

Управленческий отчет

Роль: управленческий отчет

Частота: 1 раз в месяц

Цель: общий обзор текущего состояния

Фильтры отчета:

- Тип магазина
- Город
- Торговая точка
- Период

Пример отчета:

	Клиенты				Количество чеков (КЧ)				Средний чек (СЧ)			Выручка			Частота покупок/списаний, скидка			
	Клиенты с покупками (АК)	Новые клиенты	Всего в базе	Доля клиентов с покупками	КЧ ПЛ	КЧ со списанием	КЧ Общее	Доля КЧ ПЛ/КЧ общ	СЧ ПЛ	СЧ сеть	Дельта СЧ ПЛ/СЧ общ	Выручка ПЛ	Выручка сеть	Доля проинвоирования	Средняя частота покупок (СЧП)	Средняя частота списаний	Списано	Скидка
Месяц 1	1 800	500	2 000	90%	3 240	810	64 800	5%	652	578	13%	2 112 480	37 454 400		1,8	25%	176 040	8%
Месяц 2	1 500	600	2 600	58%	2 400	480	16 000	15%	630	560	13%	1 512 000	8 960 000	17%	1,6	20%	241 920	16%
Месяц 3	1 600	400	3 000	53%	2 400	816	12 000	20%	640	558	15%	1 536 000	6 696 000	23%	1,5	34%	179 520	12%

Клиенты			
Клиенты с покупками (АК)	Новые клиенты	Всего в базе	Доля клиентов с покупками
1 800	500	2 000	90%
1 500	600	2 600	58%
1 600	400	3 000	53%

Количество чеков (КЧ)			
КЧ ПЛ	КЧ со списанием	КЧ Общее	Доля КЧ ПЛ/КЧ общ
3 240	810	64 800	5%
2 400	480	16 000	15%
2 400	816	12 000	20%

Средний чек (СЧ)		
СЧ ПЛ	СЧ сеть	Дельта СЧ ПЛ/СЧ общ
652	578	13%
630	560	13%
640	558	15%

Выручка		
Выручка ПЛ	Выручка сеть	Доля проникновения ВПЛ/Вобщ
2 112 480	37 454 400	
1 512 000	8 960 000	17%
1 536 000	6 696 000	23%

Частота покупок/списаний, скидка			
Средняя частота покупок (СЧП)	Средняя частота списаний	Списано	Скидка
1,8	25%	176 040	8%
1,6	20%	241 920	16%
1,5	34%	179 520	12%

Сортировка - необходима по каждому полю

Группировка -

Необходимые диаграммы:

1.

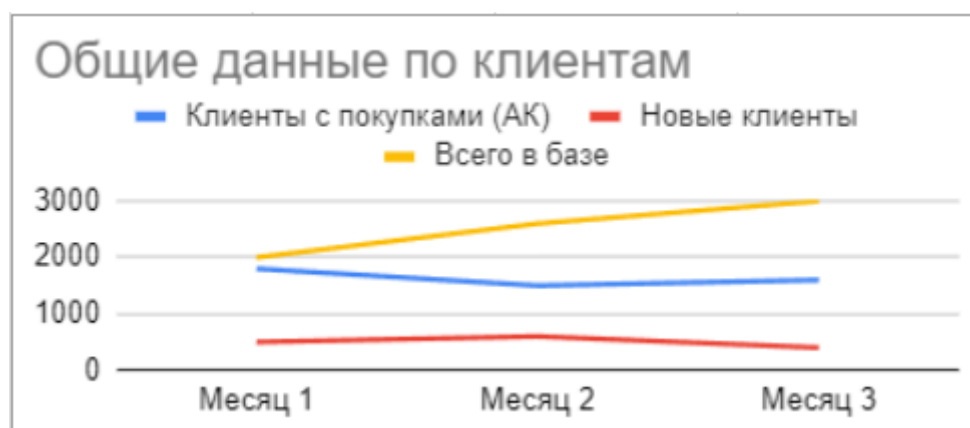
Общие данные по клиентам.

1)Количество клиентов с покупками

2)Количество новых клиентов

3)Общее количество клиентов в базе

Данные за каждый месяц выбранного периода



2.

Доля клиентов с покупками.

1)Количество клиентов с покупками / общее количество клиентов в базе * 100%

Процентный показатель за каждый месяц выбранного периода



3. Доля чеков со списанием.
 - 1) Количество чеков программы лояльности
 - 2) Количество чеков со списаниемДанные за каждый месяц выбранного периода
4. Доля проникновения чеков.
 - 1) $\text{Количество чеков программы лояльности} / \text{общее количество чеков} * 100\%$Процентный показатель отношения количества чеков программы лояльности к общему количеству чеков
5. Сравнение средних чеков.
 - 1) Средний чек программы лояльности
 - 2) Средний чек всех продажДанные за каждый месяц выбранного периода
6. Выручка программы лояльности.
 - 1) Сумма продаж по программе лояльностиДанные за каждый месяц выбранного периода
7. Доля проникновения в выручку.
 - 1) $\text{Сумма продаж по программе лояльности} / \text{сумма всех продаж} * 100\%$Процентный показатель отношения выручки программы лояльности к общей выручке

Расшифровка данных отчета:

Клиенты с покупками	Количество клиентов, которые совершали покупки в указанный период
Новые клиенты	Клиенты, добавленные в базу в указанный период
Всего в базе	Общее количество клиентов в базе в указанный период
Доля клиентов с покупками	Количество клиентов с покупками / общее количество клиентов в базе *100%
Количество чеков программы лояльности	Количество продаж с указанием клиента с картой лояльности
Количество чеков со списанием	Количество продаж с программой лояльности и наличием транзакции списания бонусных баллов
Количество чеков общее	Общее количество продаж
Доля количество чеков программы лояльности/количество чеков общее	Количество чеков программы лояльности / количество чеков общее * 100%
Средний чек программы лояльности	Сумма чеков программы лояльности / количество чеков программы лояльности
Средний чек сеть	Выручка сети/количество чеков сети
Дельта среднего чека программы лояльности/средний чек общ	((Средний чек программы лояльности/средний чек сети) - 1) * 100%
Выручка программы лояльности	Сумма чеков программы лояльности
Выручка сеть	Сумма чеков всех продаж
Доля проникновения выручки программы лояльности/выручка общая	Сумма чеков программы лояльности/сумма чеков общ*100%
Средняя частота покупок	Количество чеков программы лояльности / количество клиентов с покупками
Средняя частота списания	Процент списания баллов при покупках. Количество продаж со списанием бонусов / количество чеков программы лояльности * 100%.
Списано	Сумма всех списаний баллов с карты лояльности
Скидка	Списано / на выручку программы лояльности * 100%