



**baraka**  
market

**Как аналитика Qlik помогла ритейл-стартапу  
понять своего заказчика и  
эффективно управлять ростом сети**

## «BARAKA MARKET»

## ЭТО СЕТЬ РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНОВ ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ.



**МИССИЯ КОМПАНИИ** - УЛУЧШАТЬ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ЭКОНОМИТЬ ИХ ВРЕМЯ, ОБЕСПЕЧИВАЯ ОПТИМАЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ НЕОБХОДИМЫХ ПРОДУКТОВ С УВЕРЕННОСТЬЮ В ИХ КАЧЕСТВЕ, В ОДНОМ МАГАЗИНЕ, ПО ЧЕСТНЫМ ЦЕНАМ И С ХОРОШИМ СЕРВИСОМ.

ЦВЕТА МАГАЗИНОВ БЫЛИ ВЫБРАНЫ ИЗ ТЁПЛОЙ ПАЛИТРЫ – ОРАНЖЕВЫЙ И ЖЁЛТЫЙ, ТАК КАК В КОНЦЕПЦИЮ БРЕНДА БЫЛО ЗАЛОЖЕНО ДОБРОЕ И ЯРКОЕ СОЛНЦЕ УЗБЕКИСТАНА. А ЭТО СИМВОЛ, ДАРЯЩИЙ ИЗОБИЛИЕ И БЛАГОПОЛУЧИЕ. ОТСЮДА И ЗАРОДИЛОСЬ НАЗВАНИЕ «БАРАКА» И ИДЕЯ СОЗДАНИЯ ГОСТЕПРИИМНОГО И СОЛНЕЧНОГО МАГАЗИНА, КОТОРЫЙ ВСЕГДА РЯДОМ.



**НА ДАННЫЙ МОМЕНТ КОМПАНИЯ НАСЧИТЫВАЕТ 27 ДЕЙСТВУЮЩИХ МАГАЗИНОВ В ТАШКЕНТЕ**



**1. УЖЕ НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ СТАРТА БИЗНЕСА ПЛАНИРОВАЛОСЬ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО МАГАЗИНОВ, ПОЭТОМУ С САМОГО НАЧАЛА ПОНИМАЛИ, ЧТО АНАЛИТИКА БУДЕТ ОСНОВОПОЛАГАЮЩЕЙ ПРИ ПРИНЯТИИ ПРАВИЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА КОМПАНИИ.**



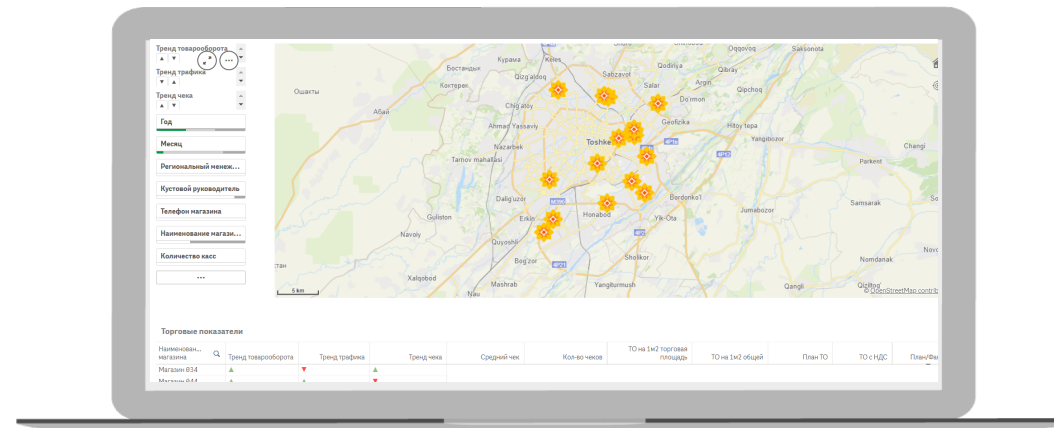
**2. ПРИ ЭТОМ МЫ ПОНИМАЛИ, ЧТО НЕОБХОДИМО БУДЕТ ОБРАБАТЫВАТЬ ОГРОМНЫЙ ОБЪЁМ ДАННЫХ ПО: ТРАНЗАКЦИЯМ, ДВИЖЕНИЮ ЗАПАСОВ И Т.Д.**



**3. ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ КОМАНДА ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ БЫЛА ИЗ БЕЛАРУСИ, ПОЭТОМУ ВОПРОС О ВНЕДРЕНИИ НЕ СТОЯЛ, ТАК КАК ВО ВСЕХ ТОРГОВЫХ СЕТЯХ БЕЛАРУСИ ИМЕЕТСЯ VI-АНАЛИТИКА.**

