

Новые отчеты ТурбоСервис Маркетинг

Используя знания и опыт успешных компаний мы разработали новые отчеты.

С помощью них Вы сможете оценить динамику развития компании, сегментировать клиентов и скорректировать стратегию развития.

Все отчеты хорошо параметризованы (период, типы заказ-нарядов и др.)

Новые отчеты ТурбоСервис Маркетинг

Разработаны отчеты:

- ❑ ABC-анализ покупателей
 - ❑ Динамика развития поквартально (обороты, доходы, нормочасы)
 - ❑ Статистика по месяцам (обороты, доходы, нормочасы)
 - ❑ Структура и динамика портфеля клиентов
-

Новые отчеты ТурбоСервис

ABC-анализ покупателей

Маркетинг ABC-анализ покупателей

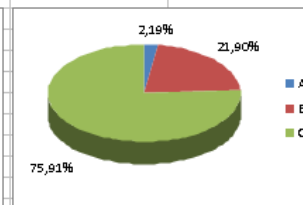
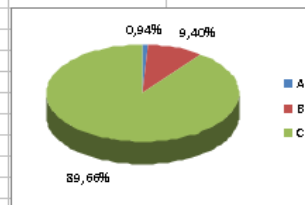
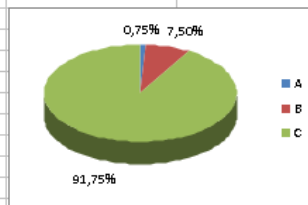
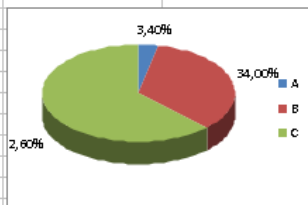
С какого анализ: 2008

Группа клиентов: ВСЕ

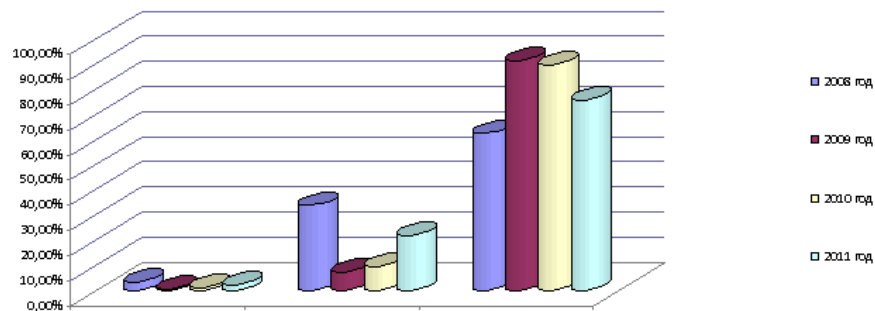
Тип продаж: все

Демоверсия отчета. Показанные данные не соответствуют реальной выборке.

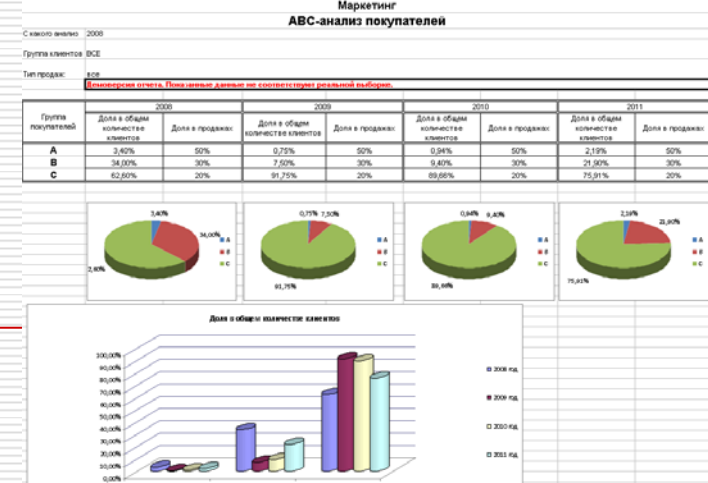
Группа покупателей	2008		2009		2010		2011	
	Доля в общем количестве клиентов	Доля в продажах	Доля в общем количестве клиентов	Доля в продажах	Доля в общем количестве клиентов	Доля в продажах	Доля в общем количестве клиентов	Доля в продажах
A	3,40%	50%	0,75%	50%	0,94%	50%	2,19%	50%
B	34,00%	30%	7,50%	30%	9,40%	30%	21,90%	30%
C	62,60%	20%	91,75%	20%	89,66%	20%	75,91%	20%



