

Weekly

100% responders

5\$ each

8.4% conversion rate

Costs: $\frac{\$42,000}{53}$
= 784\$ / buyer

Upcoming Campaign



Audience Size 10,000

Response Rate → 10%
(expect, how?)

Insider ID

MARKET RESEARCH AGENCY

GS1 Отворен ден

Практична примена на Глобалната Класификација на
продукти GPC во KPI (Key Performance Indicator) Анализите

21.06.2017



Зошто ние како агенција за истражување започнавме да го применуваме GPC (Global Product Classification) од GS1?

Како стигнавме до идејата да развиваме BI (Business Intelligence) систем и да бидеме единствената Македонска Агенција која се занимава со Category Management?

Case Study

Компанија: 17 специјализирани маркети + трговска стока

Проблем: Континуиран пад на прометот

Расположливи информации: Вкупен промет, Промет по објект, Промет и обрт по артикал и залиха

Дополнително: Непостоење на генерална категоризација на производите

Индикаторите: Вкупна продажба, продажба по маркет, продажба по артикал, обрт на залиха...

ПОСОЧУВААТ ДЕКА ИМА ПРОБЛЕМ НО НЕ ГО ДИЈАГНОСТИЦИРААТ
ПРОБЛЕМОТ

Потребно беше да изработиме систем кој:

- Применлив во секој маркет;
- Го следи неговото здравје;
- Произведува минимум 15 индикатори за различни сегменти од работењето;
 - Овозможува споредба помеѓу маркети;
 - Лесна комуникација со добавувачите кои ќе ја знаат точната позиција и учество на нивните производи;
 - Ќе биде јасен и употреблив од оперативен до топ менаџмент;

Изработивме систем кој:

- Има генерална категоризација на производи применлива за сите производи и маркети од Ресен до Токио;
- Овозможува споредба помеѓу маркети исто така од Ресен до Токио;
- Може да се употребува за секакво времетраење од Дневно до Месечно ниво во зависност од потребата;




 京都市中央卸売市場 商品取扱店
 安全・安心
 をお届けします
 当店は京都市中央卸売市場から仕入れてます




 ふぐ
 京都水産物商會 協賛
 各く取扱い店

750

12100

さけ

12Y640

1Y350

1Y350

1Y350

1Y350

1Y300

1Y350

Изработивме систем кој

- Има повеќе од 20 индикатори кои се структурирани да даваат податоци генерално за сите маркети, по маркет, категории и поткатегории на производи;
- Едноставен за употреба и применлив за секое ниво на менаџмент;
- Нотификации доколку се отстапува од планираното;

НЕ ПОСОЧУВА САМО ДЕКА ИМА ТУКУ ГО
ДИЈАГНОСТИЦИРА СЕКОЈ ПРОБЛЕМ

Зашто користење на една генерална категоризација е важна за маркетите и дистрибутерите?

Интернационална и практична примена овозможивме со употреба на GPC (Global Product Classification) од GS1, чие што шифрирање на најниско ниво– Brick-ови најде примена во нашиот систем.

Што постигнавме кај нашиот клиент!

1. Зголемување на продажбата и профитот
2. Зголемување на просечна вредност по фискална сметка
3. Оптимизација на категориите на производи – количински просторно и вредносно
4. Намалени врзани средства во непродуктивна залиха;
5. Систем на работа кој овозможува следење на здравјето на маркетите во реално време и преземање на корективни акции и при најмала осцилација од планираното;

KPI овозможуваат да се види минатото и грешките, да се согледа моменталната состојба и да се донесат што подобри одлуки за утре компанијата да оствари што поголеми резултати.

BI (Business Intelligence) системите и **KPI (Key Performance Indicators)** се иднината на бизнисот и како тој ќе се води.

Предност ќе имаат компаниите кои не само што имаат соодветен извор и ги анализираат добиените податоци, туку тоа ќе го прават во што помал временски интервал за да ја совладаат конкуренцијата.



Благодарам за вниманието!

Сергеј Зафировски

M.: +389 72 219 806

E.: sergej@insider.mk

A.: ул. Прашка Бр.23,
1000 Скопје Македонија