

Analityka Biznesowa

Twój potencjał jest coraz częściej liczony w danych, a nie złotówkach.

To dzięki aktualnym informacjom, możesz rozwijać się w szybkim tempie.

Analiza danych pozwoli Ci 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	100
Kanały sprzedaży / obsługi	10

PRZYJAZNA DLA BIZNESU

Korzystaj z wyjątkowej platformy analitycznej, która jest przyjazna użytkownikom biznesowym. W dowolnej chwili monitoruj kluczowe informacje biznesowe np. aktualny ranking sprzedaży / produktów / marże / obroty / dynamika dla wybranej placówki, regionu, czy całej sieci.

ZACHOWANIA, PREFERENCJE I LOJALNOŚĆ KLIENTÓW

Badaj zachowania klientów (koszyk, geografia, mobilność, transakcje). Odkryj cechy produktu, które powodują zakup. Twórz oferty rzeczywiście dobrane do potrzeb Klientów.

ANALIZY KOSZYKOWE



Znajdź towary kupowane razem. Twórz promocje atrakcyjne dla Klientów. Buduj elastyczne scenariusze **cross-sell / up-sell**.

ANALIZA GEOGRAFICZNA

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



CHURN / RETENCJA

Określ przyczyny i ogranicz odejścia Klientów. Optymalizuj koszty zatrzymania Klienta. Określ prawdopodobieństwo odejścia obecnych Klientów dzięki analizie danych historycznych.

SEGMENTACJA KLIENTÓW

Określaj grupy klientów i towarów, które kupują. Twórz skuteczniejsze akcje promocyjne, oferty i przekaz.

EFEKTYWNOŚĆ KAMPANII MARKETINGOWYCH

Analiza promocji jest dostępna w każdej chwili. Także w trakcie promocji, aby poprawić jej parametry oraz komunikację.

INTEGRACJA Z SYSTEMAMI



Analizuj **wszystkie dane** **jednym miejscu**.

Używaj narzędzia, które integruje dane z wszystkich systemów Twojej Firmy. Zakończ erę manualnego scalania raportów.

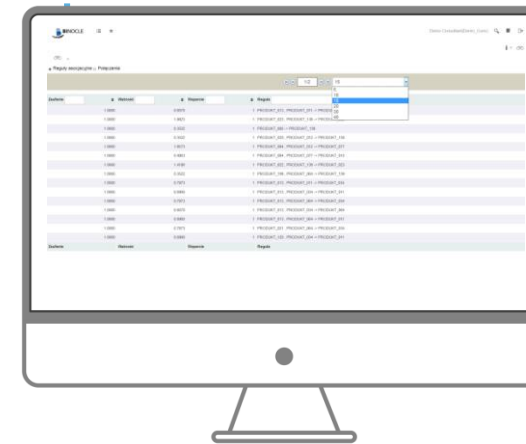
SPRZEDAŻ (BILLINGI)



W każdej chwili możesz badać:

- **sprzedaż energii** w porównaniu kontraktacją,
- **faktury** z systemów billingowych z dokładnością do każdej składowej faktury (np. Klienta, strefy, okresu rozliczeniowego, PPE),
- **należności** (z uwzględnieniem wiekowania),

HURT (ZAKUP ENERGII)

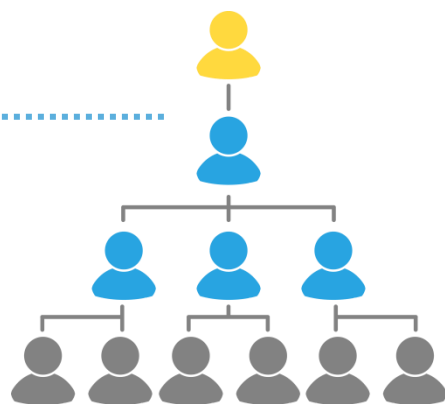


Monitoruj ceny zakupu i sprzedaży kontraktów na giełdzie.

Optymalizuj Twoje zakupy.

Zarządzaj ryzykiem związanym z transakcjami giełdowymi.

