

MOBİLYA PERAKENDE ZİNCİR MAĞAZACILIK

PERAKENDE MAĞAZACILIK SEKTÖRÜNDE GERÇEK ZAMANLI VERİ YÖNETİMİ

(Perakende sektöründe, 2009 yılında ilk çalışmamızı başlattık.)

- 1- MÜŞTERİ
- 2- CİRO
- 3- ÜRÜN
- 4- SATIŞ DANIŞMANI PERFORMANSI
- 5- SATIŞ ŞEKİLLERİ
PEŞİN – SENETLİ – KREDİ KARTI
- 6- MAĞAZALAR PERFORMANSI (Hedef)
- 7- TOPLAM

Analizler için, günlük veriler mağazalardan sağlanarak uygulanmıştır. Gün içi ve günlük bilgiler çalışanlarla paylaşılmıştır. Günlük, haftalık ve aylık satış stratejilerinin oluşturulmasında dinamik, esneklik sağlamıştır. Kârlılık artmış ve değer katmıştır.

Bu hususta örnek olarak, 2012 yılı Şubat ayına ait değerlendirmeler içerikte sunulmuştur.

ŞUBAT 2012 / MÜŞTERİNİN GÖRÜŞÜ (410 ZİYARETÇİ)

■ FİYAT ARAŞT.

■ MODEL ARAŞ.

