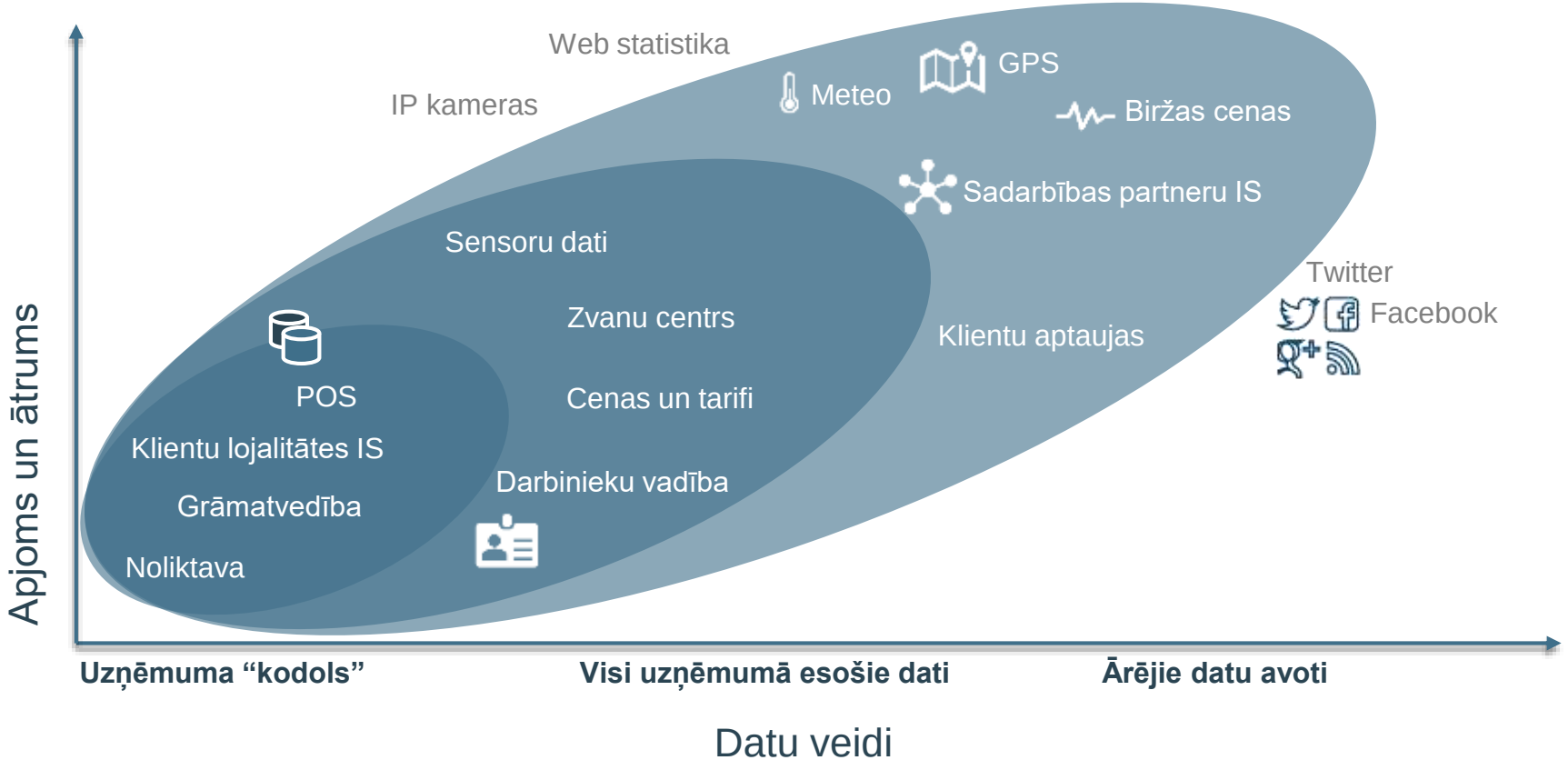
Moderna datu analīze un plānošana efektīvai tirdzniecības vadībai

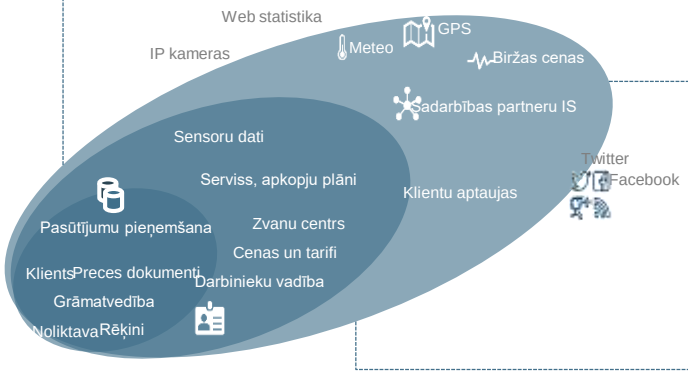
Māris Svilāns
msv@infotrust.lv
www.linkedin.com/in/marissvilans/

Kāda ir mana uzņēmuma datu ekosistēma?



© 2017 Infotrust

Jautājumi, kurus vēlamies noskaidrot



- Kura mārketinga kampaņa nostrādāja?
- Kuros laikos cik darbinieki un kurās vietās nepieciešami?
- Kuri mūsu klienti ir visienesīgākie?
- Kā izskatās naudas plūsmas prognoze?
- Vai kādā no mūsu filiālēm ir kādi aizdomīgi darījumi?
- Kāda ir mūsu pakalpojumu rentabilitāte? Kā tā ir mainījusies pēdējo divu gadu laikā?
- Kuriem klientiem piedāvāt jauno pakalpojumu un par kādu cenu?