Доля в общем количестве клиентов



Новые отчеты ТурбоСервис ABC-анализ покупателей



Что можно оценить:

- сколько % клиентов приносят 80% продаж (50,30,20).
- распределение клиентов в разрезе оборотов
- динамика по годам

Как использовать данную информацию:

- Разрабатывать мероприятия на поддержание постоянных обращений в компанию
- Оценивать управленческие решения

Новые отчеты ТурбоСервис

Структура и динамика портфеля клиентов

Маркетинг

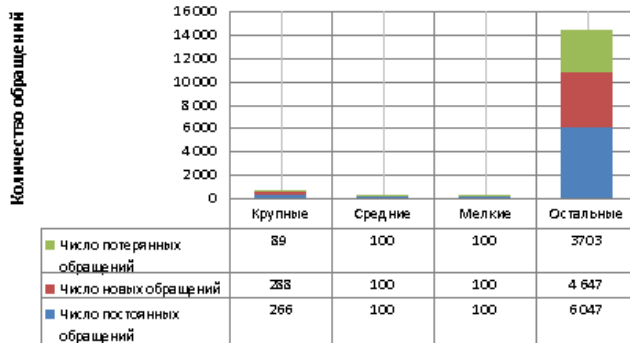
Структура и динамика портфеля клиентов

Какие года анализируем	2007, 2008		
Категории клиентов:	от	до	
	Крупные	120 000,00р.	-
	Средние	100 000,00р.	120 000,00р.
	Мелкие	50 000,00р.	100 000,00р.
	Остальные		50 000,00р.
Тип продаж:	Все		
Объект анализа (Клиент/VIN)	Клиент		

Демоверсия отчета. Показанные данные не соответствуют реальной выборке

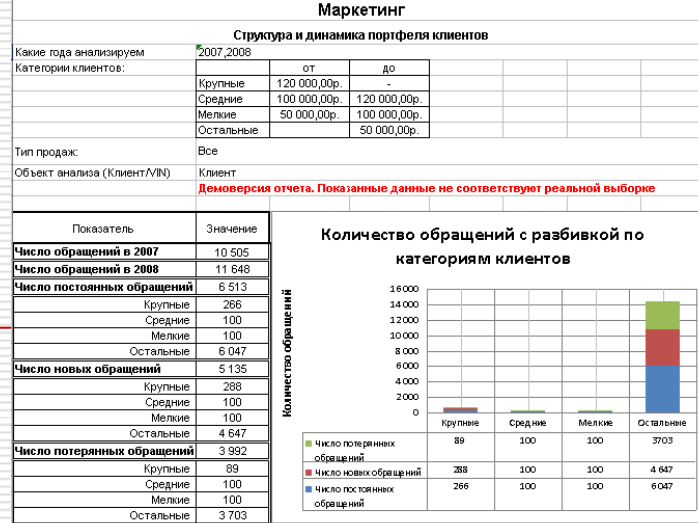
Показатель	Значение
Число обращений в 2007	10 505
Число обращений в 2008	11 648
Число постоянных обращений	6 513
Крупные	266
Средние	100
Мелкие	100
Остальные	6 047
Число новых обращений	5 135
Крупные	268
Средние	100
Мелкие	100
Остальные	4 647
Число потерянных обращений	3 992
Крупные	89
Средние	100
Мелкие	100
Остальные	3 703

