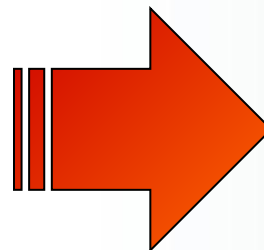


## Аналитическая система мониторинга розничных продаж и управления клиентами

## Какие задачи решает «обычная» система автоматизации?

### Разрезы учета:

- **Учет товаров**
  - Приход
  - Продажи
  - Переоценка
- **Учет контрагентов**
  - Взаиморасчеты
  - Заказы
- **Финансовый учет**
  - Банк
  - Касса



### Отчетность:

- Оборачиваемость...
- Прибыльность...
- Рентабельность...
- Остатки...
- Заказы...
- Сроки годности...
- Возвраты...
- ...

---

## Что объединяет такую отчетность?

# Что объединяет такую отчетность?

## 1) Минимальная детализация – документ

### Отчетность:

- Оборачиваемость...
- Прибыльность...
- Рентабельность...
- Остатки...
- Сроки годности...
- ...

### Взаиморасчеты с клиентами:

С 11.02.05 по 12.02.05

По всем фирмам. По всем юр. лицам. По всем управ. единицам. По всем контрагентам. По всем договорам.

Контрагент / Документ оплаты / Документ движения ТМЦ / Номенклатура	Цена	Долг на начало	Реализация	
			Кол-во	Сумма
АОЗТ "Эвихон-И"				275.63
Белявский-частное лицо				
Реализация СТ00000017 (14.04.02)			2.00	2918.76
Вентилятор BINATONE ALPINE 160вт, настольный	2553.41		1.00	2553.41
Вентилятор настольный	365.35		1.00	365.35
Сторнирование документа - основания СТ00000001 (30.05.02)			-2.00	-2918.76

## 2) Отсутствие информации:

Предпочтения КОНКРЕТНЫХ покупателей

Работа кассиров и загрузка ККМ

Для оптимальной выкладки товаров в зале



- ? Поминутная детализация отчетности
- ? Предпочтения КОНКРЕТНЫХ покупателей
- ? Работа кассиров и загрузка ККМ
- ? Оптимизация выкладки товаров в зале

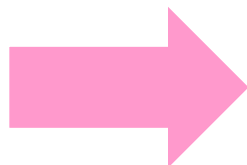


**Эта информация хранится на рабочем месте кассира**

**Необходимо предоставить средство обработки**

- Перегруз информацией, лишней для «обычного» учета
- «Хранилище» требует специальной структуры

# Чек-Монитор, механизм обмена данными



# ЗАДАЧИ ЧЕК-МОНИТОРА



# Управление ассортиментом

## Обязательный ассортимент и постоянные покупатели



◆ Правило Парето: 20% покупателей – 80% дохода

**Большой** чек

Товар 1

Товар 2

...

Сумма  
**99999,99**

Много товаров, большие суммы –  
постоянный(!) «дорогой» покупатель



**80%**  
дохода

**Маленький**  
чек

Товар 3

Товар 4

...

Сумма  
**99,99**

Мало товаров, суммы маленькие –  
менее важный покупатель



**20%**  
дохода

**«Дорогой» покупатель хочет  
покупать все в ОДНОМ месте!**

# Управление ассортиментом



## Обязательный ассортимент и постоянные покупатели



**Большой чек**

Товар 1

Товар 2

...

**Сумма  
99999,99**



### Товары больших покупок за период 01.01.04 - 04.02.05

по торговому объекту: Магазин; по товару / группе: Продукты

Наименование	Чеки, суммой большей или равной 500 рублей (область А)				Чеки, суммой меньше 500 рублей (область В)	
	Сумма чеков	Средний чек	Кол-во чеков	Кол-во товаров	Кол-во чеков	Кол-во товаров
Конфеты "Ассорти"	140'461.93	816.64	172	840.06	152	793.74
Печенье "Принц"	130'290.28	784.88	166	894.96	153	767.66
Молоко "Домик в деревне" 3.2%	75'721.18	860.47	88	470.74	85	459.94
Молоко "Домик в деревне" 1.5%	123'337.65	790.63	156	864.82	157	800.17
Масло "Кремлевское"	139'833.98	794.51	176	961.21	177	890.17
Крупа гречневая	176'228.38	783.24	225	1'024.56	226	960.17
Печенье "Юбилейное"	117'796.26	790.58	149	793.79	150	793.79

**ЧЕК-МОНИТОР**

**Товары больших чеков должны быть в ассортименте ВСЕГДА!**

Причем, это не обязательно супер-прибыльные товары!



