

# Функционал UDS для бизнеса



## 1 Бонусная программа

Возможность установки процента вознаграждения за покупки. Например, вы установили вознаграждение 10%, клиент совершил покупку на сумму 500 Р, 10% возвращается клиенту бонусными баллами, в данном случае - 50 баллов.

## 2 Создание несколько уровней вознаграждений от собственных покупок

Можно создать несколько уровней вознаграждений за покупки. Например, Базовый – 10%, Премиум – 15%, VIP – 20% и т.д. Названия уровней можно задавать самостоятельно.

Для каждого уровня можно задать сумму, по достижению которой клиент автоматически перейдет на новый уровень. Например, клиент совершил покупки на сумму 10 000 Р, он автоматически перейдет на уровень Премиум.

## 3 Установка приветственных (welcome) баллов

Возможность вознаграждать клиента бонусами после скачивания приложения.

Например, после скачивания приложения клиент получит 100 баллов, которые он сразу может потратить на покупки в вашем заведении.

## 4

### **Вознаграждения за рекомендации**

Вы можете установить проценты вознаграждений от покупок приглашенных клиентом друзей.

Например, вы установили вознаграждение за рекомендацию 10% - это означает, что за покупки по своей рекомендации клиент получит 10% бонусными баллами от суммы счета.

Этот вид вознаграждения можно установить до 3-го уровня. Например, 1 уровень – 10%, 2 уровень – 2%, 3 уровень – 1%. Это означает, что за покупки друга клиент получит 10%, с покупки приглашенного другом (друг 2-го уровня) клиент получит 2% и от приглашенного друга 2-го уровня клиент получит 1% от суммы счета.

Также можно установить фиксированное вознаграждение за рекомендацию. Например, после эффективной рекомендации (после того как друг совершит покупку) начислять клиенту 100 баллов.

## 5

### **Ограничение на % от счета, который можно оплатить бонусами**

Вы можете установить ограничение на процент от суммы чека по списанию баллов.

Например, баллами можно оплатить не более 50% от суммы чека.

## 6

### **Начисление бонусов по номеру телефона**

Для начисления бонусов клиент может назвать свой номер телефона. После установки приложения клиент сможет прикрепить номер телефона к аккаунту для начисления накопленных бонусов.

По номеру телефона можно только накапливать бонусы. Для списания бонусов необходимо установить мобильное приложение UDS и провести оплату по коду клиента (6 цифр).

**7**

## **Ограничение срока жизни баллов**

Можно установить срок (например, 3 месяца), по истечению которого все накопленные баллы "сгорят". Также предусмотрен функционал по продлению срока жизни баллов, например на те же самые 3 месяца после совершения покупки.

**8**

## **Установка срока начисления баллов за покупки**

Вы можете применить настройку, согласно которой бонусы за покупки будут начислены клиенту позднее, например через 2 недели после оплаты.

**9**

## **Отслеживание подозрительной активности**

Можно указать количество операций в день, превышение которого считается подозрительным.

Например, для вашего бизнеса считается нормой совершение клиентом 2 операций в день, при этом если клиент проведет 3 операции, то система отметит подозрительную активность.

**10**

## **Формирование оцифрованной клиентской базы**

Клиенты, которые совершат покупку в компании или введут промокод компании, автоматически попадают в клиентскую базу - в UDS Admin. Вы видите, какие покупки он совершил, историю начисления баллов, оценка качества обслуживания, рекомендации и статус клиента.

**11**

## **Отображение операций**

В операциях отображается следующая информация: дата и время покупки, номер чека, имя клиента, кассир, в каком филиале совершена покупка и ее сумма, количество списанных баллов, оценка качества обслуживания.

**12****Статистика по клиентам**

Отображается общее количество клиентов, разделение по полу, средний возраст, количество клиентов совершивших покупки, общее количество баллов у клиентов, динамика регистраций и т.д. Также вы можете провести сегментацию клиентов по заданным параметрам.

**13****Статистика по операциям**

Отображается общая сумма оплат, количество потраченных бонусов, сумму среднего чека, динамика операций и т. д. Также вы можете провести сегментацию операций по заданным параметрам.

**14****Рейтинг по клиентам**

Вы можете составить рейтинг клиентов по параметрам: кто больше совершил покупок и рекомендовал вас чаще.

**15****Клиенты по уровням**

Возможность просмотреть эффективность работы рекомендательного маркетинга.

**16****Получение обратной связи (оценка качества обслуживания)**

После каждой покупки клиенты оставляют оценку за обслуживание и комментарии. Данные оценки отображаются в UDS Admin, на комментарий можно ответить сообщением.

**17****Обмен сообщениями с клиентами**

Клиенты имеют возможность написать сообщение в компанию прямо из приложения, можно вступать в диалог с клиентом.

**18**

## **Начисление вручную баллов**

Вы можете начислить вручную баллы определенному клиенту или группе клиентов.

Например, можно сделать выборку клиентов по полу: женский и поздравить всех с 8 марта, написав поздравление и сделав подарок в виде бонусов. Всем клиентам придет push-уведомление с поздравлением и подарком.

**19**

## **Отображение календаря дней рождений**

Автоматически создается календарь ваших клиентов- именинников.

**20**

## **Автоматизированное поздравление с днем рождения**

Предусмотрена возможность автоматической настройки поздравлений клиентов с днем рождения. Напишите текст поздравления и отправьте в качестве подарка бонусные баллы. В зависимости от настроек, поздравление может быть отправлено за определенное количество дней до дня рождения, например, за 3 дня до именин .

**21**

## **Статистика по сотрудникам**

Отображается статистика по сотрудникам, которые проводят оплаты по UDS: проведенные операции, приглашенные сотрудником клиенты, баланс, и настройка KPI для персонала.

**22**

## **Мотивация сотрудников, KPI**

Возможность настроить параметры, например, количество проведенных операций и средний чек, по которым система автоматически будет считать эффективность работы ваших сотрудников.

## **23** Товары за баллы

Возможно указать перечень товаров, которые можно приобрести только за баллы. Например, это может быть какая-нибудь сувенирная продукция.

## **24** Публикация новостей

Возможность создавать новости, которые будут отображаться на странице вашей компании в мобильном приложении.

## **25** Отправка push-уведомлений по новостям

Вы можете отправлять push-уведомления по новостям вашей компании, которые получают все клиенты в вашей базе.

По push-уведомлениям также можно применить фильтр, чтобы push пришел только определенному сегменту клиентов.

## **26** Источники трафика

Возможность создавать различные промокоды компании для оценки эффективности источников рекламы или трафика.

Например, вы можете создать отдельный промокод для социальной сети Instagram: сколько пользователей Instagram стали вашими клиентами и на какую сумму они совершили покупки.

## **27** Заполнение прайса

Можете разместить прайс вашей компании, который будет размещен на странице вашей компании в приложении.

**28****Онлайн-заказы**

Возможность получения онлайн-заказов: клиенты могут выбрать товары и отправить заказ из мобильного приложения. Заказ будет отображаться в UDS Admin, после выполнения заказа клиенту начисляются бонусы за покупку.

**29****Онлайн-оплаты**

Возможность оплачивать счет с помощью банковской карты непосредственно из мобильного приложения UDS.

**30****Добавление менеджеров**

Вы можете создавать менеджеров с различными правами доступа в UDS Admin.

**31****Открытое API для интеграции**

Открытая API-документация, с помощью которой можно произвести интеграцию с кассовыми, учетными и CRM-системами. Также предусмотрена возможность интеграции с онлайн-площадками и интернет-магазинами.