



# RS.Analytics Loyalty

Обзор бизнес-процессов и возможностей

## Индивидуальный подход во всеобщих масштабах

- Изучение данных в необходимом направлении;
- Развертывание независимо от местоположения и на любом устройстве;
- Управляемые данные с гибкими правилами;
- Система создана для того, чтобы вы могли развиваться.



- Специализированная обработка отчетных данных;
- Скоростное произвольное исследование данных;
- Преднастроенные отчеты предметной области
  - Разделение отчетности по блокам;
  - Более 40 настроенных отчетов ;
- Глубокая детализация и сквозные отборы для изучения сложных участков;
- Самостоятельное создание отчетов на основании имеющейся архитектуры.

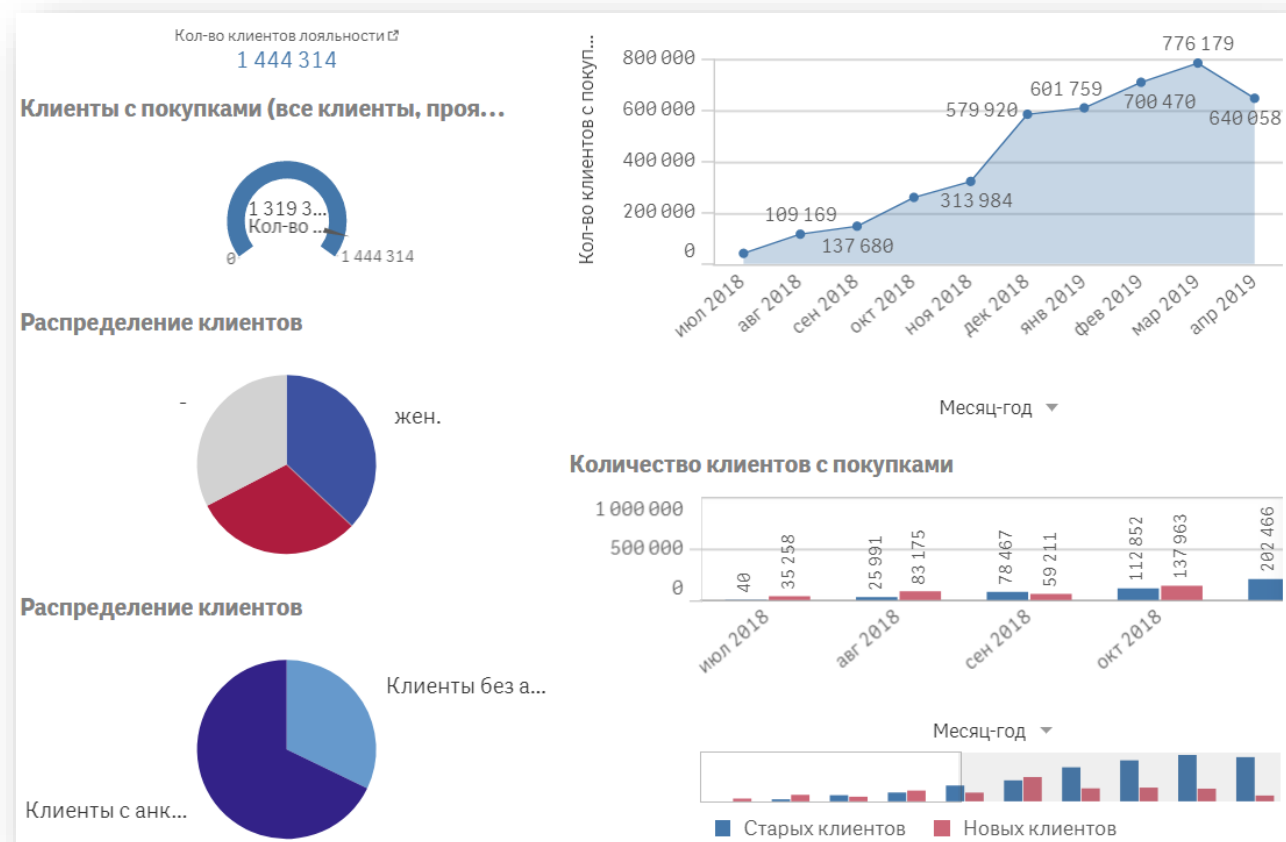
## Преднастроенная аналитика

### Основные KPI

- Показатели по продажам
- Показатели по бонусам
- Статистика и средние показатели
- Динамика продаж