Rīcība

© 2017 Infotrust

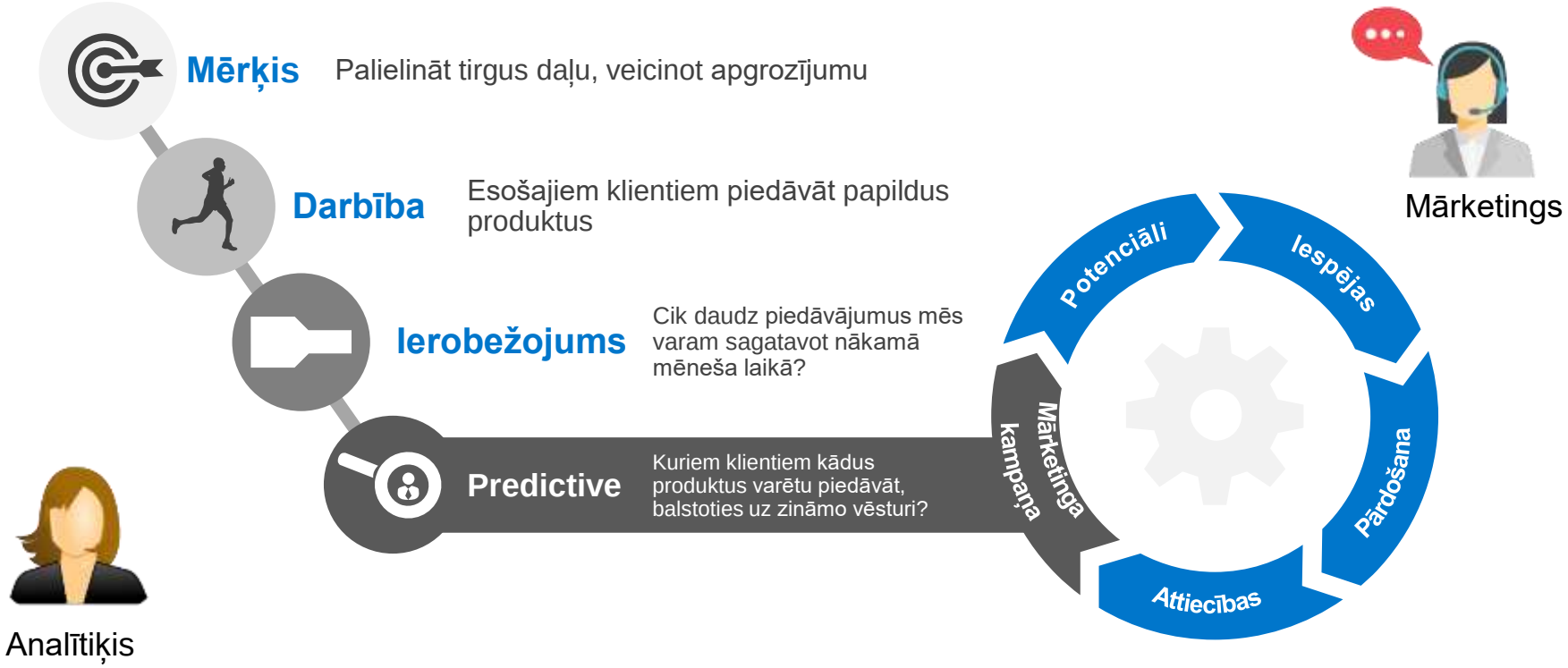
Inteliģentu lēmumu pieņemšana

- Dati par iepriekšējiem pirkumiem
- Lojalitātes programmas dati
- Demogrāfiskā informācija
- Facebook
- POS
- Citi…

- Kāds ir mana klienta profils?
- Kur mums uzrunāt šo klientu?
- Kādu produktu par kādu cenu piedāvāt?
- Klientam personalizēts mārketings
- Kā klients reaģēja uz piedāvājumu?
- Kādi vēl pakalpojumi jāizveido?

© 2017 Infotrust

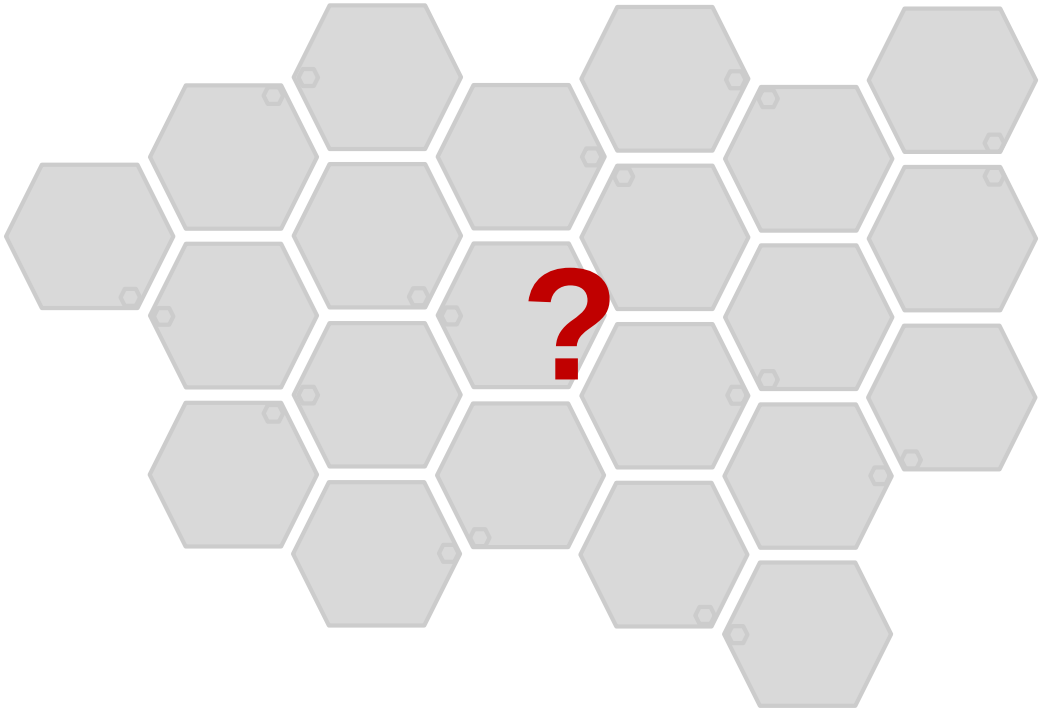
Klientam personalizēts piedāvājuma process



© 2017 Infotrust

Kuriem klientiem piedāvāt?

Mārketings



© 2017 Infotrust

Mācamies no vēstures. Kuri pirka agrāk?