Количество обращений с разбивкой по категориям клиентов



Новые отчеты ТурбоСервис

Структура и динамика портфеля клиентов



Что можно оценить:

- ❑ Деление клиентов (или автомобилей) на категории по оборотам
- ❑ Сколько в каждой категории клиентов стало новых, оказалось потеряно
- ❑ динамика по годам

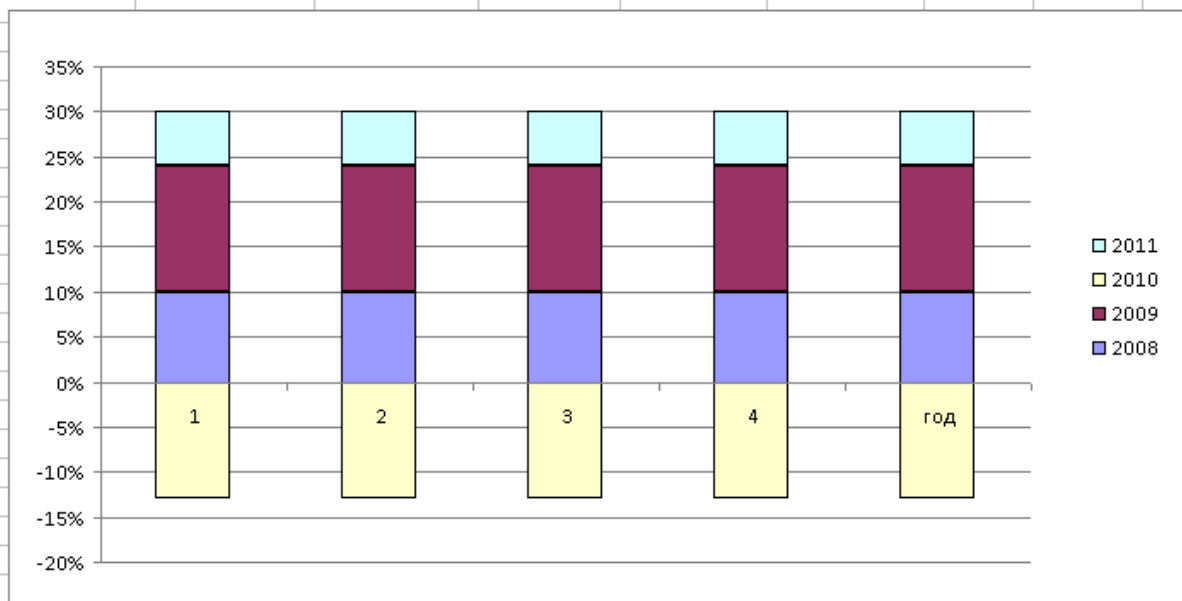
Как использовать данную информацию:

- ❑ Разработать систему удержания и привлечения клиентов
- ❑ В стратегическом планировании
- ❑ Оценивать управленческие решения

Новые отчеты ТурбоСервис

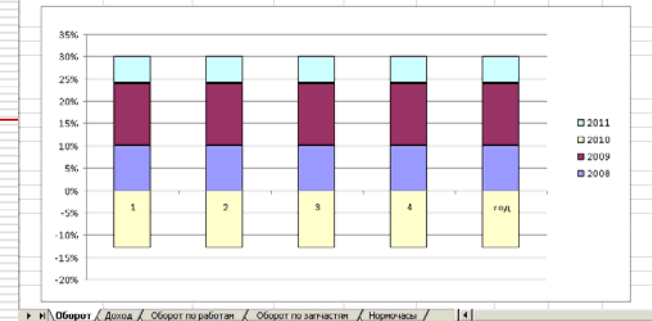
Динамика развития поквартально (обороты, доходы, нормочасы)

