

Potencjał biznesu jest coraz częściej liczony w danych, a nie złotówkach.

Dzięki aktualnym informacjom, mogę rozwijać moją firmę w szybkim tempie.

Analiza danych pozwala mi odkrywać nowe produkty, utrzymać lojalność Klientów, prowadzić up-sell i cross-sell.

PROBLEM z ilością danych?

Liczba Klientów	2,5 mln
Rodzaje analiz	50
Liczba sprzedawców	300
Kanały sprzedaży / obsługi	10

PRZYJAZNA DLA BIZNESU

Oto platforma analityczna, która jest przyjazna użytkownikom biznesowym. W dowolnej chwili mogę sprawdzić kluczowe informacje dotyczące sprzedaży np. aktualny ranking sprzedaży / produktów / marże / obroty / dynamika dla wybranej placówki, regionu, czy całej sieci.

ZACHOWANIA, PREFERENCJE I LOJALNOŚĆ KLIENTÓW

Badam zachowania klientów (koszyk, geografia, mobilność, transakcje). Odkrywam cechy produktu, które powodują zakup. Tworzę oferty rzeczywiście dobrane do potrzeb Klientów.

ANALIZY KOSZYKOWE



Znajduję towary kupowane razem. Tworzę promocje atrakcyjne dla Klientów. Buduję elastyczne scenariusze **cross-sell / up-sell**.

ANALIZA GEOGRAFICZNA

Ograniczam ryzyko nadmiernych kosztów - określam optymalną lokalizację dla kolejnego punktu sprzedaży (na podstawie danych historycznych oraz demograficznych, społecznych i ekonomicznych).



CHURN / RETENCJA

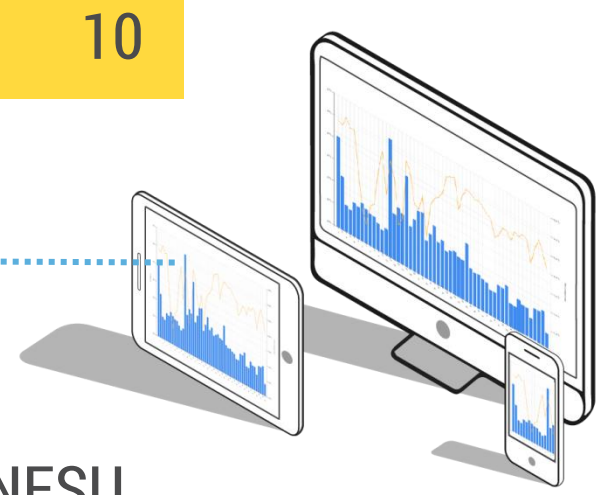
Określam przyczyny i ograniczam odejścia Klientów. Optymalizuję koszty zatrzymania Klienta. Określam prawdopodobieństwo odejścia obecnych Klientów dzięki analizie danych historycznych.

SEGMENTACJA KLIENTÓW

Określam grupy klientów i towarów, które kupują. Tworzę skuteczniejsze akcje promocyjne, oferty i przekaz.

EFEKTYWNOŚĆ KAMPANII MARKETINGOWYCH

Mogę analizować akcję promocyjną w każdej chwili. Także w trakcie jej trwania, aby poprawić parametry oraz komunikację.



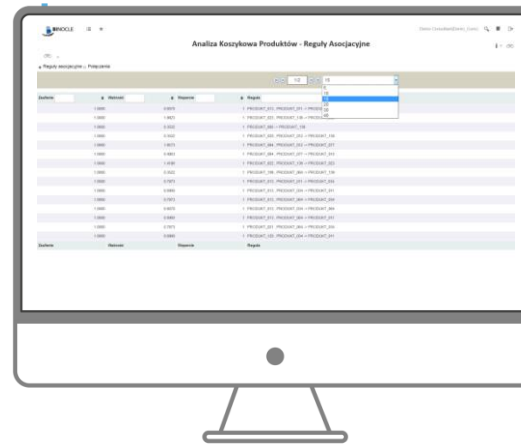
WIEM, CO SIĘ DZIEJE W FIRMIE



Analizuję **wszystkie dane jednym miejscu** - sprzedaż, sprzedawcy, przychody, koszty, portfel produktów itd.

Bilander integruje dane z systemów używanych w mojej Firmie. Kończę **erę manualnego scalania** niezliczonych plików Excel.

ANALIZY KOSZYKOWE



Poznaję zwyczaje Klientów:

1. Optymalizuję portfolio produktów (**sprzedaż vs odnowienia**).
2. Tworzę **pakiety usług** dopasowane do Klientów.
3. Łączę usługi tak, aby uzyskać **optymalną marżę**.

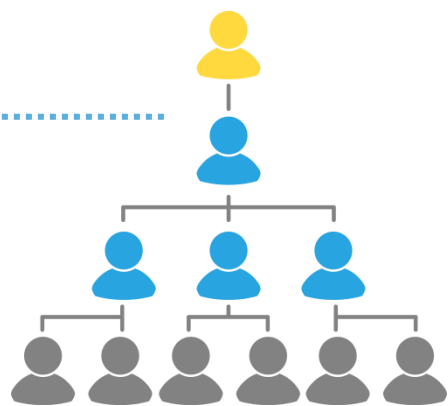
FRAUD – WYKRYWANIE



Ograniczam możliwości wyłudzeń. **Wykrywam i zapobiegam opóźnieniom w rozliczeniach, wpłatach.**

Otrzymuję **automatyczne powiadomienia** o anomaliach, które należy zbadać.