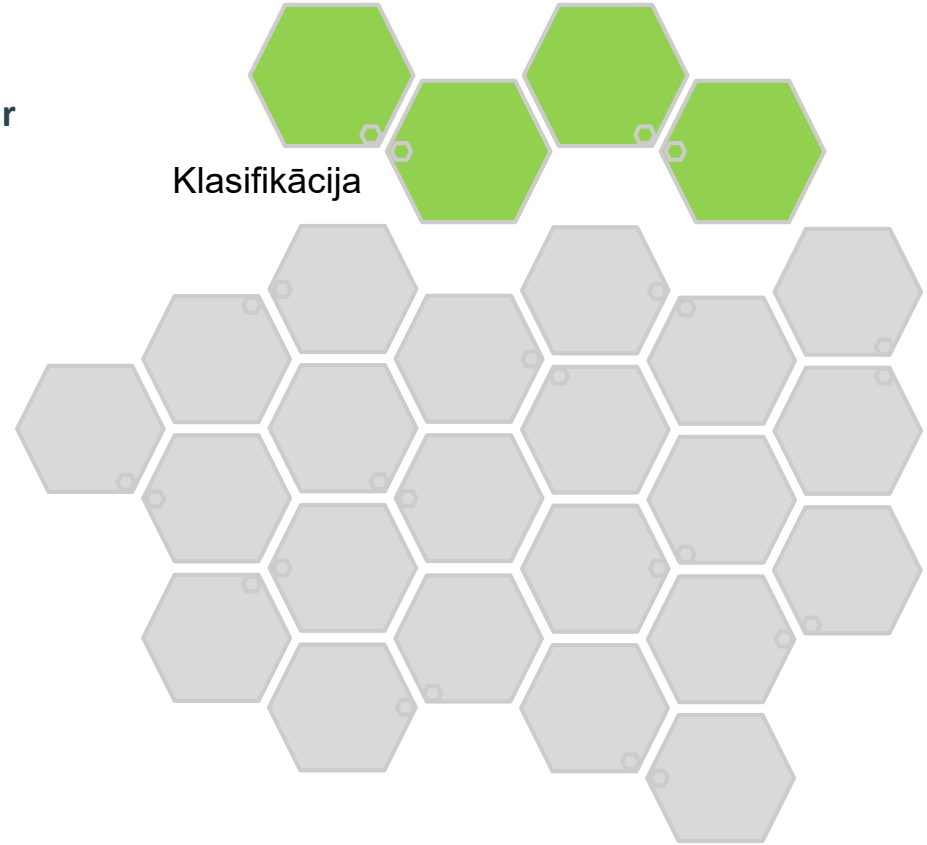
Analītiķis

© 2017 Infotrust

Atrodam veidu kā sagrupēt šos klientus

Iegūstam pēc iespējams vairāk informāciju par klientiem:

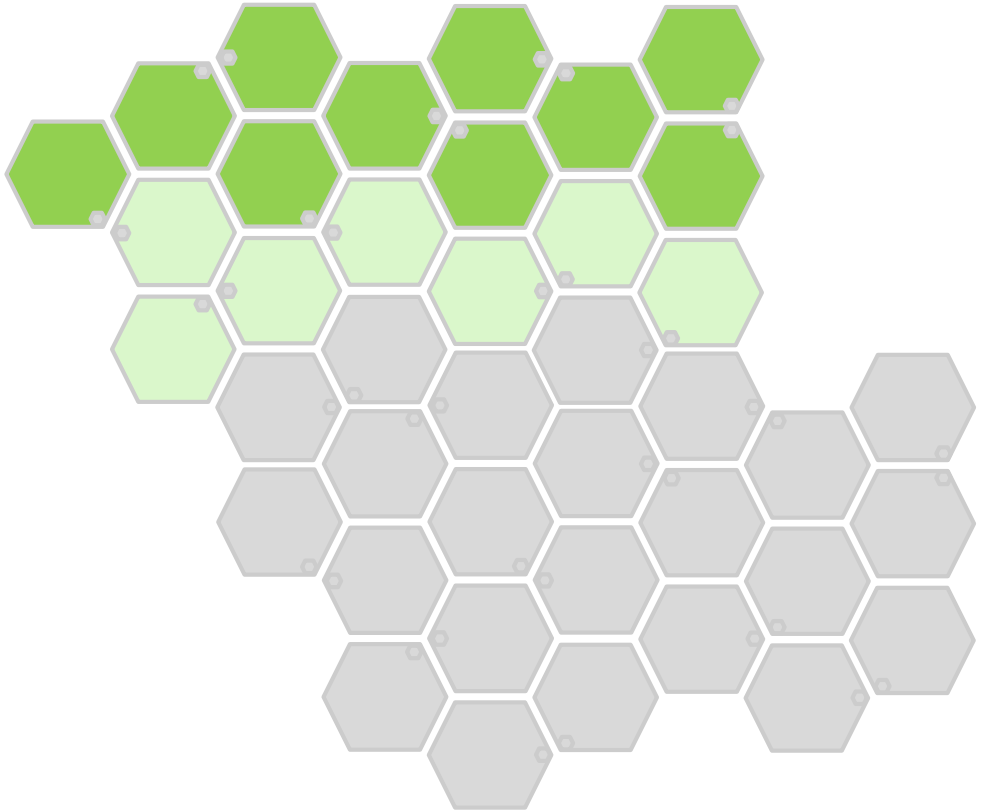
- Vecums
- Dzimums
- Ģimenes stāvoklis
- Pirkumi šogad
- Pirkumi pagājušogad
- Pirkšanas apjoma izmaiņas
- Apmeklējumu skaits pēdējos 6 mēnešos
- Maksājumu vesture
- Kavētie maksājumi
- ….



© 2017 Infotrust

Piemērojam atrasto modeli jaunajiem, potenciālajiem klientiem

Mārketings



© 2017 Infotrust

Piemēra mērķi un sagaidāmie rezultāti

Mērķi:

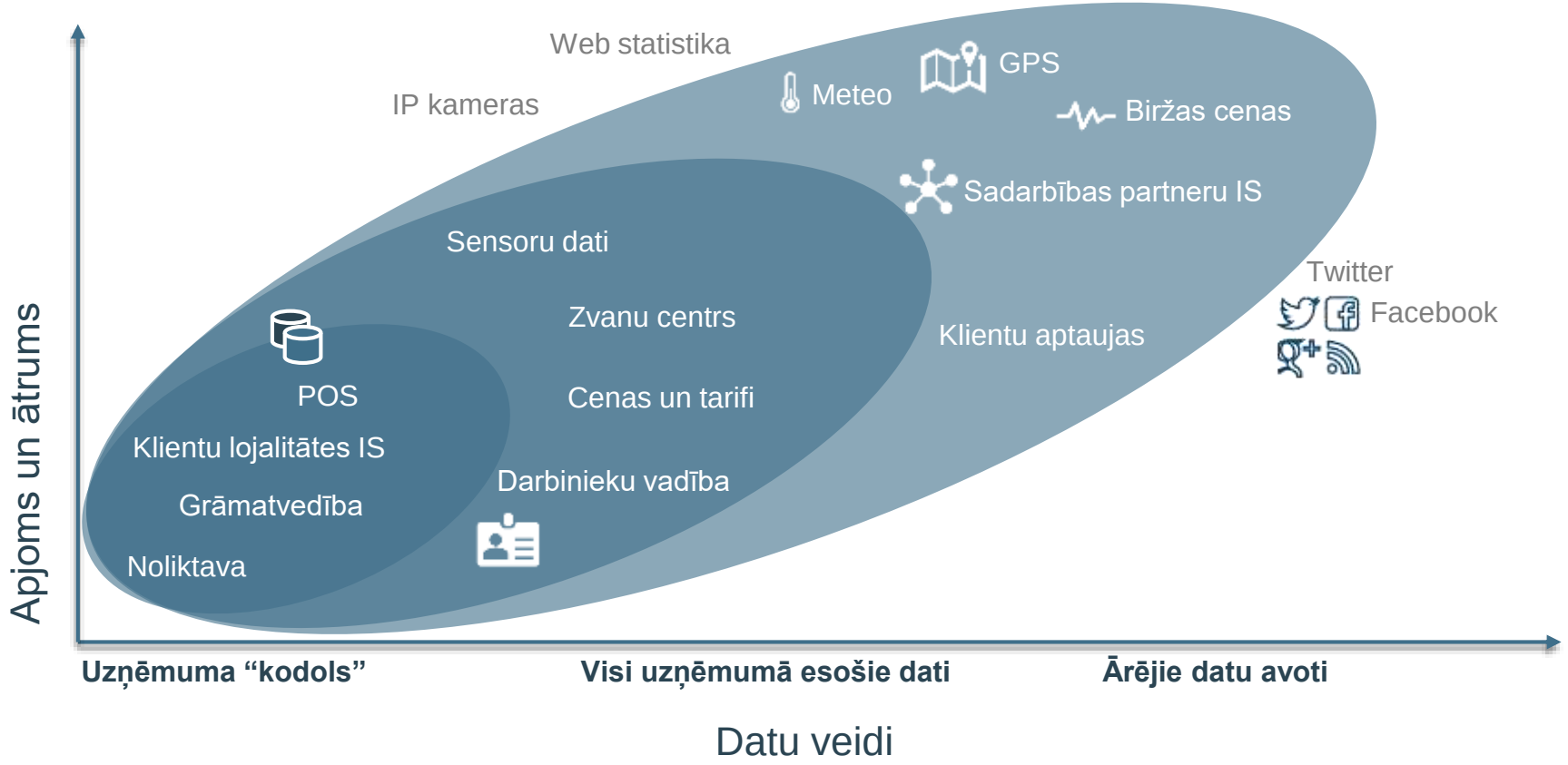
- **Pirkuma groza palielināšana**
- **Apmeklētības pieaugums**
- **Atgūt zaudētos klientus**
- **Pārtvert aizejošos klientus**
- **Jaunu produktu ieviešana**

Rezultāti:

- **Apgrozījuma pieaugums**
- **Bruto peļņas palielināšanās**
- **Iepirkumu groza palielināšanās**
- **Klientu skaita pieaugums**
- **Lojāli klienti**

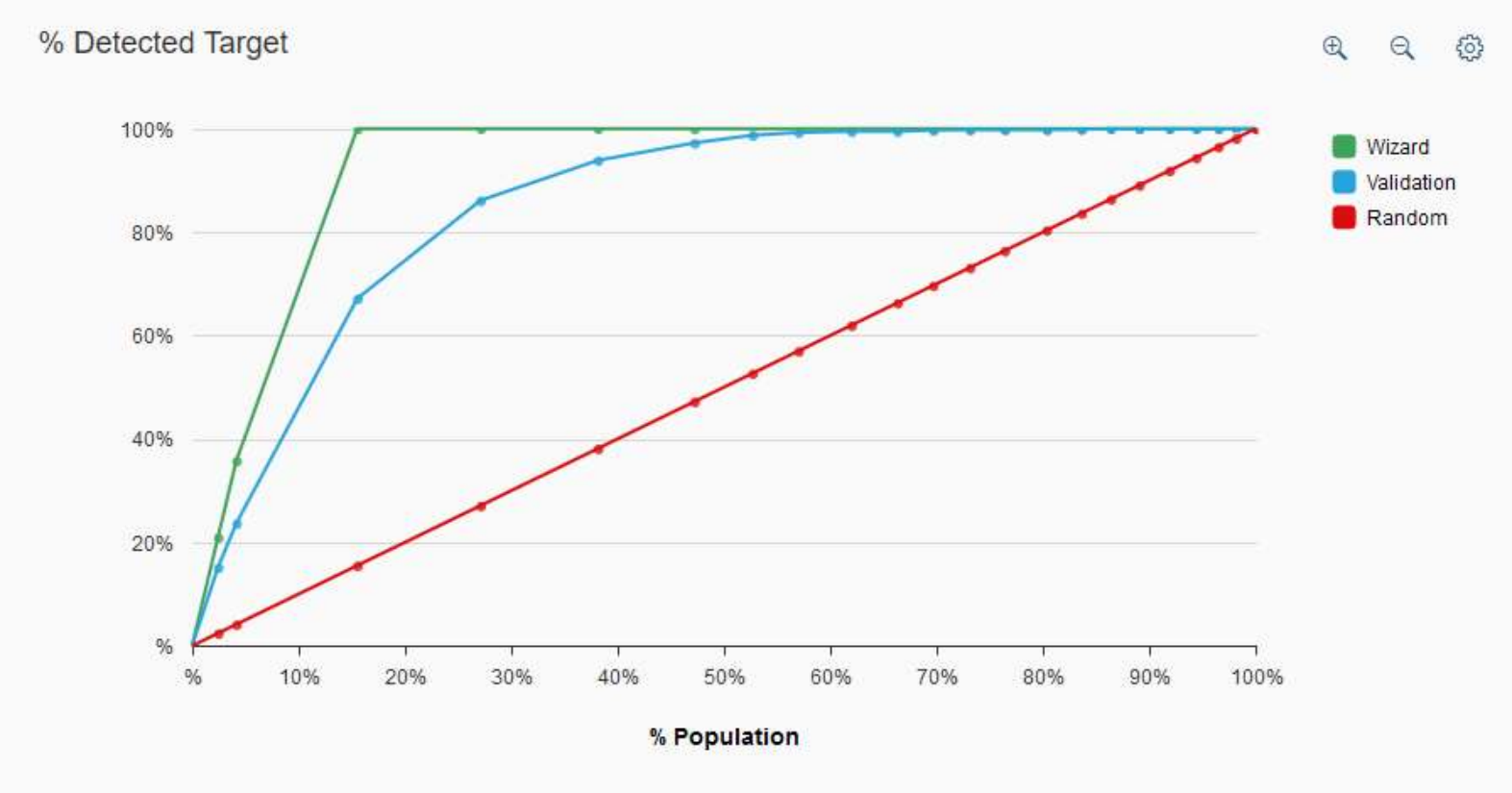
© 2017 Infotrust

Kas nepieciešams? Dati.



