



SL SOFT × **POLY//MATICA**

Спикер

Иван Крот, руководитель
коммерческого блока
Polymatica компании SL Soft

**Embedded BI
в бизнес-процессах
ритейла**

Тренды ВІ

в ритейле



1. Artificial Intelligence and Machine Learning



2. Customer Journey Analytics



3. Real-Time Data Processing



4. IoT and Smart Retail



5. Data Privacy and Security



6. Augmented and Virtual Reality (AR/VR)



7. Sustainability Analytics



Карта

аналитических задач ритейла

Аналитика цепочек поставок

- Аналитика запасов сразу по нескольким каналам
- Прогнозирование оптимальных уровней запасов
- Планирование пополнения/ликвидации/распределения запасов
- Балансировка ассортимента запасов между магазинами
- Анализ и бенчмаркинг поставщиков
- Прогнозирование и балансировка спроса и предложения
- Моделирование оптимизации цепочки поставок

Маркетинговая аналитика

- Отслеживание и анализ эффективности маркетинговой кампании
- Оценка и анализ эффективности маркетинговых каналов
- Анализ потребительской корзины по сегментам клиентов
- Оценка чувствительности клиентов к рекламным акциям
- Перекрестные и дополнительные продажи
- Анализ программ лояльности
- Планирование скидок
- Анализ прибыльности клиентов и расчет LTV

Аналитика продаж

- Отслеживание и анализ ключевых показателей эффективности продаж
- Прогнозирование объемов продаж
- Командная аналитика. Таблицы лидеров продаж
- Аналитика методов продаж
- Сравнительный анализ
- Визуализация и анализ воронки продаж
- Аналитика лидов

Стоимость продукции

- Определение ценовой чувствительности по рынкам или сегментам клиентов
- Мониторинг взаимодействия с клиентами по всем каналам
- Ценовая эластичность и GAP-анализ
- Моделирование цен на основе различных факторов. What-If анализ
- Региональные и международные ценовые стратегии
- Анализ потребительского спроса
- Анализ проигранных сделок
- Формирование индивидуальных стратегий ценообразования для конкретных групп клиентов
- Сравнительный анализ цен

Оптимизация ассортимента продукции

- Оценка рентабельности и уровня новизны продукта для клиентов
- Выявление хорошо и плохо продаваемых продуктов
- Расчет скорости попадания продукта на рынок
- Мониторинг и анализ экономических показателей компании и отдельных точек
- Оценка уникальности SKU для клиента относительно других продуктов линейки
- Анализ затрат на обслуживание (cost-to-serve)
- Оценка спроса конкретного товара (SKU)
- Планирование ассортимента продукции

Клиентская аналитика

- Сегментация клиентов на основе демографии, географии, поведенческих паттернов
- Мониторинг взаимодействия с клиентами по всем каналам и вовлеченности
- Аналитика клиентского опыта
- Деревья покупательских решений (CDT)
- Оценка и анализ удовлетворенности клиентов
- Анализ привлечения /конверсии/оттока клиентов
- Обзор клиентов 360
- Оценка прибыльности клиентов и расчет LTV

Embedded BI-решения

в ритейле

POLY//ATICA

Retail POS

- Формирование модели потребительского поведения в точках продаж — способ оплаты, частота покупок
- Определение комлементарных продуктов
- Оценка работы магазина и мерчандайзинга
- Контроль эффективности рекламных акций
- Измерение производительности персонала

CRM-система

- «Золотая запись» клиента
- Динамическая сегментация клиентов
- Формирование модели потребительского поведения
- Комплексная аналитика клиентов

ПО для ценообразования

- Разработка стратегии ценообразования, в том числе индивидуальной — для конкретного сегмента клиентов, на основе данных
- Анализ цен товаров
- Аналитика ценовой эластичности спроса

SCM/SRM-система

- Планирование закупок/пополнения
- Расчет затрат на содержание запасов
- Оценка эффективности работы поставщиков
- Прогнозирование рисков поставок