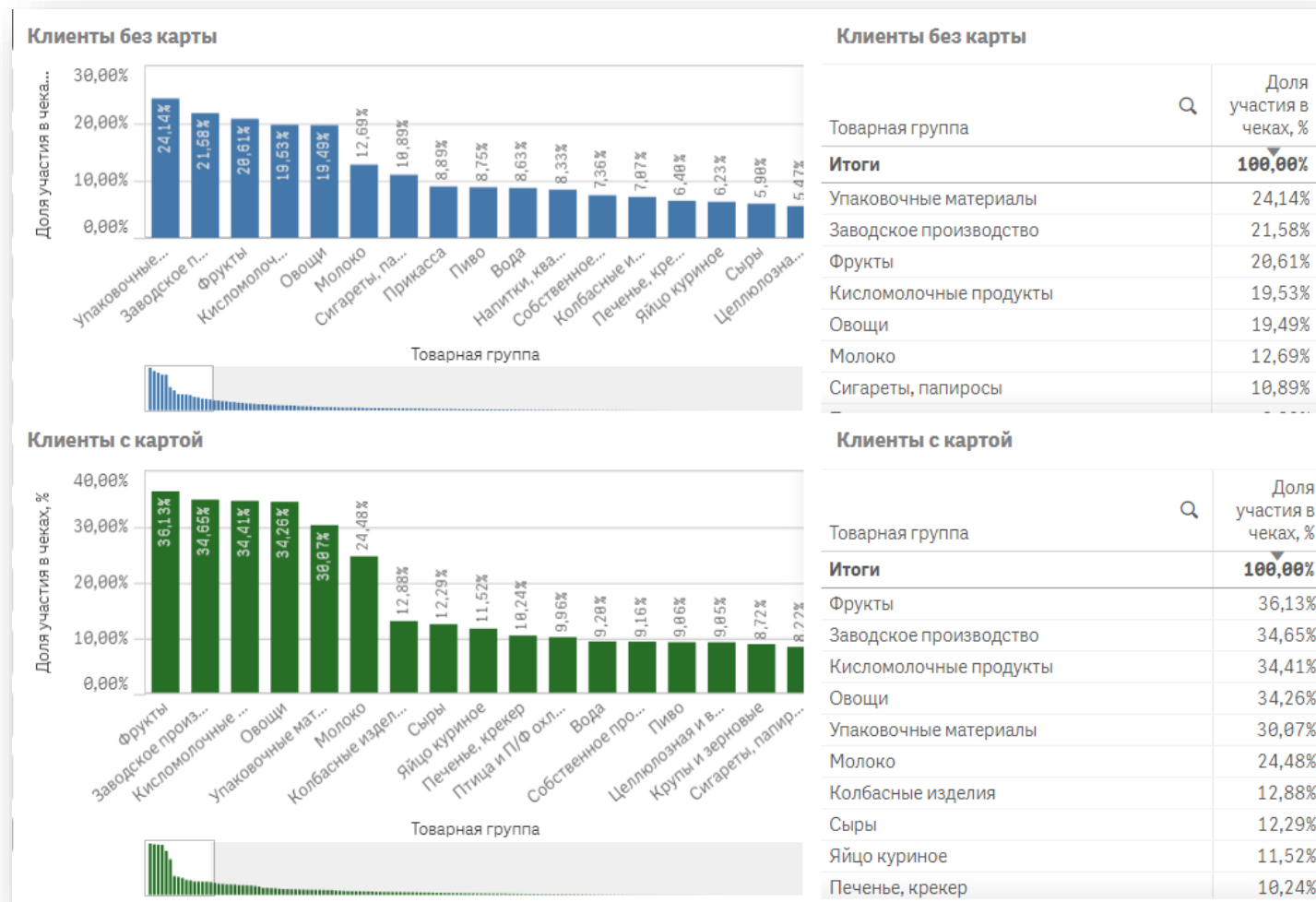
### Клиентская база

- Доступность и наполненность клиентской базы
- Анализ накопленных бонусов, востребованность бонусов, списанные бонусы



## Показатели продаж

- По магазинам, по товарам, в динамике по временным показателям: день, неделя, месяц, год, дни недели, час.
- Топ-лидеры по товарам, по магазинам
- Корзина покупателей



### Сегментация и таргетинг для максимального стимулирования и вовлечения клиента

- **Распределение клиентов по анкетным данным**



## Сегментация и таргетинг для максимального стимулирования и вовлечения клиента

### RFM – сегментация

- Распределение клиентов по давности посещения
- Распределение клиентов по регулярности совершения покупок
- Распределение клиентов по составу покупок
- Распределение клиентов по показателям покупок
  - По среднему количеству чеков
  - По среднему чеку
  - По средней сумме покупок
  - По предоставленной скидке



**Спасибо за внимание!**

**ООО «Полет»**

**Москва, 2020г**