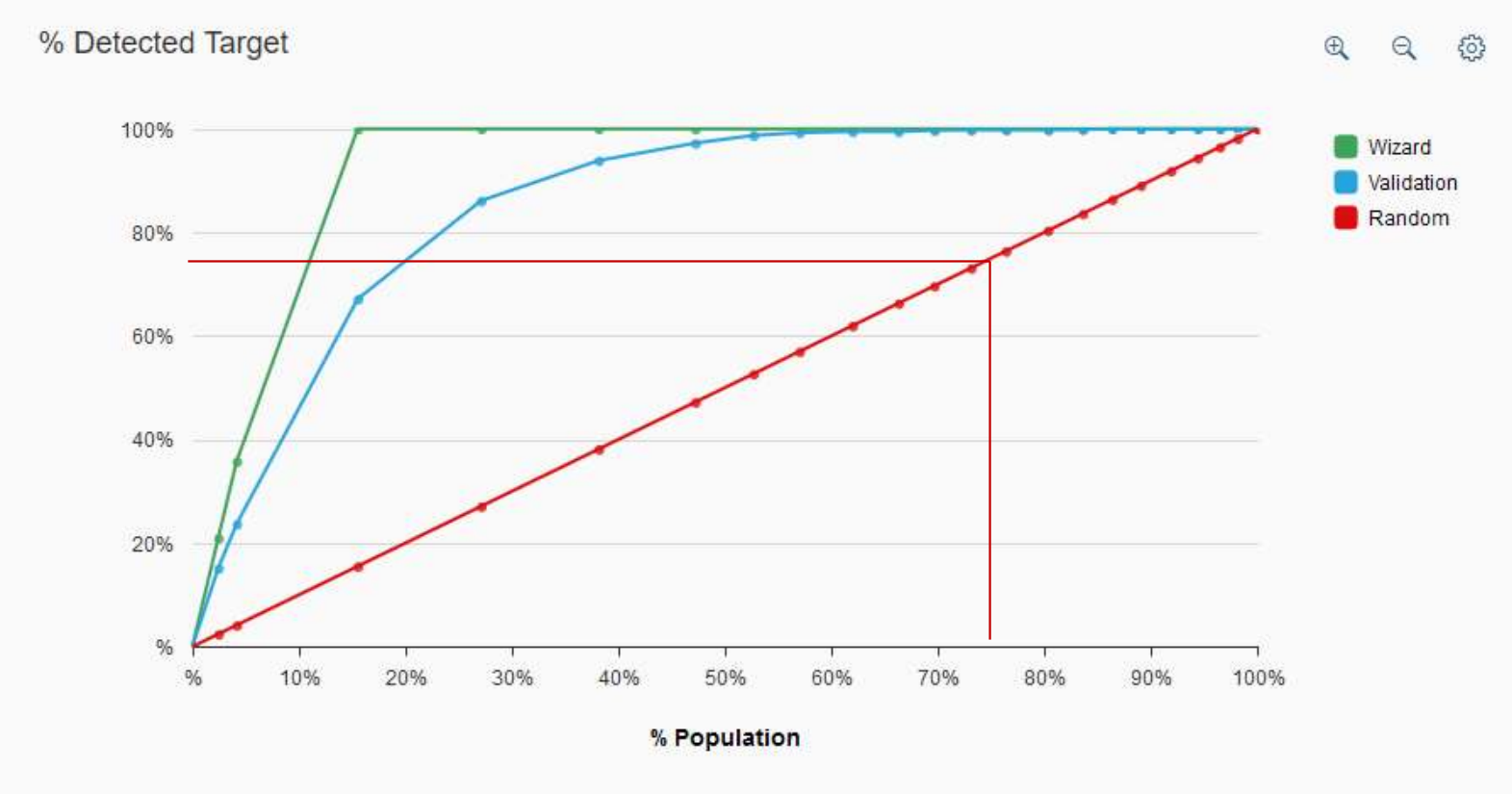
© 2017 Infotrust

Kā mašīnmācīšanās veicina efektivitāti?