□ FİYAT YÜKSEK

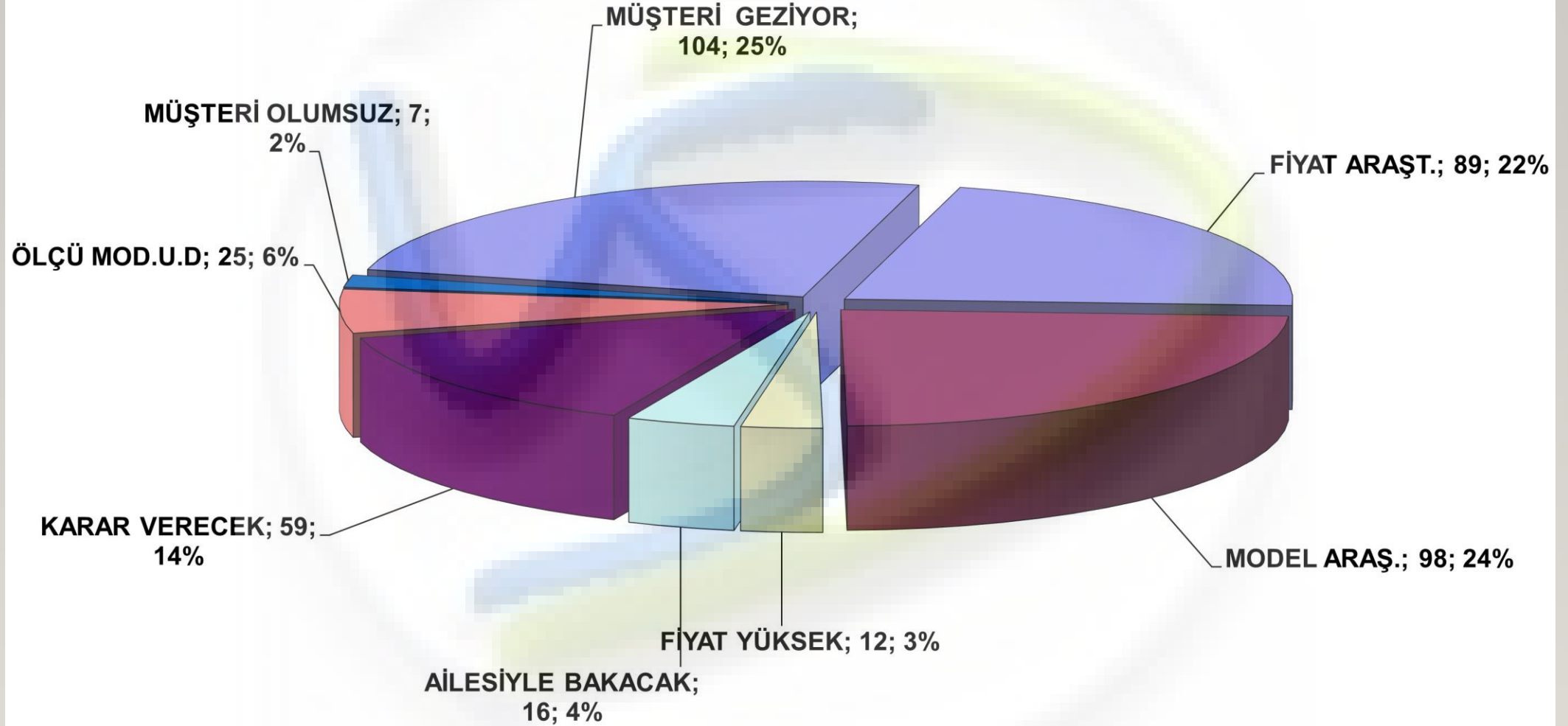
□ AİLESİYLE BAKACAK

■ KARAR VERECEK

■ ÖLÇÜ MOD.U.D

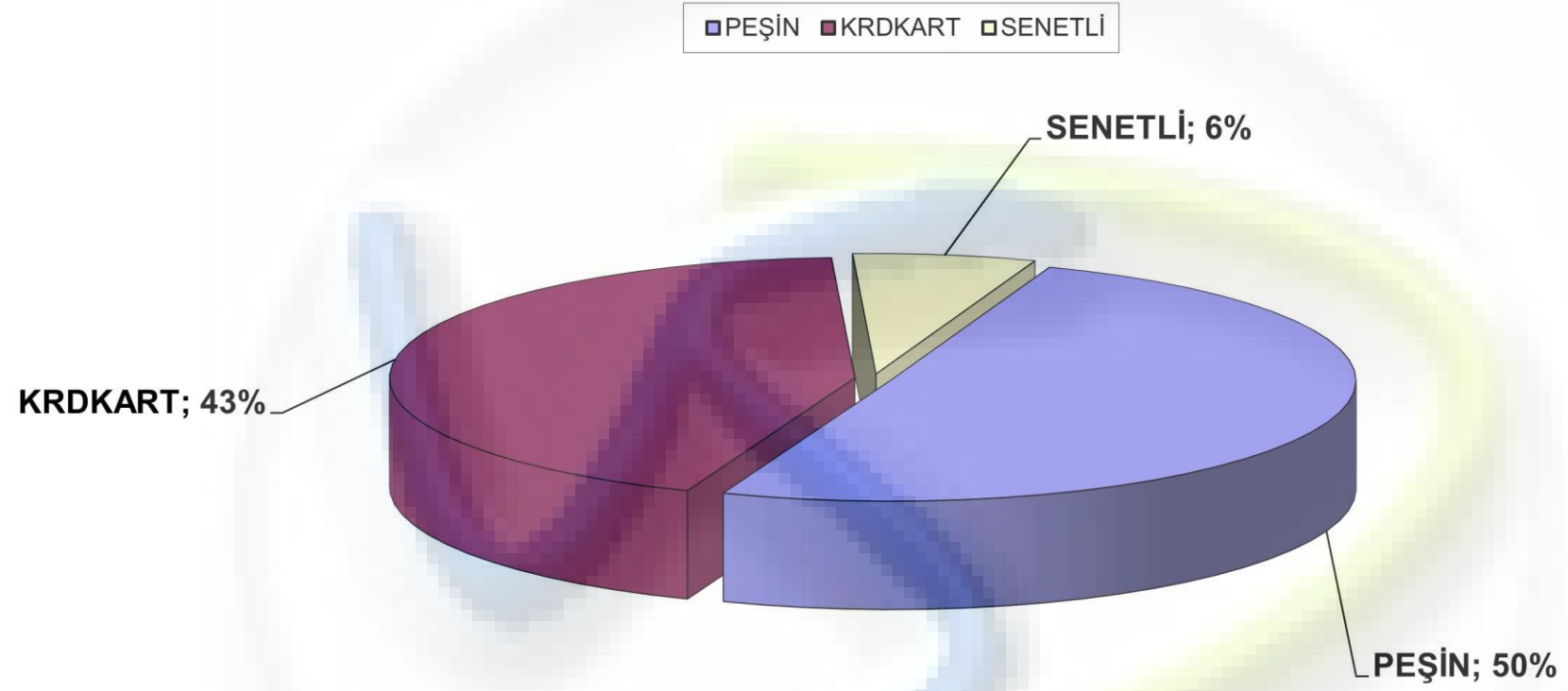
