе - до 3 шт.
- Работа с обратной связью и вопросами клиентов (чат с собственником/администратором).
- Чат с сотрудниками по вопросам использования UDS.
- Настройка кросс-маркетинга (стоимость услуги - 5% от оборота клиентов, пришедших через кросс-маркетинг. Подробнее тут <https://clck.ru/ToEa6>)

Ежемесячно по 15900
руб.



S E R V I C E

Тарифы внедрения



Стоимость внедрения составляет: на 1 месяц по запуску 31 800 руб., поскольку первый месяц является объёмобразующим по работе, последующие месяца по 15 900 руб. ежемесячно.

С уважением к вашему бизнесу, руководитель компании «1M-service»

Андрей Прокопенко +79125100145

Мария Прокопенко +7 922 829 4390