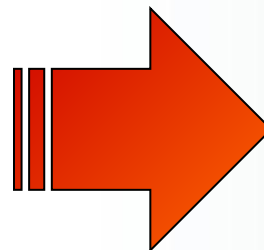


Аналитическая система мониторинга розничных продаж и управления клиентами

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. организациям. По всем контрагентам. По всем договорам.

Контрагент / Документ оплаты / Документ движения ТМЦ / Номенклатура	Цена	Долг на начало	Реализация	
			Кол-во	Сумма
АОЗТ "Эвихон-II"				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

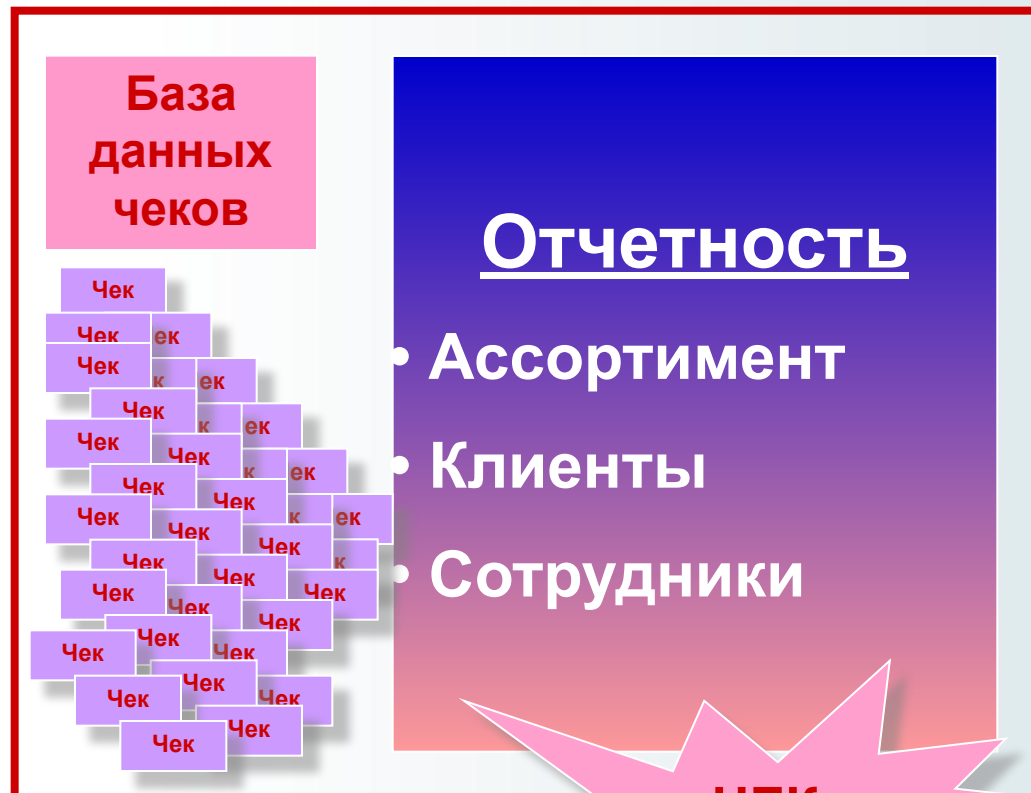
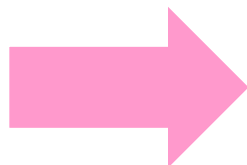


Эта информация хранится на рабочем месте кассира

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	1'024.56
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



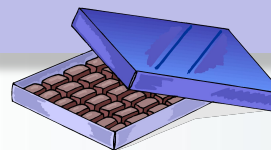
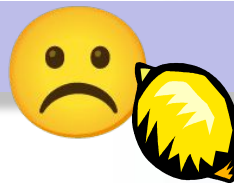
Товароучетная система может показать:

Товар прибыльный



Наценка и/или
оборот **высокие**

Товар убыточный



Наценка и/или
оборот **низкие**

Анализ связанных ассортиментных групп



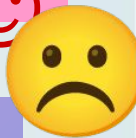
ЧЕК-МОНИТОР может показать:



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!