Маркетинг					
Динамика поквартально (оборот)					
С какого года анализ:	2007				
Тип продаж:	ВСЕ				
Объем продаж:	Запчасти и работы.				
Демонстрация отчета. Показанные данные не соответствуют реальной выборке.					
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	за год
2008	10%	10%	10%	10%	10%
2009	14%	14%	14%	14%	14%
2010	-13%	-13%	-13%	-13%	-13%
2011	6%	6%	6%	6%	6%



Новые отчеты ТурбоСервис ABC-анализ покупателей

С какого года анализ:	2007				
Тип продаж:	ВСЕ				
Объем продаж:	Запчасти и работы. <i>Деноверсия отчета. Показанные данные не соответствуют реальной выборке.</i>				
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	за год
2008	10%	10%	10%	10%	10%
2009	14%	14%	14%	14%	14%
2010	-13%	-13%	-13%	-13%	-13%
2011	6%	6%	6%	6%	6%



Что можно оценить:

- сезонные колебания
- Влияние внешних и внутренних факторов на показатели работы компании
- динамика по годам

Как использовать данную информацию:

- В стратегическом планировании
- Оценивать управленческие решения

Новые отчеты ТурбоСервис

Статистика по месяцам (обороты, доходы, нормочасы)

Маркетинг

Статистика по месяцам (оборот)

С какого года анализ: 2008

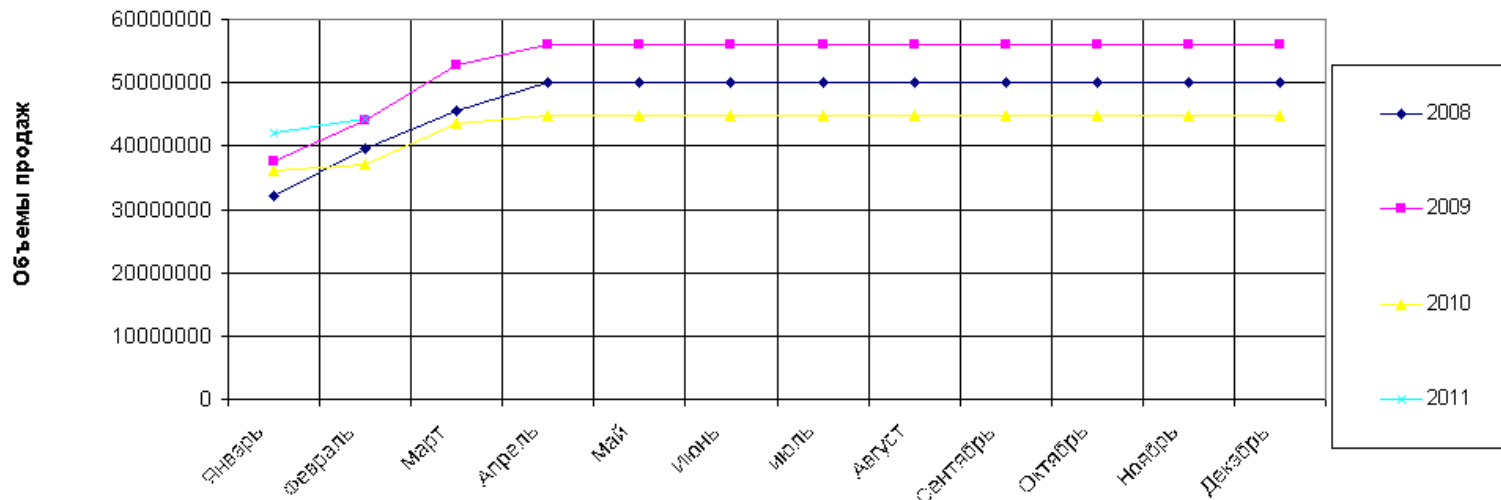
Тип продаж: ВСЕ

Объем продаж: Запчасти и работы.