■ MÜŞTERİ OLUMSUZ

■ MÜŞTERİ GEZİYOR



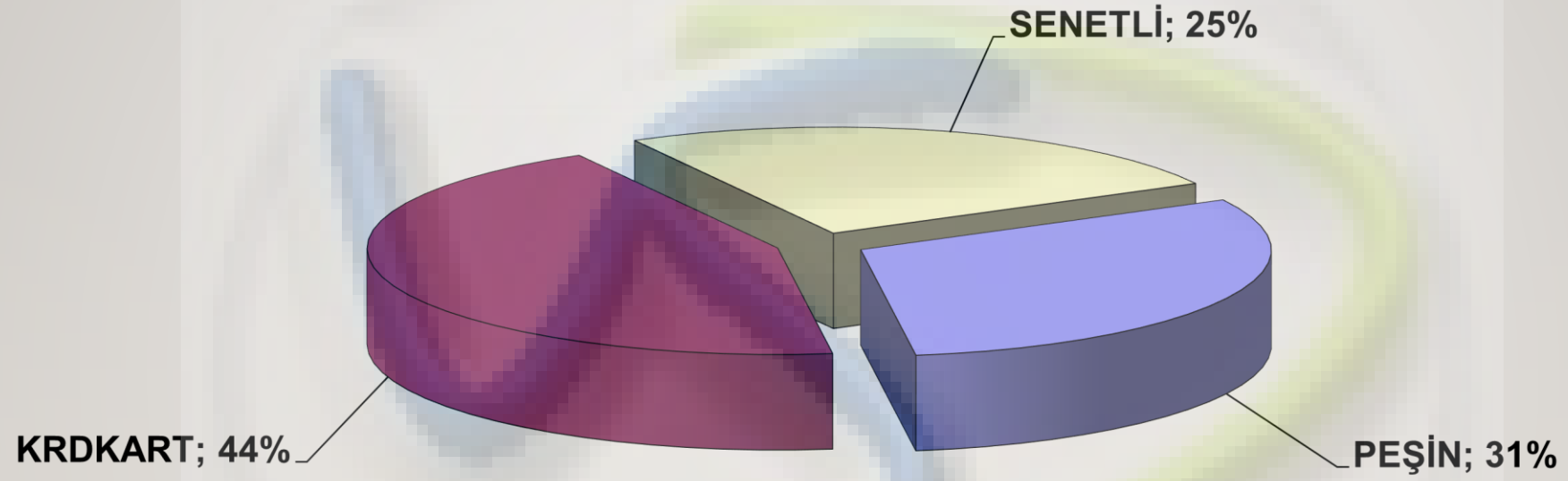
MAĞAZAYI GEZEN ALIŞ VERİŞ YAPMAYAN MİSAFİRLERİN GÖRÜŞLERİ

SATIŞTA MÜŞTERİ DAĞILIMI