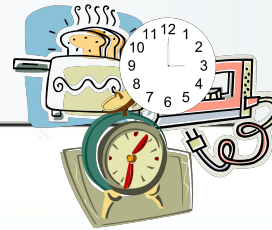
Результат – задержки на кассе!



Проблемные товары



ЧЕК-МОНИТОР покажет:

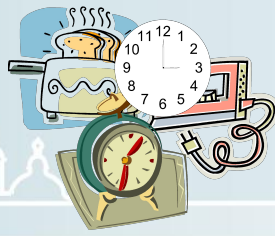


Среднее время регистрации товаров

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	0.26%	209	0.00
Пятница	16'365.45	17.85%	81.83	17.18%	3	328.00
Суббота	17'961.05	19.59%	68.03	22.68%	200	0.00
Воскресенье	5'267.27	5.74%	50.65	8.93%	264	0.00
ИТОГО	91'705.02	100.00%	78.78	100.00%	1'164	2



- планировать загрузку зала
- планировать выкладку
- планировать работу продавцов

Сократим очереди - увеличим лояльность клиентов!

Оценка работы кассиров



Оценка работы кассиров

Отчеты:

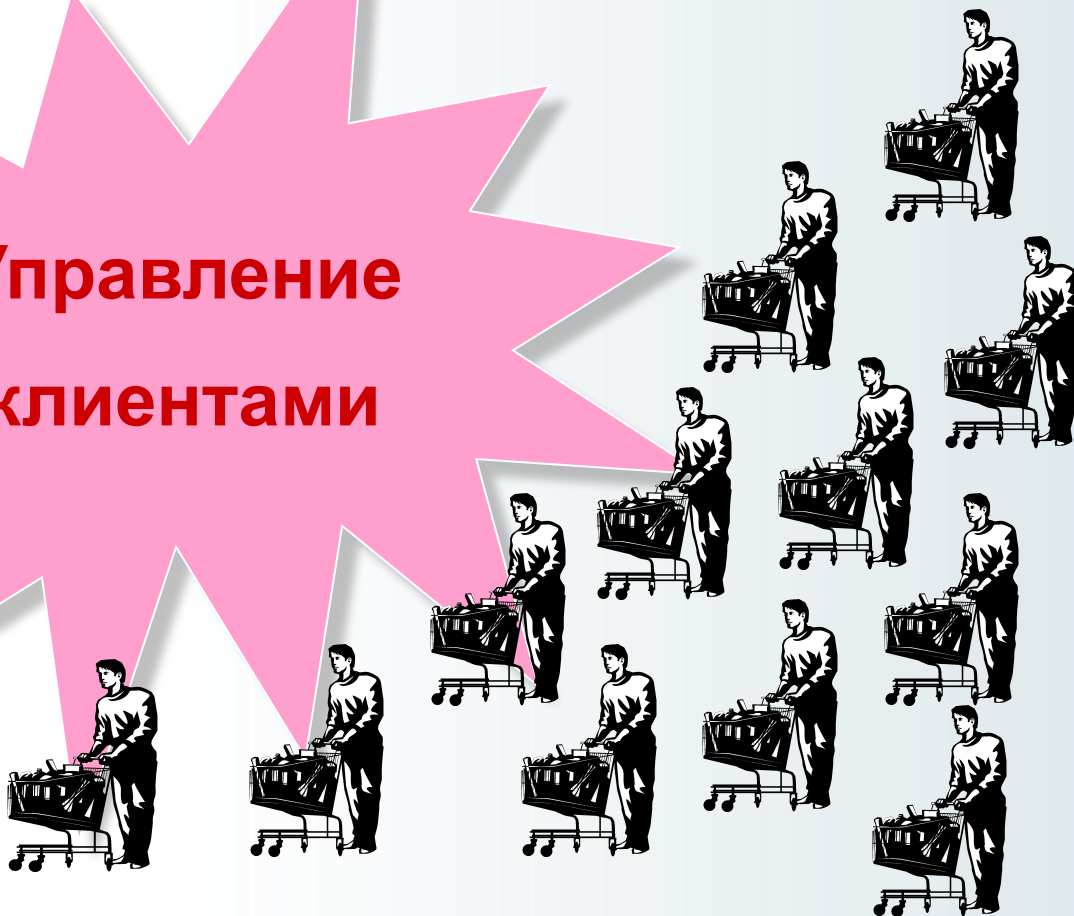
- Часы работы на кассе
- Количество чеков кассира
- Количество «сторно»
- Количество отмен чеков...