## Из BI-ПРОЕКТОВ НАМ ПОКАЗАЛСЯ ДАННЫЙ ПРОДУКТ САМЫМ ОПТИМАЛЬНЫМ.

- БОЛЕЕ НИЗКИЙ TCO, ЧЕМ У КОНКУРИРУЮЩИХ РЕШЕНИЙ (ВКЛЮЧАЯ СТОИМОСТЬ ЛИЦЕНЗИЙ, ВНЕДРЕНИЯ И ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ)
- ВОЗМОЖНОСТЬ БЫСТРОГО ПРОТОТИПИРОВАНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ
- ВОЗМОЖНОСТЬ БЫСТРОГО ПОДКЛЮЧЕНИЯ РАЗНОРОДНЫХ ИСТОЧНИКОВ ДАННЫХ
- БЫСТРОЕ ВРЕМЯ ОТКЛИКА НА БОЛЬШИХ ОБЪЕМАХ ДАННЫХ
- ОПЫТНЫЙ ПАРТНЕР С ОБШИРНЫМ ОПЫТОМ BI-РАЗРАБОТКИ В РИТЕЙЛЕ





- 1. СТАРТ ПРОЕКТА БЫЛ В ОКТЯБРЕ 2020 ГОДА.**
- 2. 2 ПРИЛОЖЕНИЯ ЗАПУСТИЛИ ЕЩЁ ДО НАЧАЛА ОТКРЫТИЯ ПЕРВОГО МАГАЗИНА.**
- 3. ТЕСТИРОВАЛИСЬ ПРИЛОЖЕНИЯ НА ПРОБНЫХ ДАННЫХ.**
- 4. ERP СИСТЕМА - ДОРАБАТЫВАЛАСЬ В ПРОЦЕССЕ ВНЕДРЕНИЯ ПРИЛОЖЕНИЙ, ЧТО ПРОВОДИЛО К ДОРАБОТКЕ САМИХ ПРИЛОЖЕНИЙ И ИЗМЕНЕНИИ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАДАНИЯ В МОМЕНТ РАЗРАБОТКИ.**
- 5. ПЕРВЫЕ ОТЧЁТЫ МЫ ПОЛУЧИЛИ УЖЕ НА СЛЕДУЮЩИЙ ДЕНЬ ПОСЛЕ ОТКРЫТИЯ ПЕРВОГО МАГАЗИНА.**
- 6. ЭТО СТАЛО УНИКАЛЬНЫМ ОПЫТОМ КАК СО СТОРОНЫ РАЗРАБОТЧИКОВ, ТАК И СО СТОРОНЫ КОМПАНИИ.**

# Динамика продаж

С ЭТОГО ОТЧЁТА НАЧИНАЕТ СВОЙ ДЕНЬ ВСЯ КОМПАНИЯ И НАСТРОЕНИЕ У ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА МОЖЕТ МЕНЯТЬСЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ГРАФИКОВ