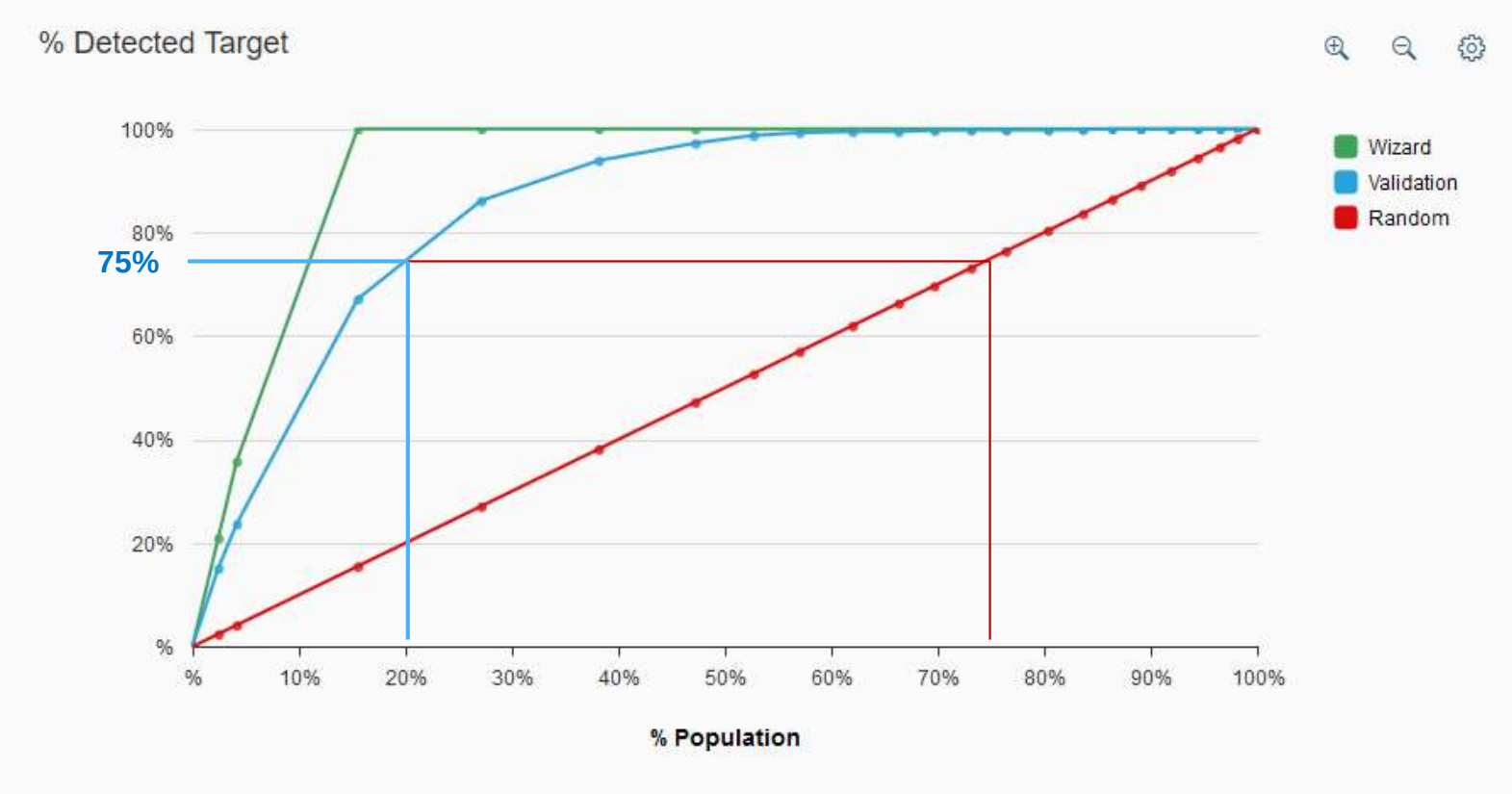
© 2017 Infotrust

Kā mašīnmācīšanās veicina efektivitāti?

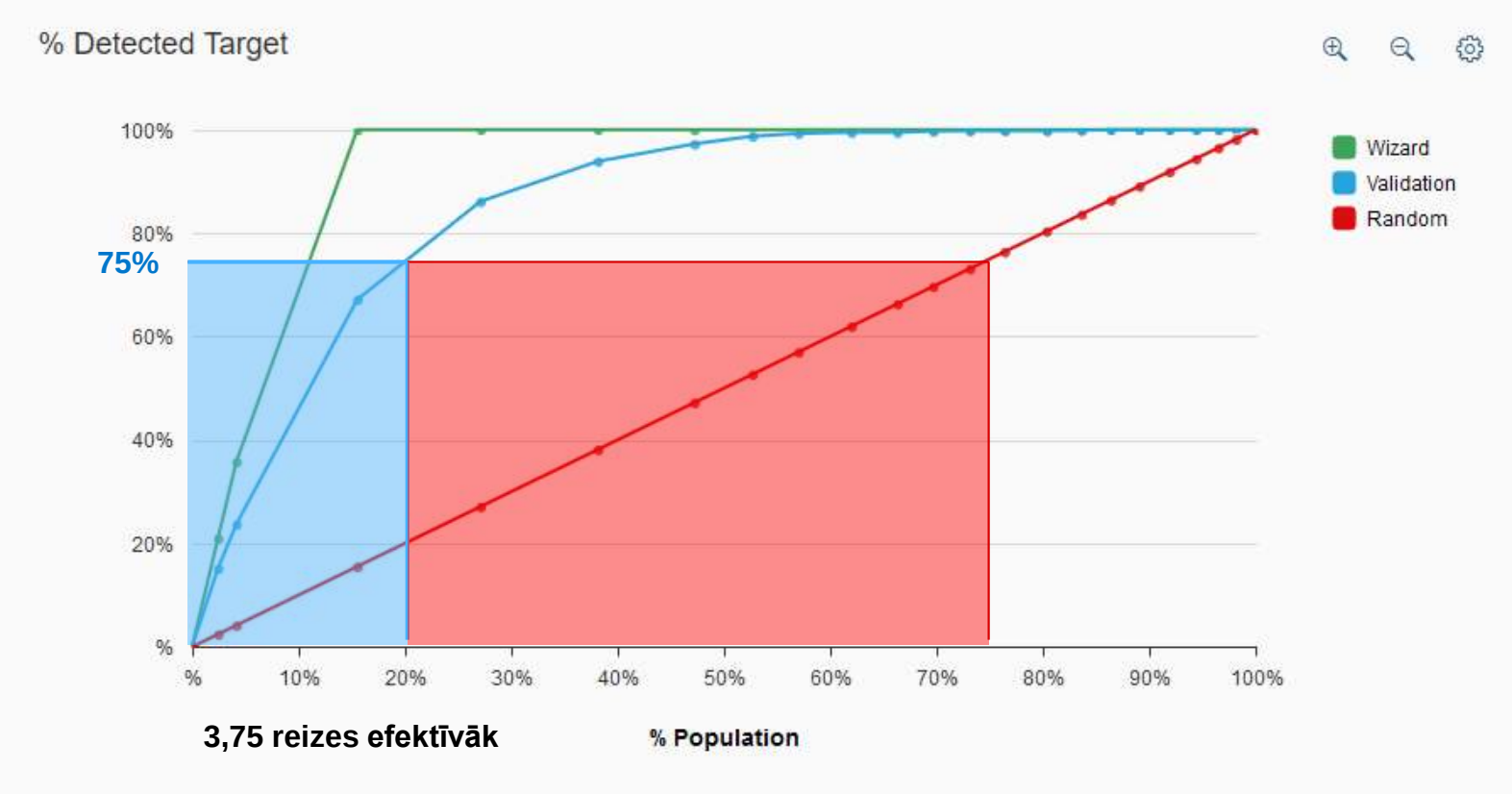


© 2017 Infotrust

Kā mašīnmācīšanās veicina efektivitāti?



Kā mašīnmācīšanās veicina efektivitāti?



Uzdevums - kādi dati ir pieejamie kases čekā?

Adr. : Lāčplēša 1, Valmiera, LV-4201
Reģ. Nr.
Pasūtījums : 21
Apkalpoja : Edmunds

SIA
PĒĶ
MAKSĀJAMS

Jēra gulaša zupa	5.80 A3
Bērnu pasta ar vistu	3.00 A3
	0.00 A3
0.00 EUR x 2.000	
Cūkgaļas ribiņas	17.00 A3
8.50 EUR x 2.000	
Cidoniju brulē	4.50 A3
Skones ābolkūka	4.50 A3
Karstais smiltsērkšķu dzēriens	4.50 A2
Ziemas mandarīnu Mojito	4.50 A2
Quarceto Chianti	6.60 A1
3.30 EUR x 2.000	
Lielbāta 70cl	3.00 A2
negāzēts	0.00 A2
PĒC TAM	0.00 A2
Caffe Late	2.50 A2
Ingvera - apelsīnu dzēriens	4.00 A2
Šokolādes brauniņš	4.80 A3
Espresso	4.00 A2
2.00 EUR x 2.000	
Dubultā	0.00 A2

PVN	Ar PVN	Summa PVN	Bez PVN
A-21%	68.70	11.92	56.78

KOPĀ EUR: 68.70
Saņemts Bezsk.1 68.70
23.02.2018 18:20
Sist.ident.kods: 9
Sas.Nr: PBE-00015 BR OFM8015004

