



emapa

Emapa Analiza Sprzedaży

- opis

Emapa Analiza Sprzedaży

1. OPIS

Emapa Analiza Sprzedaży jest rozwiązaniem typu SaaS (Software as a Service) służącym do wykonywania analiz przestrzennych na danych sprzedażowych Klienta oraz prezentowania ich wyników na szczegółowej mapie Polski w postaci kartogramów lub w postaci tabel.

Przedmiotem analiz wykonywanych przy wykorzystaniu tej usługi mogą być dane sprzedażowe pochodzące np. z paragonów sprzedaży lub innych źródeł zawierające informacje o sprzedanych produktach oraz umiejscowieniu klienta (np, adres, kod pocztowy).

2. KORZYŚCI

Usługa Emapa Analiza Sprzedaży zapewnia szereg wymiernych korzyści, w tym:

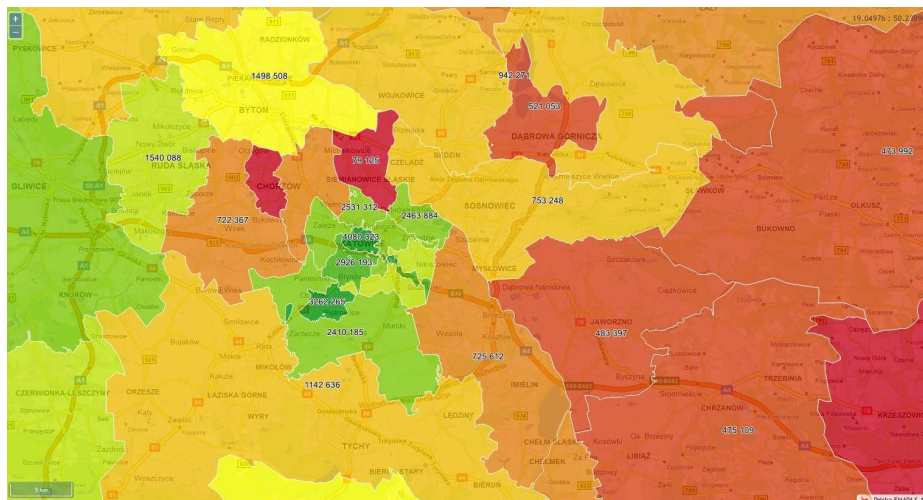
- Czytelne informacje sprzedażowe - dzięki możliwościom Analizy Sprzedaży, Klient otrzymuje szereg przydatnych informacji biznesowych, zaprezentowanych w czytelny sposób na mapie m.in.:
 - Dane dotyczące lokalizacji jego placówek,
 - Podstawowe informacje na temat lokalizacji placówek konkurencji,
 - Informacje na temat rozmieszczenia Klientów,
 - Dane demograficzne opisujące potencjał danego obszaru
- Właściwe decyzje biznesowe - rozwiązanie pomaga odpowiedzieć na następujące pytania:
 - Gdzie i ilu Klientów posiada firma?
 - Gdzie i jakie produkty cieszą się największym zainteresowaniem?
 - Jakie są trendy w sprzedaży?
 - Jak określić grupę docelową do planowanych kampanii marketingowych?
 - Jak ukierunkować planowane kampanie marketingowe?
- Łatwa obsługa - brak konieczności instalacji dodatkowego oprogramowania, wystarczy przeglądarka www i dostęp do Internetu
- Wieloplatformowość i multifunkcjonalność - wszystkie cechy aplikacji dostępne jednocześnie dla wszystkich zalogowanych użytkowników z dowolnego miejsca i urządzenia
- Aktualne mapy - regularne aktualizacje danych mapowych, szybka reakcja na ewentualne błędy zgłaszana przez użytkowników
- Intuicyjność obsługi - użytkownicy mający styczność po raz pierwszy z rozwiązaniem Emapy, szybko opanują obsługę programu

- Personalizacja usługi - import i możliwość pracy na własnych bazach danych
- Customizacja oferty do potrzeb Klienta - prosty mechanizm wyboru funkcji produktu i łatwe jego rozszerzenie (przełączenie na inny pakiet funkcji)

3. MOŻLIWOŚCI

Emapa Analiza Sprzedaży umożliwia m.in.:

- Tworzenie analiz opartych na danych sprzedażowych Klienta z wykorzystaniem informacji zawartej min. na paragonach
- Przedstawienie wyników analizy:
 - w formie kartogramów (w odniesieniu np. do regionów kodowych)



- w formie tabelarycznej,

Kod	Nazwa	Sprzedaż	Sprzedaż	Liczba trar	Liczba trar	Średni ko	Średni koszyk (% Tot
32-0	32-0	47213,83	0	7	0	6744,83	41
32-3	32-3	473992,4	1	15	0	31599,49	192
32-5	32-5	475109,4	1	45	1	10557,99	64
32-6	32-6	738323,3	1	56	1	13184,34	80
34-1	34-1	529193,4	1	32	1	16537,29	101
34-2	34-2	57433,46	0	3	0	19144,49	117
34-3	34-3	630214	1	38	1	16584,58	101
40-0	40-0	4080323	6	257	6	15876,74	97
40-1	40-1	2531312	4	179	4	14141,41	86

- Analizy z rozbiem na sklepy, regiony i okresy sprzedaży
- Analizy z uwzględnieniem hierarchii produktowej
- Generowanie raportów bieżących z wybranego okresu dla określonych parametrów analizy
- Generowanie raportów porównawczy dla dowolnie wybranych okresów

- Dostęp logowany z poziomu wybranych przeglądarek WWW, w tym Mozilla Firefox, z odpowiednio zdefiniowanym poziomem dostępu
- Geokodowanie (umiejscowienie na mapie) placówek Klienta oraz placówek konkurencji (zawartych w bazie Emapy lub dostarczonych przez Klienta)
- Wprowadzenie indywidualnej struktury produktowej Klienta
- Szczegółowe określenie danych wejściowych, na podstawie których wykonywana jest analiza min.:
 - Wybór sklepu, obszaru, dla którego przeprowadzana jest analiza
 - Określenie hierarchii produktowej
 - Określenie okresu czasowego analizy
- Analizę wartości w odniesieniu do zdefiniowanych jednostek przestrzennych, dla wyznaczonego okresu z podziałem na np.:
 - Sprzedaż brutto/netto
 - Średnią wartość sprzedaży
 - Liczbę klientów
- Wizualizację na mapie wyników analizy w postaci kartogramu z legendą oraz w postaci tabelarycznej
- Zapisanie i ponowne wczytanie wykonanej analizy
- Eksport wyników prezentowanych na mapie wraz z legendą do pliku .pdf
- Eksport wyników w postaci tabelarycznej do pliku .xls
- Samodzielną definicję obszarów sprzedaży lub dystrybucji
- Wyświetlanie kilku warstw mapy np.:
 - Kartogram - generowany dla wybranych parametrów analizy
 - Sklepy/punkty konkurencji,
 - Sklepy/punkty własne,
 - Dodatkowych regionów np. regionów prezentujących zasięg akcji marketingowych, z możliwością wygenerowania raportu przedstawiającego wpływ oddziaływania danej akcji marketingowej na wielkość sprzedaży.



Wykorzystując naszą technologię mapową możemy budować dowolne rozwiązania z funkcjonalnością spełniającą indywidualne potrzeby Klienta

Więcej informacji o rozwiązaniu:

Anna Trzeskowska

a.trzeskowska@emapa.pl

Tel.: 662 190 214