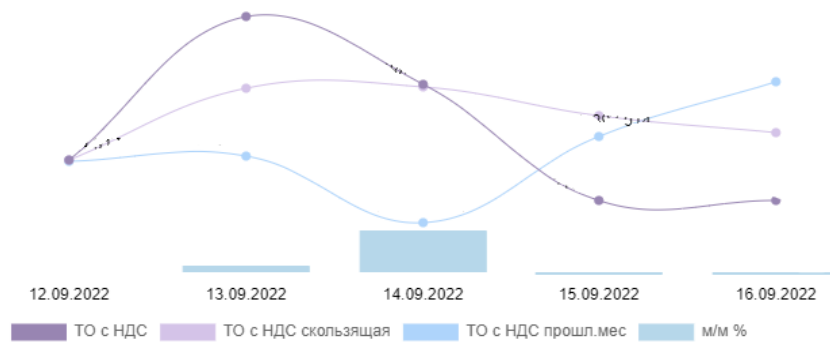


- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

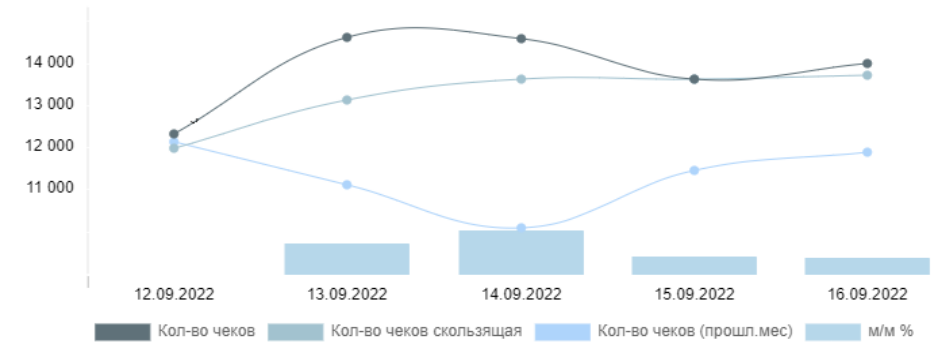
| 
  | 
  | 
  |

| 
  | 
  | 
  |

Динамика продаж

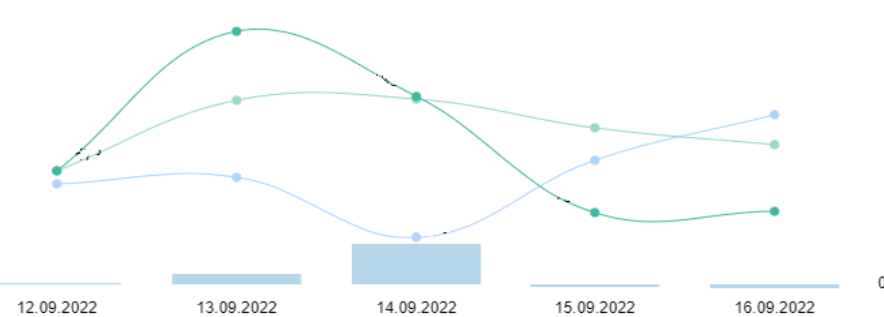


Динамика трафика



| 
  | 
  | 
  | 
  |

Динамика валового дохода



|

Количество



# ABC-XYZ анализ

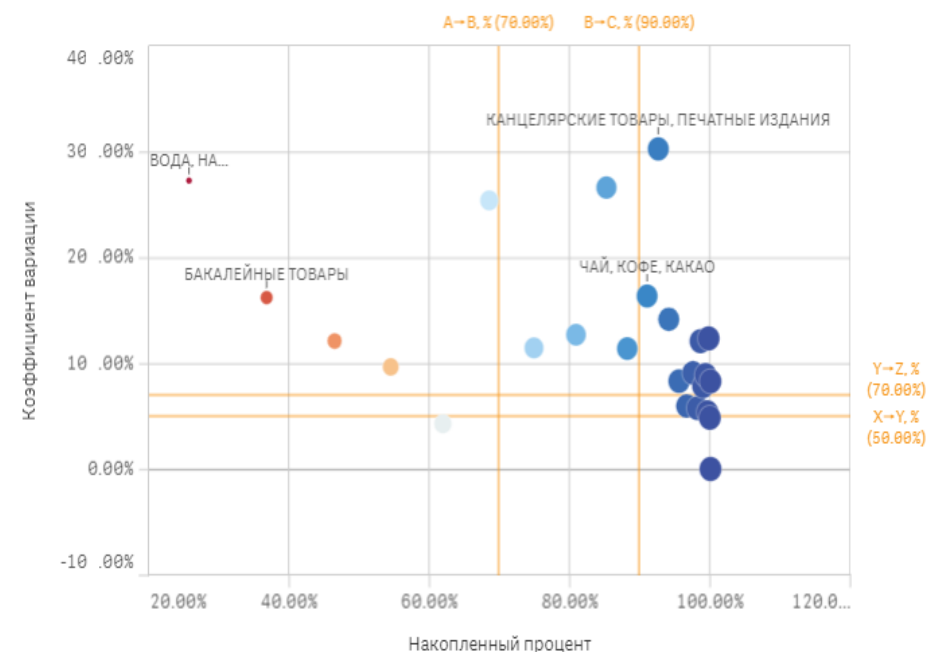
## ПРИМЕНЯЕТСЯ К ЛЮБЫМ ИЗМЕРЕНИЯМ И МЕРАМ ЗА ЛЮБОЙ ПЕРИОД СУЩЕСТВОВАНИЯ КОМПАНИИ