Ecommerce-платформа

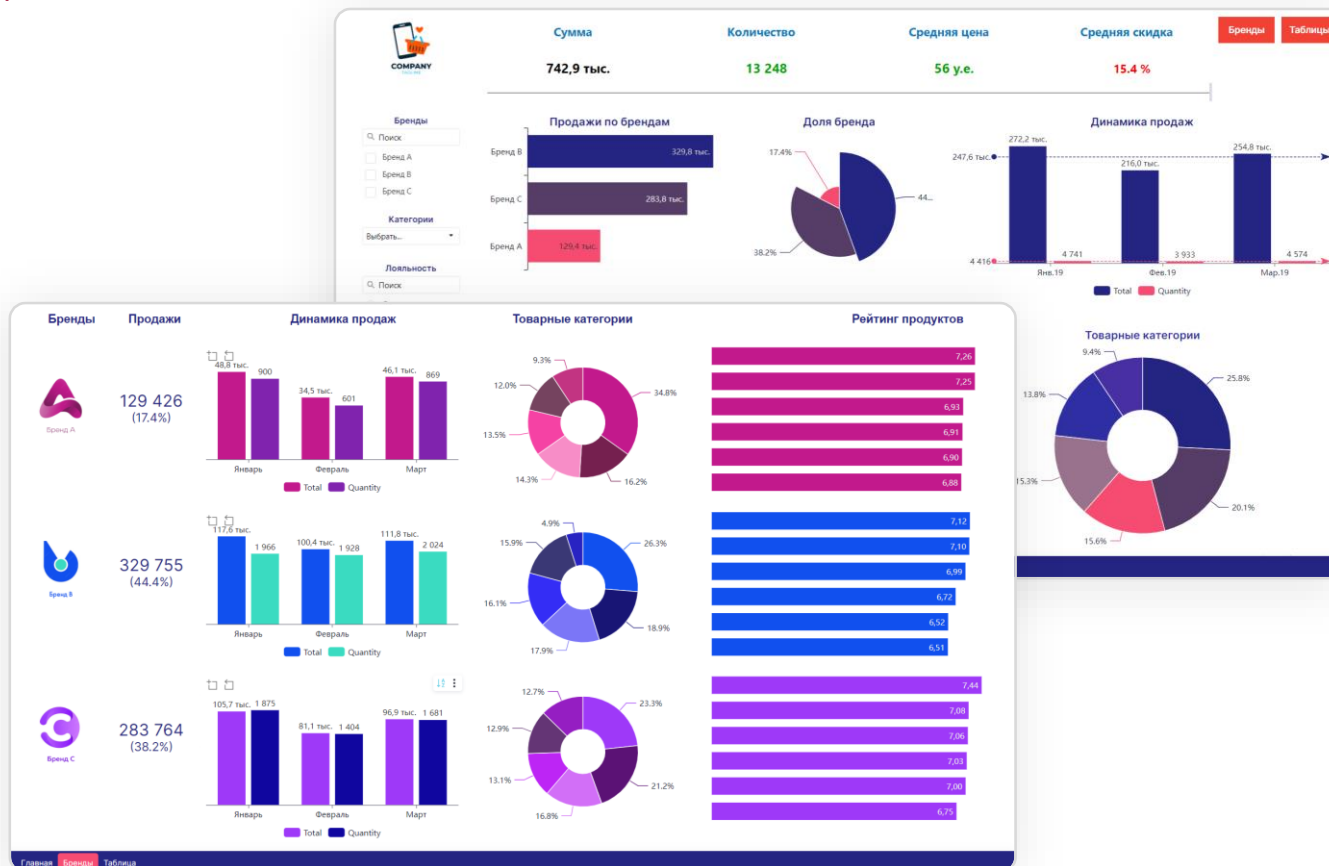
- Аналитика клиентской базы
- Анализ покупательского поведения клиентов
- Измерение реакции клиентов на маркетинговые кампании
- Оценка стоимости привлечения новых клиентов
- Оценка эффективности каналов маркетинга и продаж
- Измерение конверсии продаж, средней стоимости заказа и процента брошенных корзин

ПО для управления маркетинговыми кампаниями

- Отслеживание эффективности маркетинговых кампаний
- Динамическая сегментация клиентов
- Анализ потребительской корзины
- Адаптация маркетинговых каналов к конкретным сегментам клиентов
- Анализ оттока и удержания клиентов

Polymatica Dashboards

Конструктор для создания интерактивных информационных панелей.
Широкая функциональность коробочного решения сочетается с
возможностью self-service кастомизации.