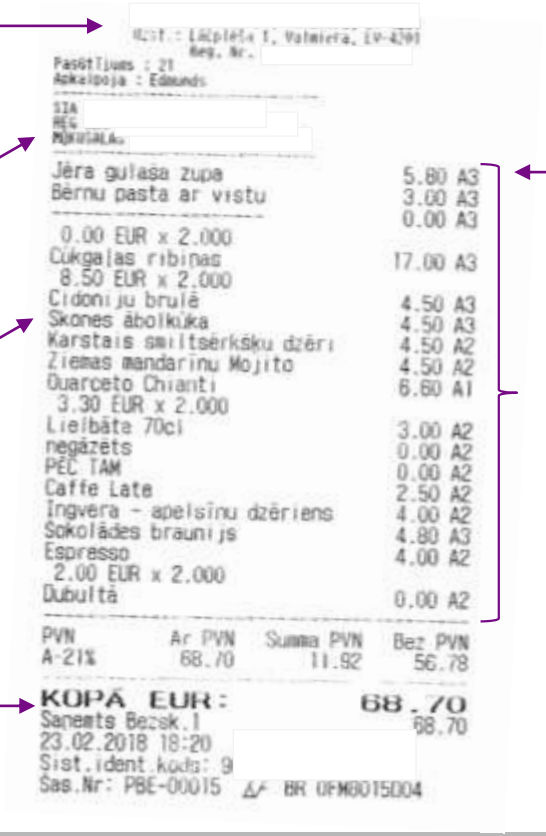
Uzdevums – kādus jautājumus var uzdot par šiem datiem?

Filiāle, darbinieks
- Reģions
- Pilsēta, vieta
- Ģeo koordinātes
- Pārdevējs

Klients
- Vārds / nosaukums
- Reģions
- Adrese

Prece
- Kategorija
- Grupa
- Īpašības
- Piegādātājs

Pirkuma groza kopējā summa



Nauda
- Cena
- Preču skaits grozā
- Preču kombinācija
- Kopējā summa
- Atlaide

Datums
- Gads
- Sezonalitāte
- Brīvdienas / darba dienas
- Iepirkšanās laiks

Laiks
- Diena
- Stunda
- Minūta

Datu izpēte:
Kā atšķiras pirktākās preces starp veikaliem?
Kurš klients un kura prece mums ir vispelnošākā?

Produktu asociācijas
Kādus produktus pērk kopā?

Rekomendācijas
Kad nepieciešams veikt nākamo pasūtījumu un kādā apjomā?

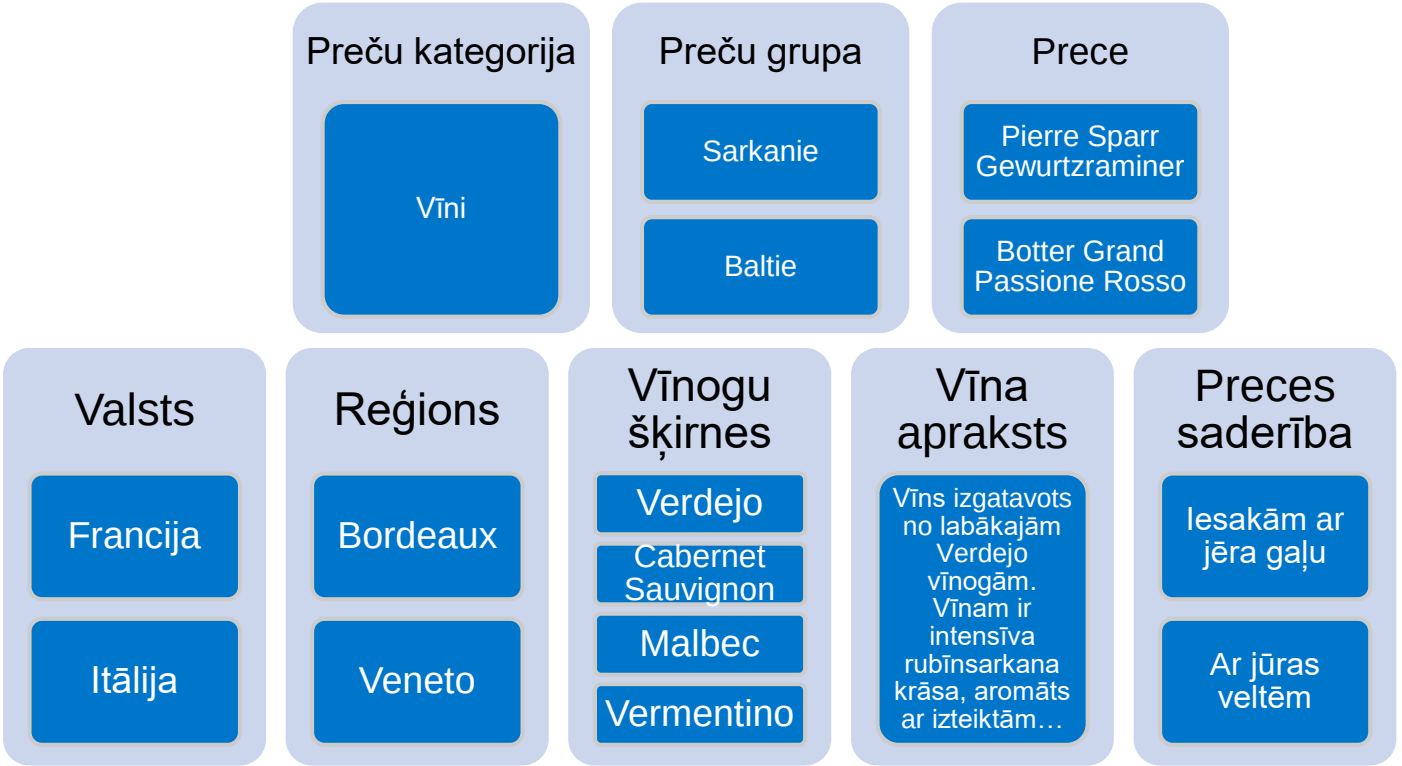
Prognozēšana
Kāds klientu skaits un vidējais pirkumu grozs sagaidāms nākamo trīs mēnešu laikā?