Категория 3 
 Количество

### ABC-XYZ

Категория 3	Количе...	Процент	Накопленн... процент	ABC	Порядок ABC	Ранг ABC	Кoeffицие... вариации	XYZ
ВОДА, НАПИТКИ, СОКИ И НЕКТАРЫ				A	A1	1	72.69%	Z
БАКАЛЕЙНЫЕ ТОВАРЫ				A	A2	2	62.08%	Z
МОЛОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ				A	A3	3	21.00%	Z
КОНДИТЕРСКИЕ ИЗДЕЛИЯ				A	A4	4	6.54%	Z
УПАКОВОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ				A	A5	5	2.81%	X
ХЛЕБобУЛОЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ				A	A6	6	53.96%	Z
ТОВАРЫ ЛОЯЛЬНОСТИ				B	B7	7	14.54%	Z
ФРУКТЫ, ОВОЩИ, ЯГОДЫ, ГРИБЫ				B	B8	8	26.96%	Z
БЫТОВАЯ ХИМИЯ, КОСМЕТИКА, ГИГИЕНА				B	B9	9	66.12%	Z
МОРОЖЕНОЕ И ЗАМОРОЖЕННЫЕ ДЕСЕРТЫ				B	B10	10	13.85%	Z
ЧАЙ, КОФЕ, КАКАО				C	C11	11	63.57%	Z
КАНЦЕЛЯРСКИЕ ТОВАРЫ, ПЕЧАТНЫЕ ИЗДАНИЯ				C	C12	12	2.64%	Z
ТОВАРЫ ДЛЯ СПОРТА, ТУРИЗМА И ОТДЫХА				C	C13	13	41.51%	Z
ТАБАЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ				C	C14	14	83.09%	Z
МЯСНАЯ ГАСТРОНОМИЯ				C	C15	15	9.59%	Y
ЯЙЦО				C	C16	16	90.94%	Z
ДЕТСКОЕ ПИТАНИЕ				C	C17	17	7.53%	Y
МЯСО, ПТИЦА, СУБПРОДУКТЫ, СУХИ И ЗАМ...				C	C18	18	20.82%	Z

### Распределение ABC-XYZ



A->B, %

B->C, %

X->Y, %

Y->Z, %

## КАРТА МАГАЗИНОВ



В ТАБЛИЧНОЙ ЧАСТИ ОСНОВНЫЕ КРІ МАГАЗИНОВ И УКАЗАНЫ ТРЕНДЫ РОСТА ЛИБО ПАДЕНИЯ. НА КАРТЕ МОЖНО ОБВЕСТИ НЕОБХОДИМУЮ ОБЛАСТЬ ДЛЯ АНАЛИЗА.

Тренд товарооборота ▲ ▼

Тренд трафика ▼ ▲

Тренд чека ▲ ▼

Год

Месяц

Региональный менеж...