# Управление ассортиментом

Анализ связанных ассортиментных групп



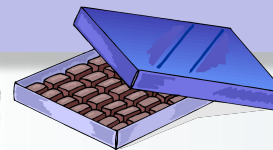
Товароучетная система может показать:

Товар прибыльный



Наценка и/или  
оборот **высокие**

Товар убыточный



Наценка и/или  
оборот **низкие**

## Анализ связанных ассортиментных групп



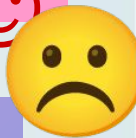
**ЧЕК-МОНИТОР** может показать:



Товары - прилипалы к Коньяк за период 01.02.04 - 04.02.05

Наименование	Количество чеков	Количество товара в данных чеках	Сумма товара в данных чеках
Коньяк	302	1'559.05	15'232.17
Лимоны	52	194.38	2'520.07
Шоколад	51	240.93	2'764.71
Крупа манная	50	224.04	2'493.32
Крупа "Геркулес"			
Конфеты "Белочка"			

Прибыльные товары продаются вместе с убыточными!



**Сократим убыточные - потеряем клиентов!**

# Управление ассортиментом

## Проблемные товары



Время на ввод товара в чек может быть велико:

Штрих-код производителя плохо читается сканером

Товар популярен, но без штрих-кода!

Упаковка товара смята

➔ Список таких товаров постоянно меняется!

**Результат – задержки на кассе!**

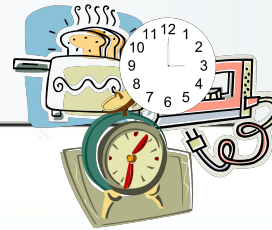


# Управление ассортиментом

## Проблемные товары



**ЧЕК-МОНИТОР** покажет:

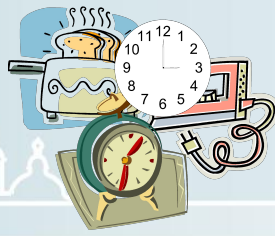


### Среднее время регистрации товаров

Наименование товара	Среднее время регистрации, с	Количество чеков
Молоко "Останкинское" 3.2%	00:00:23	160
Вафли "Фруктовые"	00:00:20	326
Конфеты "Фруктовые"		
Конфеты "Барбарис"		
Конфеты "Мишка"		
Лимоны		
Печенье "Сердечко"		

- Маркировать внутренним штрих-кодом!
- Убирать из зала в часы «пик»!

**Сократим очереди - увеличим лояльность клиентов!**



# Планирование



## Динамика выручки по часам, дням недели

### ЧЕК-МОНИТОР поможет:

	Средняя покупка	% кол. чеков	Кол-во продаж	Кол-во исправл.	Сумма скидки	Средняя скидка
Вторник	15'745.40	17.17%	65.61	12.37%	144	0.00
Среда	23'605.64	25.74%	112.95	20.62%	240	0.00
Четверг	2'963.25	3.23%	987.75	17.96%	209	0.00
Пятница	16'365.45	17.85%	81.83	0.26%	3	328.00
Суббота	17'961.05	19.59%	68.03	17.18%	200	0.00
Воскресенье	5'267.27	5.74%	50.65	22.68%	264	0.00
<b>ИТОГО</b>	<b>91'705.02</b>	<b>100.00%</b>	<b>78.78</b>	<b>100.00%</b>	<b>1'164</b>	<b>2</b>



- планировать загрузку зала
- планировать выкладку
- планировать работу продавцов