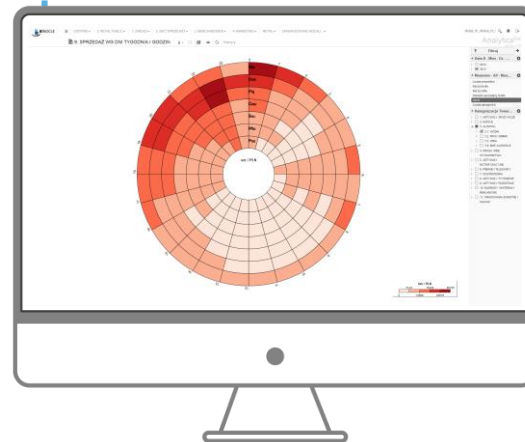
KASKADOWANIE INFORMACJI



Ustalaj **listy osób uprawnionych do oglądania raportów** (np. według funkcji w organizacji).

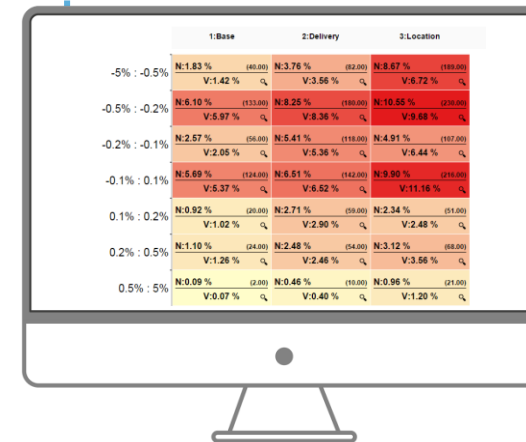
Bilander zapewni **niemal dowolną granularność** w definiowaniu dostępu do danych.

ZAAWANSOWANA ANALITYKA



1. **Segmentacja** klientów.
2. **Analizy koszykowe**.
3. **Kampanie** marketingowe.
4. **Program** lojalnościowy.
5. **Modele** zachowań Klientów.

OBŚŁUGA KLIENTÓW (JAKOŚĆ)



Podnieś wskaźniki **jakości obsługi Klientów**. Bilander umożliwia stałe monitorowanie kanałów zgłoszeń Klientów (www, telefon, punkty obsługi).

Mierz poziom satysfakcji Klientów (np. z pomocą NPS – Net Promoter Score).

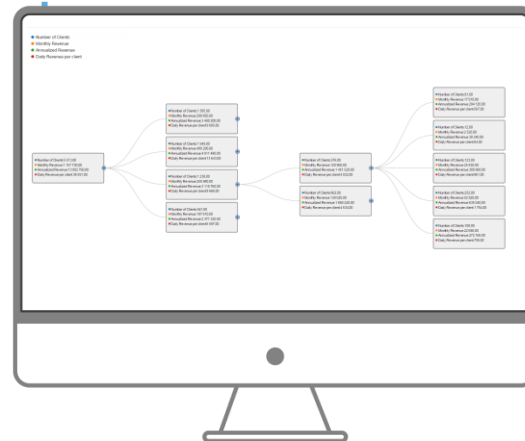
OSZCZĘDNOŚĆ CZASU



Zyskaj **co najmniej 50% czasu**, który dzisiaj spędzasz na wprowadzaniu danych.

Przeznacz go **na analizę danych**, która przyniesie realne korzyści Twojej firmie.

ZARZĄDZANIE PRODUKTEM

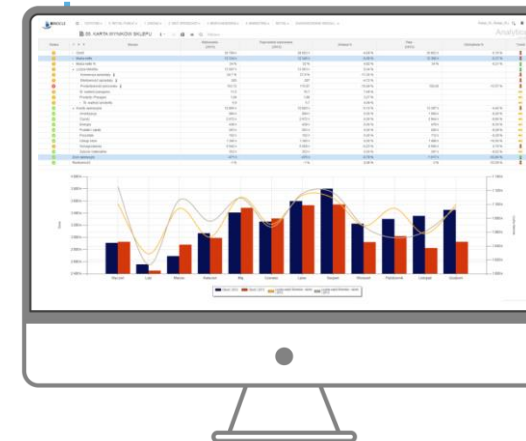


Optymalizuj portfolio produktów.

Analizuj marżowość i rozwijaj sprzedaż najbardziej dochodowych produktów.

Buduj, testuj i usprawniaj oferty up-sell i x-sell.

FINANSE (REALIZACJA PLANÓW)



Skróć **proces budżetowania**. Wykonuj korekty w ciągu dni. Monitoruj dyscyplinę budżetową i **zredukuj OPEX**.

Prowadź **wielowymiarowe zarządzanie kosztami** na poziomie Pionów, Procesów, Działalności Gospodarczych.