> Преимущества

Обучение основным функциям
без специальных навыков за считанные часы

Большой набор **виджетов «в коробке»**. Возможность **глубокой кастомизации** визуализации

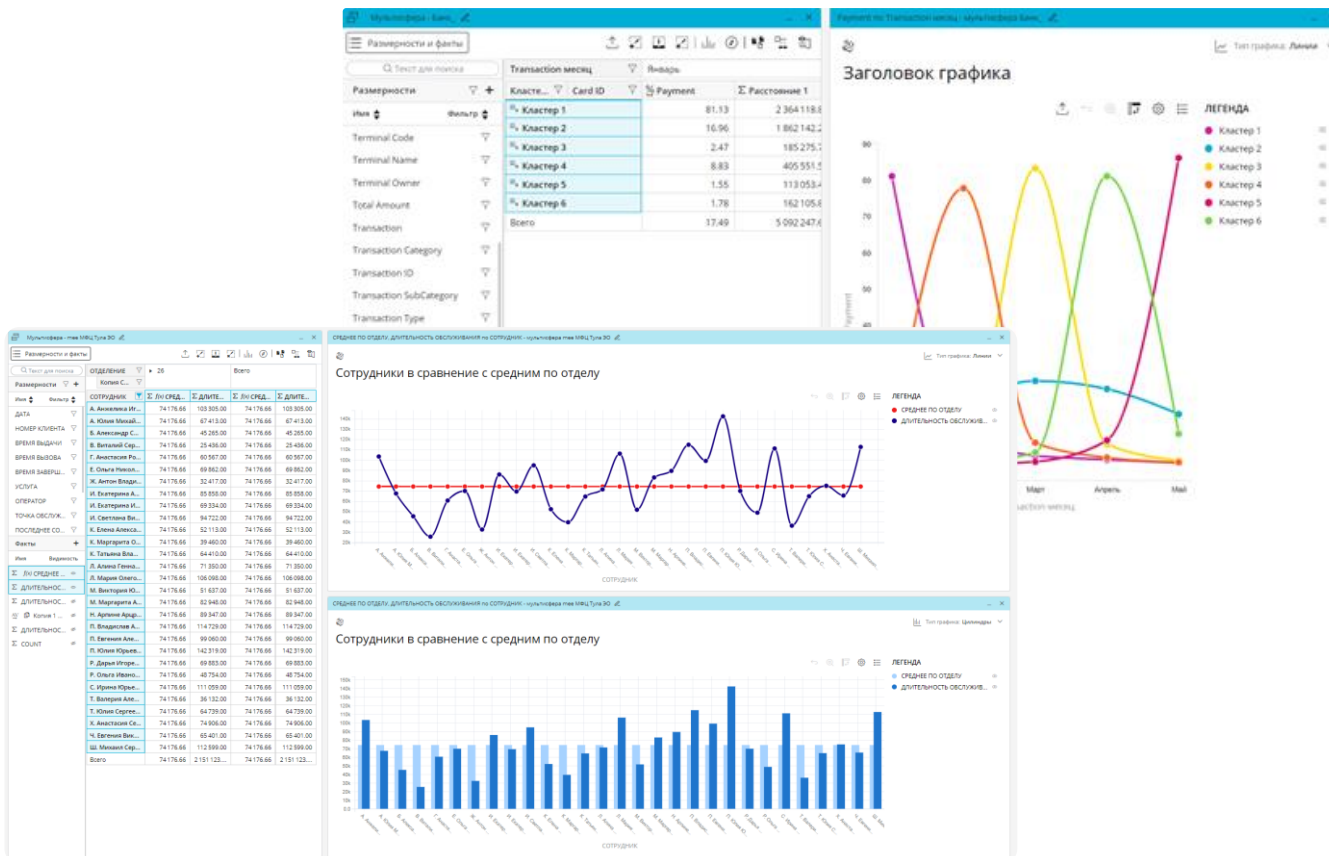
Продвинутый механизм **фильтров и сортировки**

Возможность **встраивания**
в **другие IT решения** и платформы (ISV)

Адаптивный дизайн – просмотр
дашбордов на ПК и мобильных устройствах

Polymatica Analytics

Инструмент для in-memory аналитики на больших массивах данных.
Построение даже нестандартных отчетов в интерфейсе —
не требуется программирование или написание SQL-запросов.



> Преимущества

Встроенные модули Data Mining: кластеризация и ассоциативные правила (поиск паттернов).