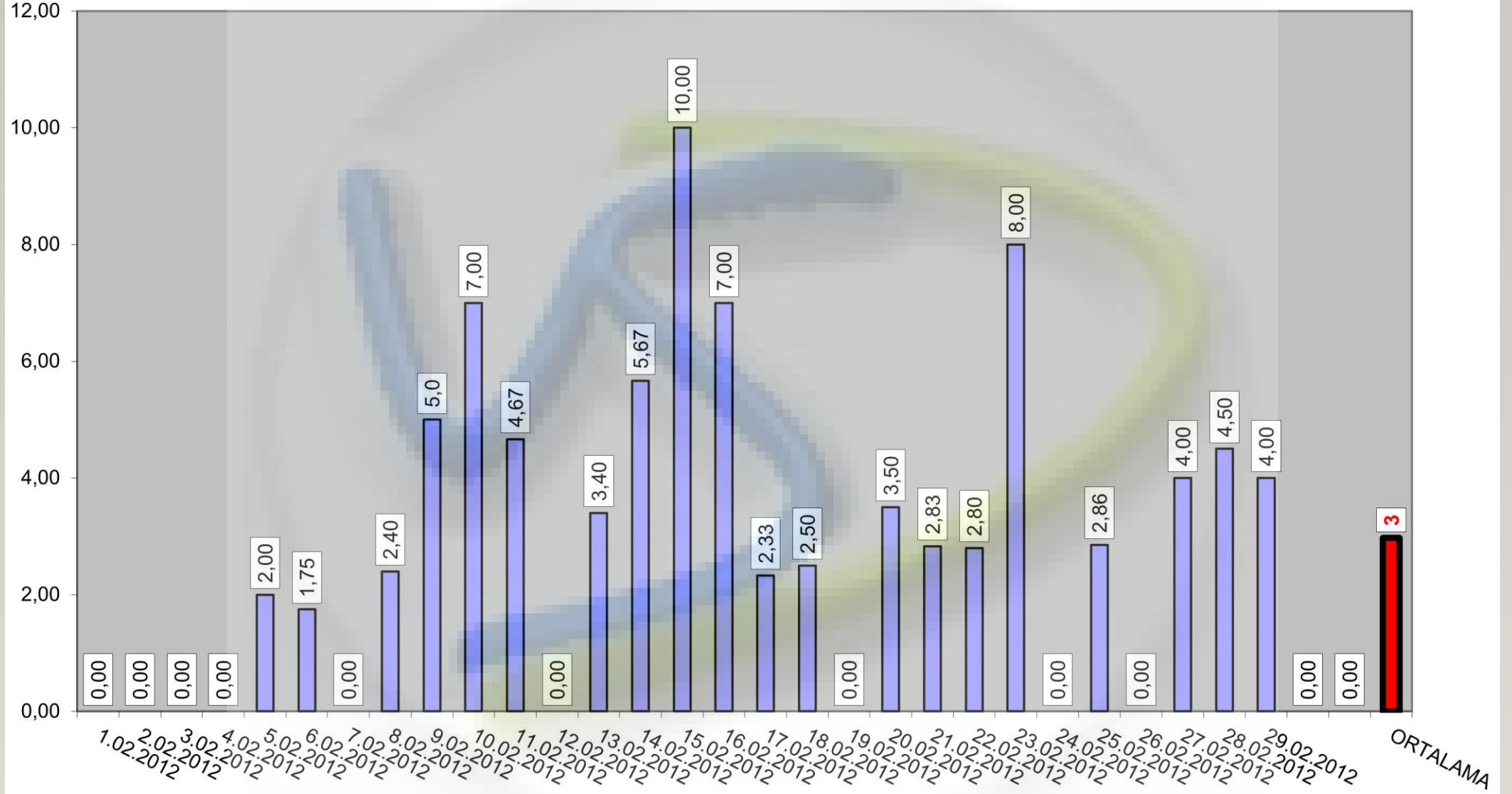


SATIŞ ŞEKLİNE CİRO DAĞILIMI

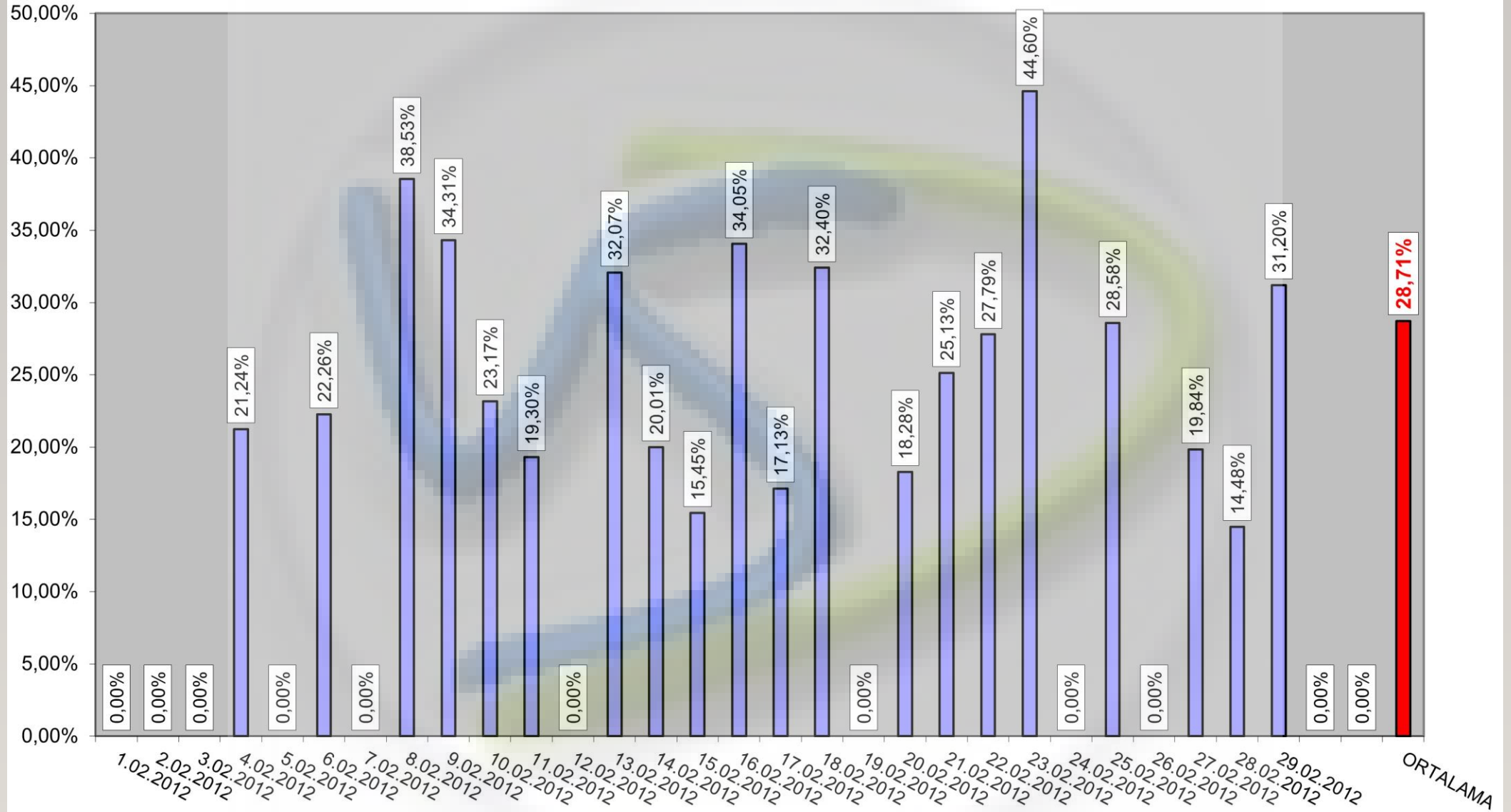
■ PEŞİN ■ KRDKART ■ SENETLİ



ARALIK AYI GÜN GÜN VADELİ SATIŞ TAKSİT ORTALAMASI (AY)



ARALIK AYI İSKONTO ORANI(%)





Yalın Sistem

Danışmanlık

www.yalinsistemdanismanlik.com
danisman@yalinsistemdanismanlik.com