## Сократим очереди - увеличим лояльность клиентов!

# Оценка работы кассиров



## Оценка работы кассиров

### Отчеты:

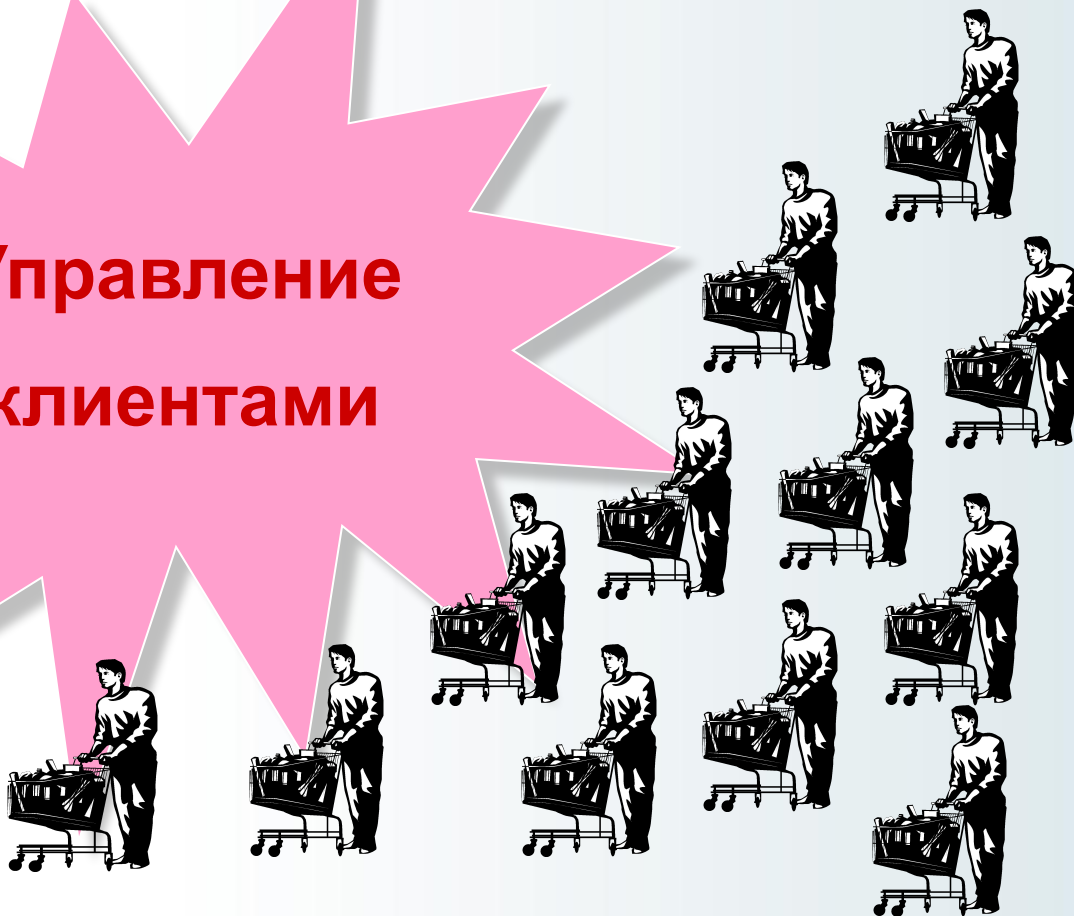
- Часы работы на кассе
- Количество чеков кассира
- Количество «сторно»
- Количество отмен чеков...

### Результат:

- Данные для оплаты труда
- Контроль кассиров
- Стимул к ответственности
- Сокращение злоупотреблений

**«Я задаю кассирам такие вопросы, которые порой ставят их в тупик. Они не понимают, как я могу видеть то, что происходит в мое отсутствие».**

# Управление клиентами



## Узнаем клиента в лицо

### ■ Анкета покупателя

#### База данных клиентов:

Иванов И.В.  
Петров А.П.  
Сидорова М.И.  
Николаев Л.В.  
Лебедев Р.С.  
Ермолов В.Д.  
Козлова О.Ю.  
Котов В.П.  
Малецкий Г.С.  
Семенов М.С.  
Соловьев П.Н.

- Фамилия, Имя, Отчество; №Карты
- Возраст, пол, знаменательная дата
- Контактная информация
- Доступный вид рассылки (факс, e-mail, sms)

#### ■ Дополнительный параметры:

Авто: марка/цвет автомобиля  
Кошка: день рождения, порода, масть  
Ребенок: любимый сок, игрушка



# Повышение лояльности



**База  
данных  
чеков:**



**База  
данных  
клиентов:**

Иванов И.В.  
Петров А.П.  
Сидорова М.И.  
**Николаев Р.С.**  
Лебедев Р.С.  
Ермолов В.Д.  
Козлова О.Ю.  
Котов В.П.  
Малецкий Г.С.  
Семенов М.С.  
Соловьев П.Н.

# Повышение лояльности

## Детализация продаж товаров клиентам



### Продажи товаров клиентам

Товар	Клиент	Чек	Количество	Сумма	Скидка
Продукты			3'468.53	34144.04	-150.43
Бакалея			746.74	8921.24	-36.27
Крупа "Геркулес"			204.96	2454.74	-13.38
Именные карты			197.61	2333.40	-13.38
Андреев Иван			24.99	253.62	
			16.77	105.21	

### Покупки клиентов за период 01.02.04 - 04.02.05

Клиент	Чек	Товар	Количество	Сумма	Скидка
Именные карты			3'136.00	31205.15	-133.08
Андреев Иван			163.69	1587.45	
Чек 143			34.25	386.86	
Вафли "Причуда"			1.54	47.93	
Конфеты "Ассорти"			2.64	30.96	
Конфеты "Белочка"			5.43	15.50	
Крупа "Геркулес"			16.22	105.24	
Масло деревенское			6.65	97.67	
Молоко "Домик в деревне" 4.5%			1.76	89.56	
Чек 4			7.85	83.99	
Крупа манная			1.91	60.00	
Шоколад			5.94	23.99	