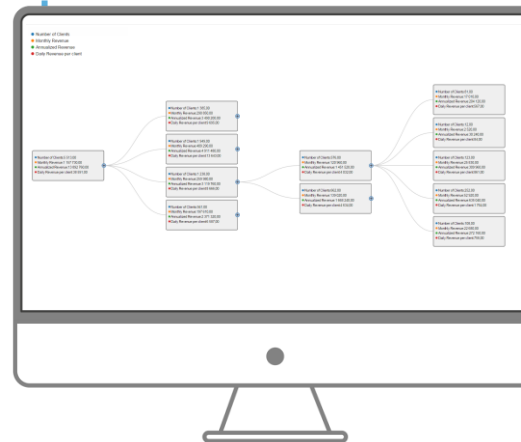
OCENA RYZYKA



Przewiduję i zarządzam wrażliwą, transakcyjną częścią biznesu.

Oceńm kupujących i sprzedawców. Szacuję **ryzyko finansowe** (wpłaty i rozliczenia sprzedaży, brak wpłat ze strony Klientów).

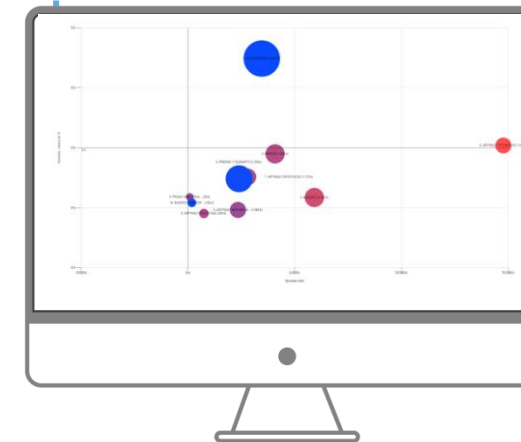
SEGMENTACJA KLIENTÓW



Jaka oferta będzie **najbardziej dopasowana** do ich potrzeb?

Prognozuję zachowanie Klientów w ciągu kolejnych lat. Opracowuję skuteczną **strategię sprzedaży** dla każdej generacji.

BADANIE POPYTU



Prognozuję **ruch Klientów i aktywność sprzedawców**. Rozwijam sprzedaż najbardziej perspektywicznych produktów.

Kontroluję **zjawisko sezonowości**, aby zapobiegać utracie Klientów i spadkom sprzedaży.

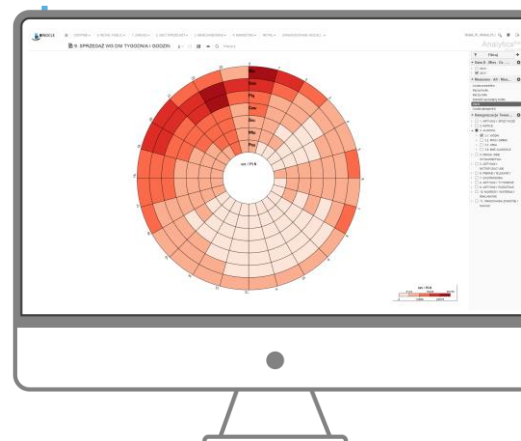
AKTUALNE RAPORTY. ZAWSZE



Korzystam z platformy, która **automatycznie aktualizuje** każdy dashboard. Dzięki temu moje raporty zawsze zawierają **najswieższe dane**.

Mogę sprawdzić **dane historyczne** dla dowolnego czasu i zakresu danych.

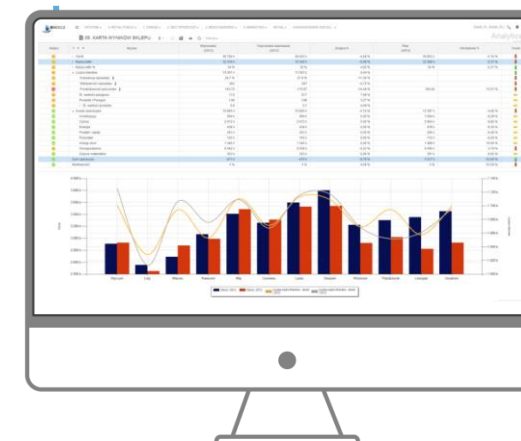
KAMPANIE MARKETINGOWE



Sprawdzam, które akcje dla sprzedawców / Klientów są rzeczywiście **skuteczne**.

Obserwuję oddziaływanie programów motywacyjnych, konkursów, gadżetów i akcji marketingowych.

REALIZACJA PLANÓW



Na bieżąco oceniam **realizację planów** (sprzedaż, koszty). **Monitoruj**, które produkty i sprzedawcy potrzebują wsparcia.

Wyprzedzam konkurencję – błyskawicznie **znajduję obszary z potencjałem do rozwoju**.