

Przychody większe nawet o 4% możesz zyskać tylko dzięki zarządzaniu stanem magazynowym. A to zaledwie początek tego, co potrafimy...

PROBLEM z ilością danych?

kanapki
średnio dziennie 10 000 szt.

napoje energetyczne
średnio dziennie 5 000 szt.

SKU: ponad 12 000

rocznie paragonów 100 000 000

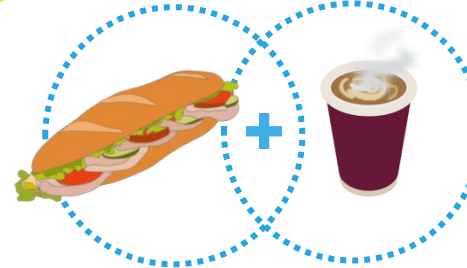
RAPORTY 24/7, WSZĘDZIE

Centrala, Kierownicy Regionalni, czy Kierownicy Sklepów - korzystają z informacji przez całą dobę i na każdym urządzeniu (komputer, tablet, smartfon). Np. aktualny ranking sprzedaży towarów /marże /obroty /dynamika dla dowolnego sklepu, regionu, całej sieci.

KLASYFIKACJA SKLEPÓW

Analizuj efektywność sklepów wg wybranych cech (np. wielkość miejscowości, lokalizacja itp.). Przygotuj oferty profilowane dla różnych kategorii sklepów.

ANALIZY KOSZYKOWE



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

ANALIZA GEOGRAFICZNA

Przyspiesz wyciąganie wniosków dzięki wizualizacji danych na mapach. Badaj dowolne wartości (przychody, obroty, liczba paragonów, unikalne karty lojalnościowe, marża itp.).

SEGMENTACJA KLIENTÓW

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

PROGRAM LOJALNOŚCIOWY

Badaj zachowania klientów (koszyk, geografia, mobilność, transakcje). Rozwijaj Program tworząc oferty rzeczywiście dopasowane do zainteresowań Twoich Klientów.

EFEKTYWNOŚĆ KAMPANII MARKETINGOWYCH

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



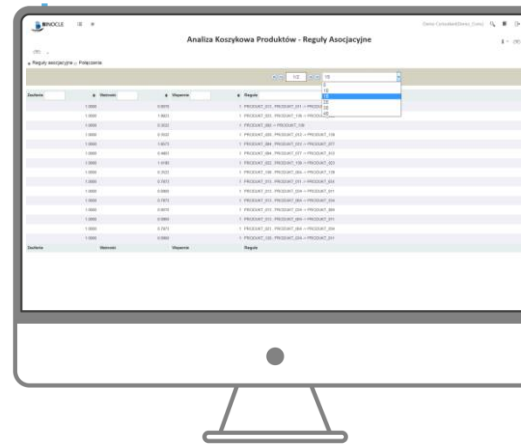
SAMODZIELNE RAPORTOWANIE



Definiuj nowe oraz dowolnie zmieniaj istniejące raporty.

Binocle umożliwia samodzielne Raportowanie (bez wsparcia IT lub producenta).

ANALIZY KOSZYKOWE



Klient napotykający pustą półkę, redukuje planowane zakupy o 40%. To oznacza utratę nawet 4% przychodów rocznie.

Poznaj zwyczaje Twoich Klientów, zarządzaj stanami magazynowymi.

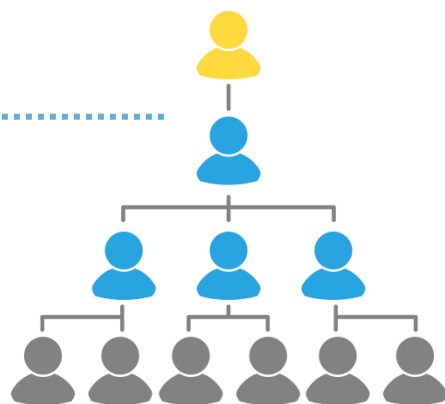
KLASYFIKACJA SKLEPÓW



Jaka jest marża sklepów w miejscowościach poniżej 50 tys. mieszkańców?

W których sklepach mamy najwyższe marże?

KASKADOWANIE INFORMACJI



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

Binocle zapewnia niemal dowolną granularność w definiowaniu dostępu do danych.

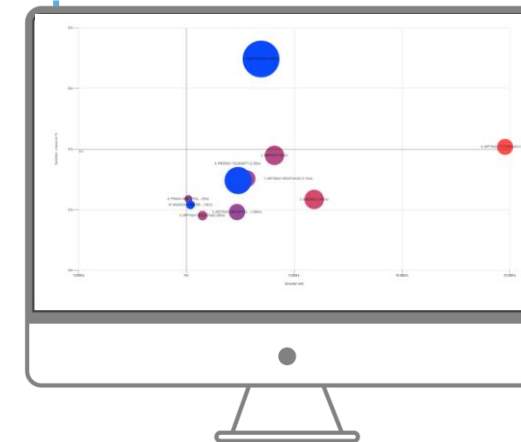
SEGMENTACJA KLIENTÓW



Co kupują najczęściej klienci sklepów w galeriach handlowych?

Jaka oferta będzie najbardziej dopasowana do ich potrzeb?

PROGRAM LOJALNOŚCIOWY



Jakie można wyróżnić grupy uczestników Programu?

Jakie oferty zachęcą ich do transakcji?

Ilu jest klientów lojalnych / aktywnych?

OSZCZĘDNOŚĆ CZASU



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

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

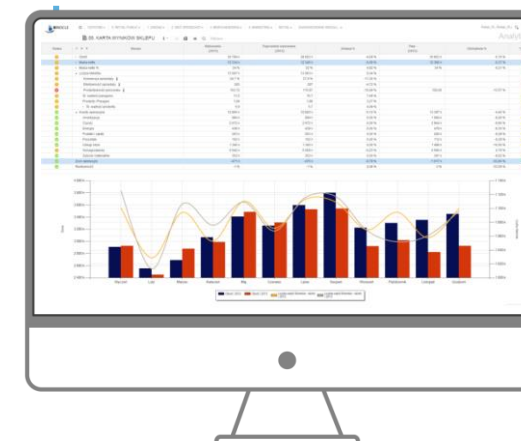
KAMPANIE MARKETINGOWE



Aktualna promocja: jak wpłynęła na sprzedaż oraz substytutu?

Napoje gazowane: skuteczniejsza jest promocja długo-, czy krótkoterminowa?

REALIZACJA PLANÓW



Czy mój sklep realizuje plan sprzedaży?

Na które sklepy w moim regionie muszę zwrócić szczególną uwagę?