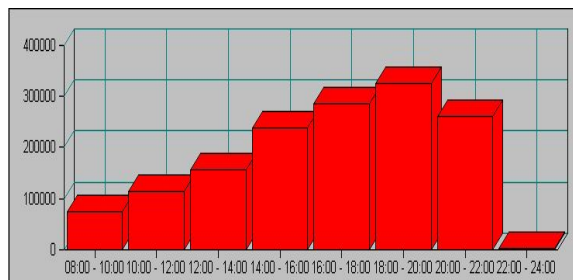


**Узнаем клиента в лицо!**

# Повышение лояльности



## Распределение потоков покупателей



Распределение выручки (клиентов) в течение дня

Что делать? Дать скидку в утренние часы!

Теперь можно узнать кому И на какие товары!



## Узнаем клиента в лицо

### ■ Формирование «группы особого внимания» (20% клиентов)

- Мониторинг (и контроль!) покупок
- Оценка удовлетворенности
- Изменения в работе

Надо же!

Иван Иванович, вы стали реже у нас появляться. Почему?

Да работа все, командировки...

Подъезд перекопали – машину не поставить!

Да вообще уже не хотел ходить! Обслуживание ухудшилось у вас!

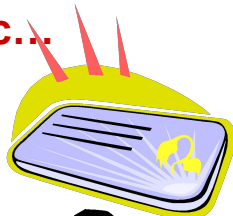


# Повышение лояльности

«Директ-маркетинг» в розничной торговле



Анкета:  
т/ф, мэйл,  
адрес...



«Приглашаем на закрытую  
презентацию элитного  
коньяка!»

ЧЕК-  
МОНИТОР

Отчет Покупки коньяка  
Кто покупал:  
т/ф (sms) | мэйл | адрес



**ПЕРСОНАЛЬНОЕ ПРИГЛАШЕНИЕ!!!**

**Увеличение лояльности и сбыта при минимуме затрат!!!**

## Особенности использования

Особенность «обычных» товарочетных систем –  
ручной ввод данных!

**«Чек-Монитор» - ТОП-автоматизация!!!**



**Только автоматическая загрузка!**

**База  
данных  
чеков**

# Особенности



Реализация системы ЧЕК-МОНИТОР:

Платформа: «1С: Предприятие 7.7» (Оперативный учет)



Кассовый модуль – «АТОЛ: РМК», Frontol

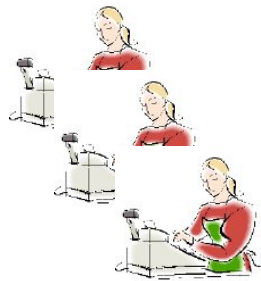
Система ГОРАЗДО менее ресурсоемкая, чем товарочетные системы

Система статистическая: больше данных – выше точность

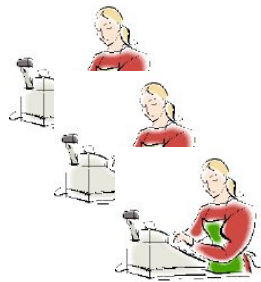
## Особенности ЧЕК-МОНИТОРа:



## Работа в сети предприятий:



**Магазин  
№1**  
БД чеков



**Магазин  
№2**  
БД чеков

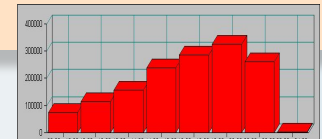
**ЦЕНТР**  
БД чеков

- сводная информация
- в разрезе подразделений



## ЧЕК-МОНИТОР дает КЛИЕНТУ возможность:

- Управлять ассортиментом торгового предприятия
- Повысить лояльность клиентов
- Контролировать работу сотрудников
- Управлять загрузкой торгового зала



 **Увеличить доход!**



**Работать на новом уровне!**





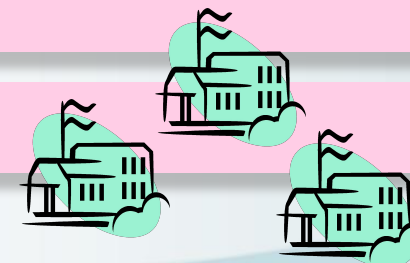
## Особенности системы ЧЕК-МОНИТОР:

- Востребована рынком!
- Стоит недорого!
- Легко внедрять!
- Просто сопровождать!



## ► Уникальные достоинства:

- Посекундная детализация
- Работа в сети предприятий



**Благодарю Вас за внимание!**



**Павел Соловьев**

**Бренд-менеджер компании «СофтБаланс»**