© 2017 Infotrust

Preces informācija

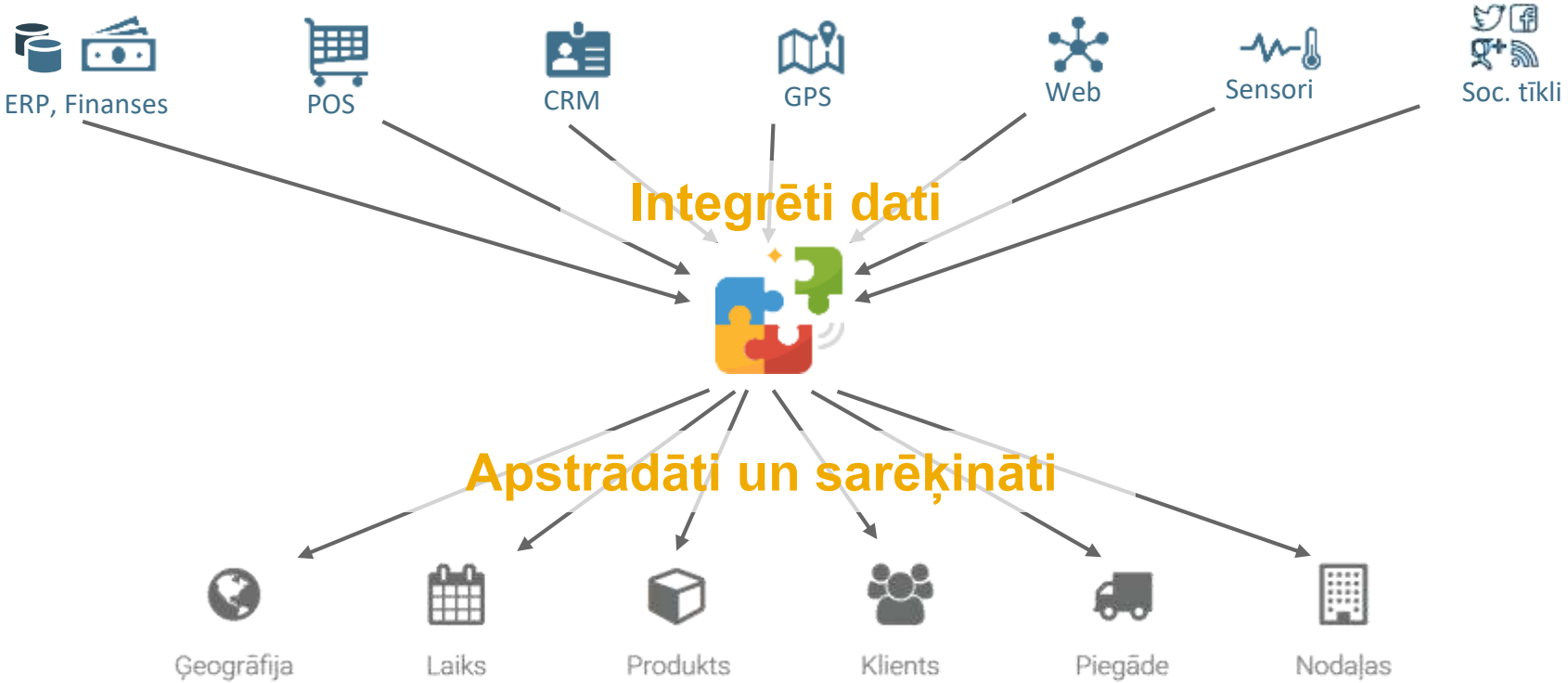
© 2017 Infotrust

Preces informācija



Paplašinot preču nomenklatūras detalizāciju, preces informācija var sākt kalpot pārdošanas nolūkam.

© 2017 Infotrust


ERP, Finanses
POS
CRM
GPS
Web
Sensori
Soc. tīkli
Integrēti dati
Apstrādāti un sarēķināti
Ģeogrāfija
Laiks
Produkts
Klients
Piegāde
Nodaļas

Ģeogrāfija

Laiks

Produkts

Klients

Piegāde

Nodaļas

Apstrādāti, sarēķināti un vienmēr aktuāli

Pārdošana

- Nopirka, EUR / gab
- Piegādātāju skaits
- Vidējā iepirkumu cena, EUR
- Pirkuma dokumentu skaits
- Pirkuma dokumenta vērtība
- Pirkuma rindu skaits
- Pirkuma vērtība, EUR
- Pirkumu izmaiņas, %

Iepirkumi

- Nopirka, EUR / gab
- Piegādātāju skaits
- Vidējā iepirkumu cena, EUR
- Pirkuma dokumentu skaits
- Pirkuma dokumenta vērtība
- Pirkuma rindu skaits
- Pirkuma vērtība, EUR
- Pirkumu izmaiņas, %

Krājumi

- Apgrozījums, EUR / gab.
- Pārdošanas ierakstu skaits
- Pārdošanas rindu skaits
- Produkta pārdošanas dok. nr.
- Vidējā pārdošanas cena, EUR
- Jauno klientu skaits
- Zaudēto klientu skaits

Efektivitāte

- Bruto peļņa, EUR
- Atlaides, %
- Rentabilitāte, %
- Ražības izmaiņas, EUR
- GMROI, %

Biežāk uzdotie jautājumi tirdzniecības datu analīzei

- **KPI rādītāju analīze, salīdzinājums**
- **Top produkti, pārdevēji, veikali**
- **Korelācijas**
  - Kuri klienti un kuri produkti ienes peļņu?
  - Kuriem produktiem vienmēr jābūt veikalā?
  - Kādus produktus klients pērk?
  - Preces profils
- **Izmaiņu analīze**
  - Kurām precēm, klientiem, menedžeriem ir lielākie pieaugumi un kritumi?
  - Kādas preces pēr Top 10 labākie klienti?

EcoYoga

Dati maina lēmuma pieņemšanu

• Instinkts un intuīcija	• Uz datiem balstīti
• Problēmas koriģējoši	• Uz mērķi virzoši, plānošana
• Mēneši, nedēļas	• Stundas, minūtes, sekundes
• Cilvēka intelekts	• Papildināts ar mākslīgo intelektu
• Lēmuma varianti	• Rīcības ieteikums

© 2017 Infotrust

Tehnoloģijas sniedz iespēju mainīt esošās (līdz šim zināmās) metodes

1. Efektivitāte

- Precīzāks mārketings
- Izmaksu optimizācija

2. Jauni produkti un pakalpojumi

- Proaktīva klientu pieredze
- Datos balstīti piedāvājumi

© 2017 Infotrust

Smart Color Recommendation

Tehnoloģijas sniedz iespēju mainīt esošās (līdz šim zināmās) metodes

Ilgtermiņa

Īstermiņa

1. Efektivitāte

- Precīzāks mārketings
- Izmaksu optimizācija

2. Jauni produkti un pakalpojumi

- Proaktīva klientu pieredze
- Datos balstīti piedāvājumi

3. "Outcome economy"

- Jauni biznesa modeļi
- Automatizētas, savienotas sistēmas

4. " Autonomous economy"

- Integrētu sistēmu automātiska darbība

© 2017 Infotrust

Infotrust

Māris Svilāns, msv@infotrust.lv, +371-29 466 498
Mūkusalas iela 41, Rīga, LV1004