

A blurred background image of a business presentation. A woman in a dark suit is standing at the front, pointing towards a large screen displaying a line graph. The audience, consisting of several people in business attire, is seated at a table and clapping. The overall scene is dimly lit, with the focus on the presenter and the audience's reaction.

ОКУПАЕМОСТЬ СИСТЕМЫ FOCUS

ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ ДЛЯ АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ FOCUS

СИСТЕМА СБОРА ПРОДАЖ

автоматическое получение данных о каждой продаже
Арендатора: количество чеков, сумма покупки, средний чек, количество позиций в чеке, выручка за выбранный период

СИСТЕМА ПОДСЧЕТА ПОСЕТИТЕЛЕЙ

решение для осуществления качественного подсчета посетителей в ТЦ и у арендаторов (новое поколение систем видеонаблюдения и видеоанализа. точность подсчета более 95%)



SHOPSTER

трекинг посетителей по wi-fi в мобильных телефонах: время нахождения в ТРЦ и отдельных зонах, частота возврата, карта потоков, корреляция между арендаторами, “путь к покупке”

SHOPPING INDEX

единственный в России, еженедельный, индикатор, отображающий динамику посещаемости ТЦ и сетей в целом (возможность сравнивать динамику посещаемости вашего ТЦ с другими на рынке)

СИСТЕМА FOCUS

Объединяет в себе все источники данных о покупательской активности и плотности потоков посетителей внутри объектов торговой недвижимости.

ВАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА



ЦЕЛОСТНАЯ ОЦЕНКА СИТУАЦИИ В ТОРГОВОМ ЦЕНТРЕ

Все показатели эффективности соединены в одном месте. Можно увидеть влияние одного показателя на другой, нет необходимости переключаться между различными программами для оценки различных параметров жизнедеятельности ТЦ



ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ И ОПЕРАТИВНОСТИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ

Данные с различных источников поступают в систему в режиме реального времени, что позволяет своевременно реагировать на любые изменения в деятельности Торгового Центра



ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ И ЗАТРАТ НА АНАЛИЗ

Данные в аналитической системе собираются и анализируются автоматически



ПОДДЕРЖКА В ПЛАНИРОВАНИИ И ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМЫ

В Focus заложена функция экспертизы, позволяющая локализовать проблему и сосредоточить Ваше внимание на самых важных аспектах управления



ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ АРЕНДНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ

Наличие данных (ключевых показателей) деятельности каждого арендатора (воронка посещаемости, продажи, лояльность, конвертация и др.), позволит аргументировано вести переговоры с арендаторами относительно его арендной ставки, места локации и т.д.



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ИСТОЧНИК ДОХОДА

Собираемая аналитика в Торговом Центре имеет определенную ценность. Появляется возможность продавать доступ к личному кабинету арендатора на ежемесячной основе

Кейс 1: Обоснованная скидка

В текущих рыночных условиях арендаторы все чаще обращаются с запросами о снижении арендной платы, аргументируя это отсутствием покупателей и как следствие, падением оборотов. Управляющий Торгового Центра **с помощью системы Focus:**



Сравнивает посещаемость конкретного арендатора текущего периода с прошлым периодом



Сравнивает продажи и обороты арендатора текущего периода с прошлым периодом



Сравнивает изменение ключевых показателей данного конкретного арендатора с его одноклассниками в Торговом Центре



Оценивает динамику покупательской активности и динамику посещаемости рынка торговой недвижимости

Оперируя конкретными данными и цифрами, появляется возможность аргументированно подойти к вопросу предоставления скидки на арендную плату. Как следствие, появляется возможность либо аргументированно отказать арендатору в предоставлении скидки, либо предоставить ее в меньшем объеме.

Окупаемость системы Focus менее, чем за год!

Кейс 2: Контроль оборотов Арендаторов (при арендной ставке «Процент с оборота»)

Сейчас все больше розничных операторов переходят на схему процент с оборота взамен фиксированной арендной ставки.

Хитрости, которые используют арендаторы для занижения данных о выручке с целью уменьшения арендной платы:



Предоставление данных без НДС



Фальсификация посредством отмены чеков



Установка дополнительной кассы



Намеренное занижение данных по товарообороту

Предположим, в Торговом Центре был выявлен один арендатор, предоставляющий данные в УК без НДС.