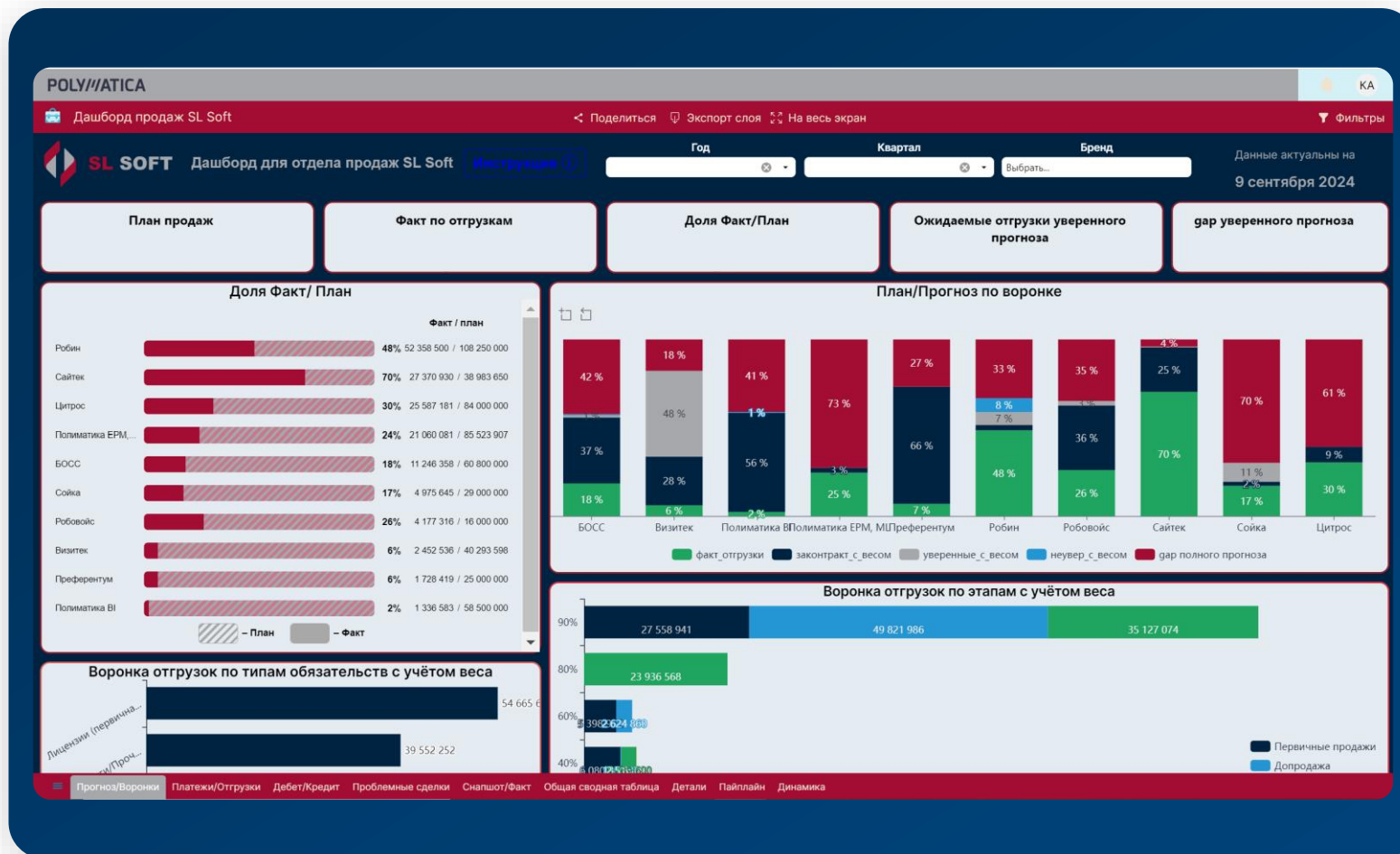
Высокая скорость работы на **больших объемах данных** в реальном времени

Отчеты по запросу (Ad-hoc).

Понятный интерфейс, похожий на Excel.

Аналитика в ритейле

Кейс



- Аналитика 12 брендов компании во всех регионах присутствия
- Глубокая аналитика каждого сотрудника
- Рассылка уведомлений исполнителям и руководителям в Telegram и E-mail о выполнении действий в системе
- Win/Loss анализ

Преимущества Polymatica BI

для ритейла



Повышение качества обслуживания клиентов



Эффективность маркетинговой стратегии – выбор правильных каналов маркетинга и продаж

> **60 000**

пользователей в России и Европе



Эффективное управление цепочками поставок



Формирование сравнительного анализа конкурентов

Проектов:

> **60** в России **8** в Европе



Оптимизация торговых залов и размещения продукции



Выявление конкурентного рыночного преимущества продукта

> **13**

лет на рынке BI и AI/ML



MARY KAY®



асна



Johnson & Johnson





SL SOFT



POLY//MATICA



Иван Крот

Руководитель коммерческого блока Polymatica
компании SL Soft

I.Krot@slsoft.ru



slsoft.ru



Telegram-канал
Polymatica

Спасибо за внимание. Вопросы?