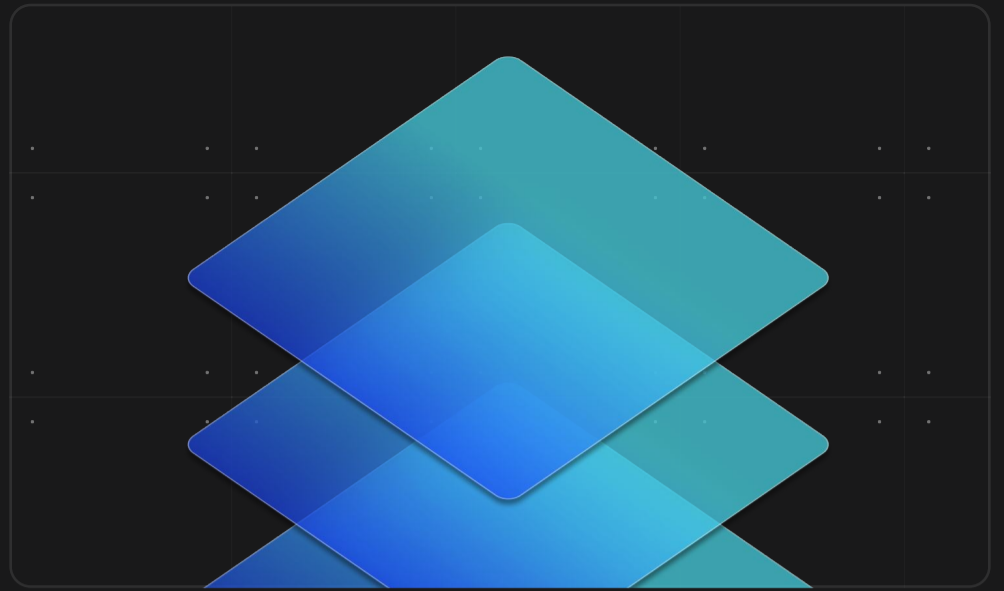


# Технологии для роста продаж в ритейле



Navicon предлагает технологические решения для бизнес-задач на базе продуктов Arenadata в облаке VK Cloud

- Оптимизация расходов на маркетинг
- Повышение уровня лояльности заказчиков
- Управление запасами и улучшение показателей их оборачиваемости
- Управление ценообразованием
- Оптимизация загрузки кадров и многие другие
- Оценка эффективности каналов продвижения и продаж

Результаты, которые вы можете получить по итогам реализации проекта

**2X+** раза  
сокращение time-to market

**+6%**  
увеличение объема выручки

**+5%**  
рост показателей продаж

**+3%**  
увеличение объема прибыли

## Логистика

- ABCosting
- Управление цепочкой поставок
- Оптимизация запасов

Планирование и прогнозирование на основе актуальных данных

## Маркетинг

- Сегментация
- Персонализация предложений
- Планирование ПРОМО

Интеграция с SAP, 1C, CRM, SRM и другими системами

## Продажи

- Динамическое ценообразование
- Прогнозирование спроса
- Оптимизация ассортимента







Self-service аналитика

Витрины для быстрых данных

Компании, которые уже  
работают с нами

Задача	Описание решения	~ сроки и стоимость решения	~ стоимость платформы
<b>Чековая аналитика</b>	Реализация инструмента анализа продаж в розничных магазинах по регионам / городам / подразделениям до уровня позиции в чеке, анализа скидок в чеке, анализа оптовых клиентов, анализ продаж и отоваривания сертификатов и подарочных карт.	17 млн. руб. 6-7 месяцев	200 тыс. руб. в мес. за 10 ТВ
<b>Аналитика интернет-магазина</b>	Реализация инструмента анализа продаж интернет-магазина до уровня позиции в поставке заказа, конверсии веб-сайта и мобильного приложения компании и просмотрам/добавлениям товаров в корзину.	7-9 млн. руб. 3-5 месяцев	200 тыс. руб. в мес. за 10 ТВ
<b>Анализ маржинальности</b>	Анализируются данные по выручке, себестоимости, валовой прибыли и маржинальности в различных разрезах (магазины, каналы продаж, товары) в формате self-service. Отдельно предусмотрен расчет оперативной себестоимости за открытый период.	6-8 млн. руб. 3-4 месяца	200 тыс. руб. в мес. за 10 ТВ
<b>Контроль прайсинга</b>	Анализ цен на товары в розничных магазинах, анализ цен подарочных наборов, анализ и сравнение цен товаров с конкурентами, контроль цен и уценок (общесетевых и точечных).	5-7 млн. руб. 2-3 месяца	200 тыс. руб. в мес. за 10 ТВ
<b>Анализ конверсии посетителей</b>	Измеряется конверсия для точки продаж в целом и для продавцов-консультантов в отдельности. Анализ помогает понять уровень интереса и вовлеченности клиентов, оценить «пиковые» часы работы магазина с наибольшим количеством посетителей, управление загрузкой персонала.	3-4 млн. руб. 2-3 месяца	200 тыс. руб. в мес. за 10 ТВ
<b>Анализ товарного запаса</b>	На ежедневной основе анализируются остатки, приход и расход товаров на складах и магазинах. Одним из основных показателей является оборачиваемость запасов.	6-8 млн. руб. 3-5 месяцев	200 тыс. руб. в мес. за 10 ТВ

## Почему Navicon

-  20+ лет опыта работы с данными и аналитикой
-  Мультивендорный подход и широкий инструментарий
-  Ключевой партнёр Arenadata и VK Cloud
-  Глубокая экспертиза в ритейле
-  Индивидуальный подбор решений под конкретные задачи
-  Успешные реализованные кейсы платформы данных на базе Arenadata и VK Cloud

Оптимизируйте бизнес для достижения рекордных показателей