Средняя выручка арендатора ТЦ- 10 000 000 руб. в месяц, арендная плата – 8% с оборота.

Данные предоставленные в УК ТЦ- 8 474 576 руб

Потеря УК ТЦ в месяц- 122 034 руб., в год 1 464 408 руб.

С Автоматизированной системой сбора продаж арендаторов, влияние человеческого фактора исключено.

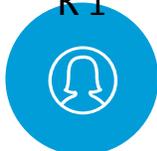
Окупаемость системы Focus менее, чем за 2 года!

Кейс 3: ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ И ДЕНЕГ НА ПРОВЕДЕНИЕ АНАЛИЗА

Торговый Центр как правило собирает и анализирует большинство данных, выдаваемых системой, с помощью специально отведенных сотрудников

СОТРУДНИ

К 1



Собирает и
аккумулирует
различные данные:
продажи арендаторов,
поведение
посетителей,
посещаемость

СОТРУДНИ

К 2



Мониторинг
корректности
получаемых данных

СОТРУДНИ

К 3



Анализ данных,
выявление проблем,
локализация проблем

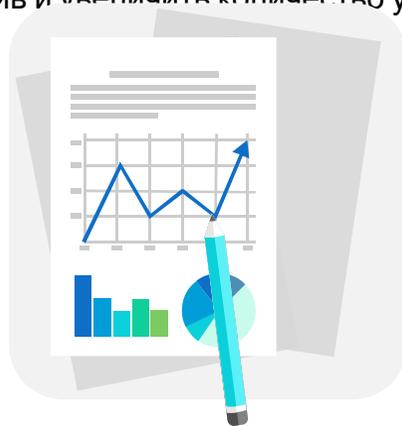
Средние затраты на ФОТ – 180 000 руб в месяц. Аналитическая система данных автоматически собирает, анализирует данные, и выводит первоначальную экспертизу, позволяющую сфокусировать внимание на самых важных проблемах Торгового Центра

Окупаемость системы Focus в данном примере менее 4х лет!

Кейс 4: Оценка эффекта от маркетинговых инициатив

Управляющая компания расходует на маркетинговые инициативы 12 000 000,00 руб
в год.

В течении года 4 маркетинговые инициативы из проведенных 12, направленных на увеличение продаж в ТЦ, не повлияли значительным образом на увеличение продаж. Поскольку система Focus позволяет оценивать моментальный денежный эффект от маркетинговых акций, это позволяет сократить количество неудачных инициатив и увеличить количество успешных.



Экономия маркетингового бюджета в этом случае может достигать 2 000 000- 4 000 000 руб в год
**Окупаемость системы Focus в данном примере
менее 1 года!**

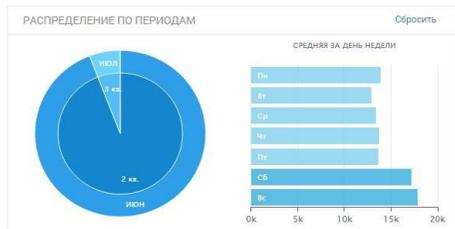
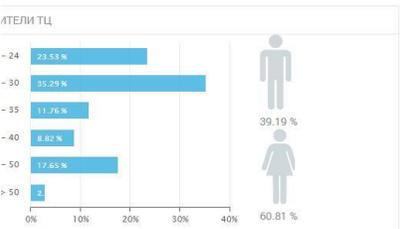
Кейс 5: Продажа доступа к Focus Арендатору ТЦ (прямая окупаемость)

Получаемая Аналитика, очень важная как для Торгового Центра, так и для Арендатора Торгового Центра.



Допустим, в рассматриваемом ТЦ 60 арендаторов, и 80% из них захотят приобрести доступ к данной аналитической информации. Средняя стоимость продажи доступа к системе арендатору 5 000 руб в месяц. Доход УК от использования системы составит 2 880 000 руб в год.

Окупаемость системы Focus в данном примере менее 3х лет!



ИМЯ ФАМИЛИЯ

Должность внутри компании



АДРЕС

г. Москва, Хорошевское шоссе,
32А
Головной офис «Ватком Групп»



КОНТАКТЫ

телефон: +7(495) 640-40-79
email: msc@watcom.ru

WATCOM: FOCUS НА БУДУЩЕЕ!