Демоверсия отчета. Показанные данные не соответствуют реальной выборке.

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
2008	32 114 484	39 637 580	45 506 376	50 118 962	50 118 962	50 118 962	50 118 962	50 118 962	50 118 962	50 118 962	50 118 962	50 118 962
2009	37 548 601	43 969 239	52 696 144	55 915 557	55 915 557	55 915 557	55 915 557	55 915 557	55 915 557	55 915 557	55 915 557	55 915 557
2010	35 980 508	37 053 529	43 470 156	44 934 167	44 934 167	44 934 167	44 934 167	44 934 167	44 934 167	44 934 167	44 934 167	44 934 167
2011	42 023 938	44 394 510										

Объемы продаж по месяцам

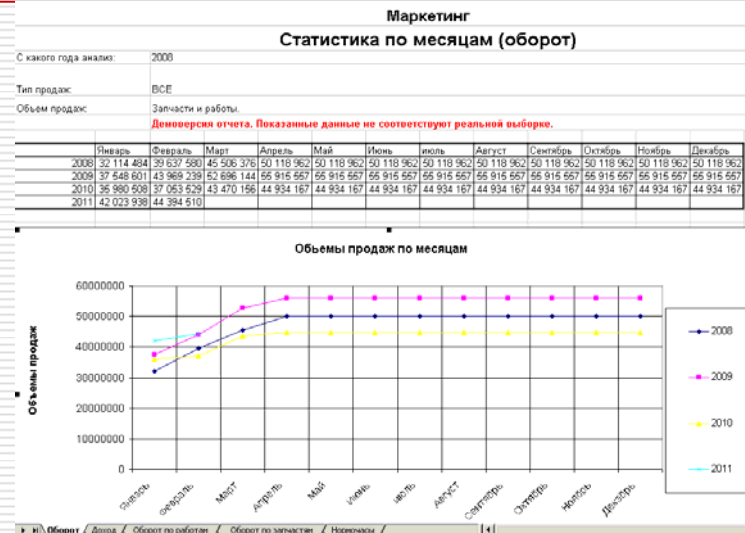


Новые отчеты ТурбоСервис

Статистика по месяцам (обороты, доходы, нормочасы)

Что можно оценить:

- сезонные колебания
- динамика по годам



Как использовать данную информацию:

- В стратегическом планировании
- Оценивать управленческие решения

Новые отчеты TurboСервис

Средний чек

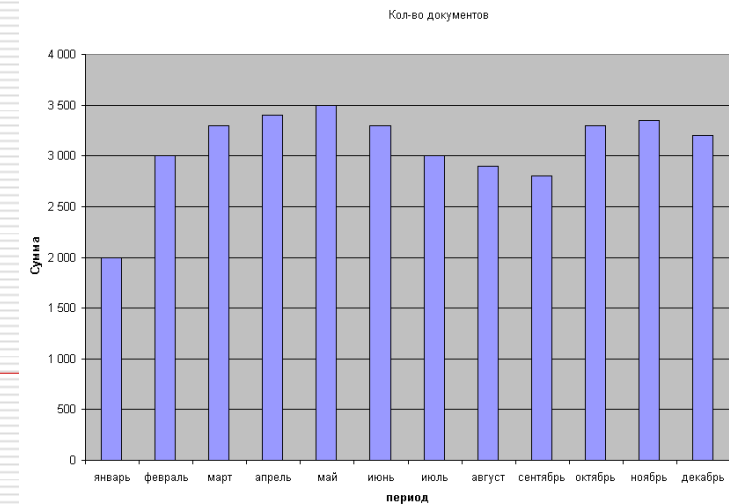
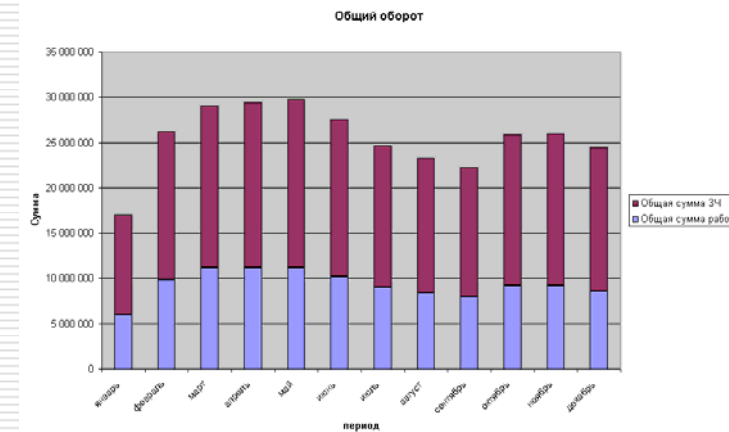
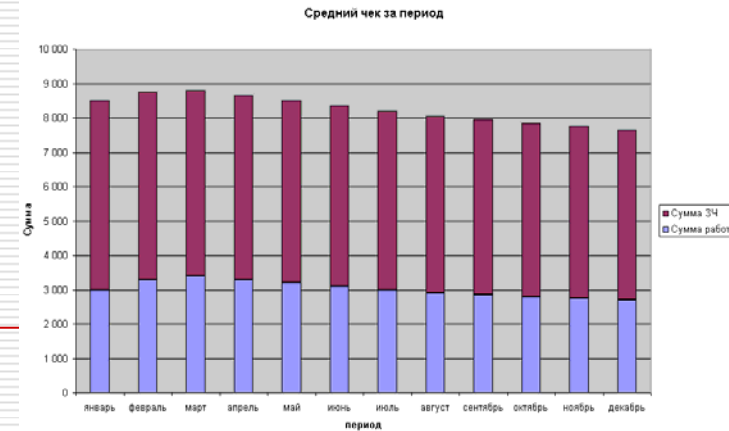
Microsoft Excel - Средний чек по месяцам.xls

Файл Правка Вид Вставка Формат Сервис Данные Окно Справка Adobe PDF

Аrial Cyr 10 Ж К Ч

F24 fx

Финансовый анализ							
Средний чек по месяцам							
1							
2							
3							
4	Организация	СТО ТЦ Приморский					
5	Период	С 15.01.2009 по 31.12.2009					
6	По какой дате сформирован отчет	Дата закрытия					
7	Типы заказ-нарядов	ТО легк, ТО 4x4					
8	Типы оплат	Касса					
9	Валюта отчета	Рубль					
10							
11	Таблица с данными						
12		январь	февраль	март	апрель	май	июнь
13	Общая сумма работ	6 000 000	9 900 000	11 220 000	11 220 000	11 200 000	10 230 000
14	Общая сумма ЗЧ	11 000 000	16 350 000	17 820 000	18 190 000	18 550 000	17 325 000
15	Общая сумма	17 000 000	26 250 000	29 040 000	29 410 000	29 750 000	27 555 000
16	Кол-во документов	2 000	3 000	3 300	3 400	3 500	3 300
17	Сумма работ	3 000	3 300	3 400	3 300	3 200	3 100
18	Сумма ЗЧ	5 500	5 450	5 400	5 350	5 300	5 250
19	Итого, сумма ЗН	8 500	8 750	8 800	8 650	8 500	8 350
20							
21							
22							
23							
24							
25							
26							



Новые отчеты ТурбоСервис Маркетинг

Используя знания и опыт успешных компаний мы разработали новые отчеты.

С помощью них Вы сможете оценить динамику развития компании, сегментировать клиентов и скорректировать стратегию развития.

Новые отчеты ТурбоСервис

Преимущества

С этими отчетами вы получите больше полезной информации о состоянии компании, сможете разработать задачи по улучшению ситуации и сможете оценить насколько мероприятия оказались успешными.

Мы можем установить отчеты в пробную эксплуатацию!