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)

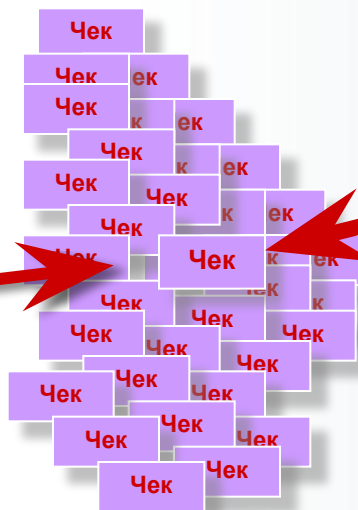
■ Дополнительный параметры:

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	
			Итого 143	105.01	

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	

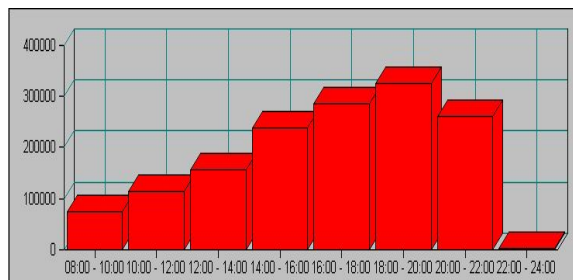


Узнаем клиента в лицо!

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!

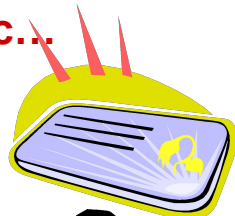


Повышение лояльности

«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

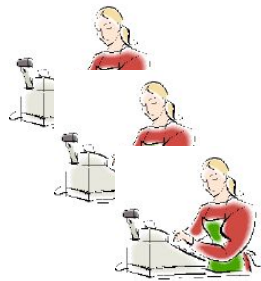
Система ГОРАЗДО менее ресурсоемкая, чем товароучетные системы

Система статистическая: больше данных – выше точность

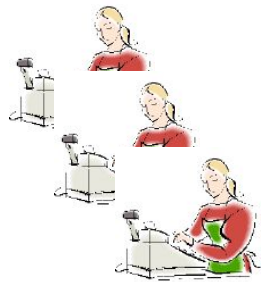
Особенности ЧЕК-МОНИТОРа:



Работа в сети предприятий:



**Магазин
№1**
БД чеков



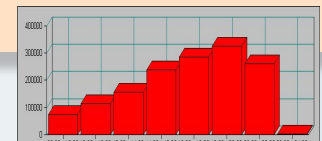
**Магазин
№2**
БД чеков

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!





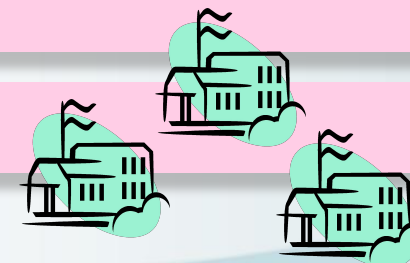
Особенности системы ЧЕК-МОНИТОР:

- 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»