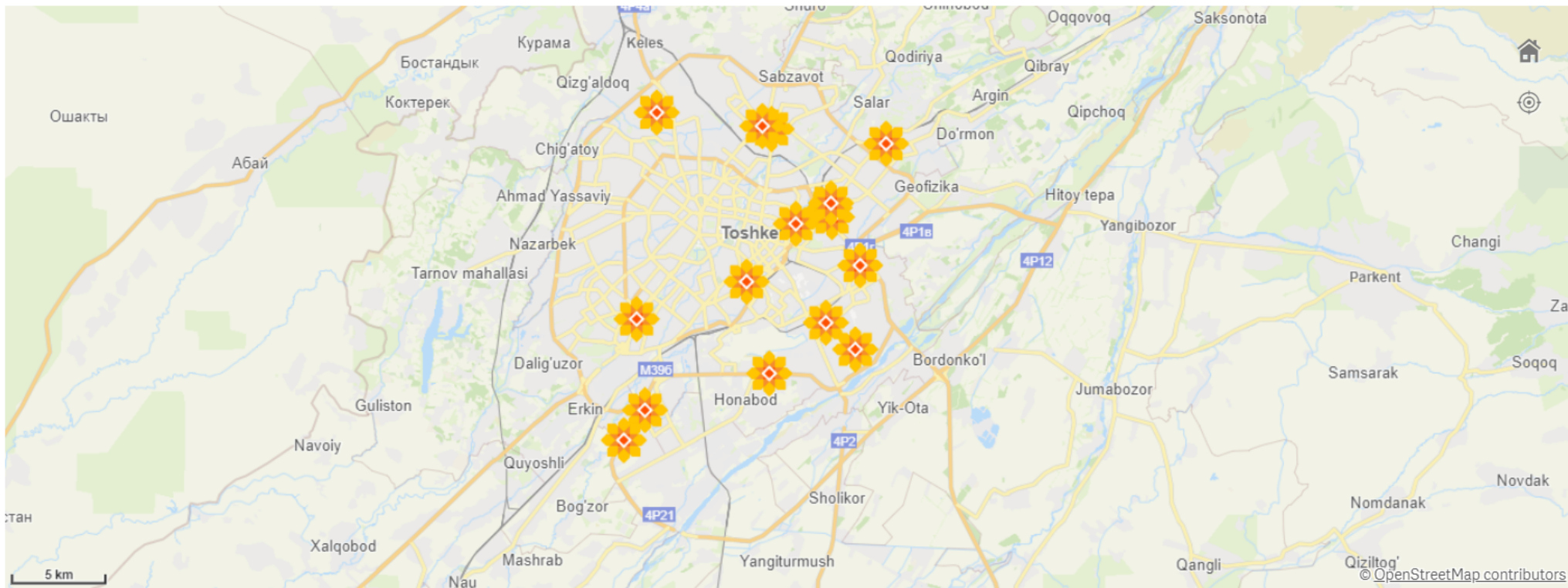
Кустовой руководитель

Телефон магазина

Наименование магази...

Количество касс

...



### Торговые показатели

Наименован... магазина	Тренд товарооборота	Тренд трафика	Тренд чека	Средний чек	Кол-во чеков	ТО на 1м2 торговая площадь	ТО на 1м2 общей	План ТО	ТО с НДС	План/Факт ТО
Магазин 034	▲	▼	▲							
Магазин 011	▲	▲	▼							



# ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ

Один из основных KPI компании. В отчёте подсвечены проблемные магазины, категории, SKU в зависимости от выбранных измерений.

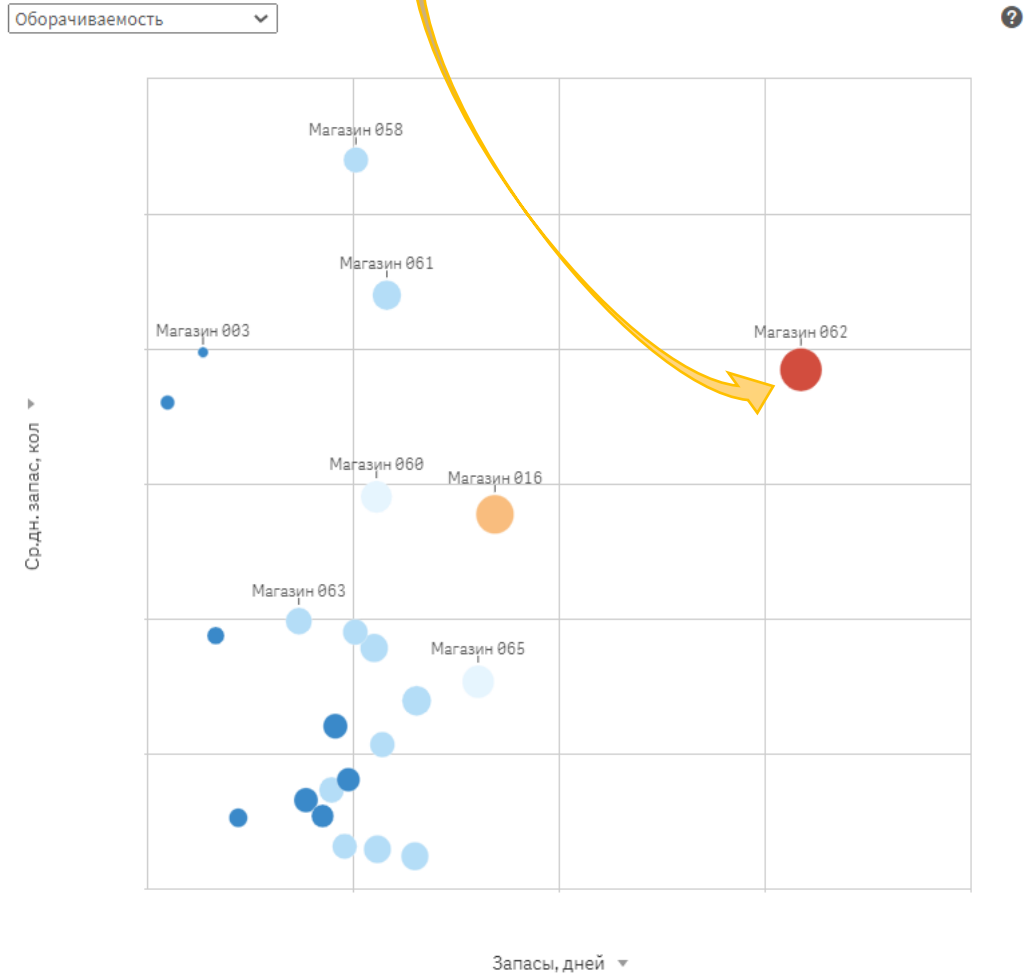
- Год
- Месяц
- Неделя
- День
- Дата
- Год-месяц
- Год-квартал
- Год-неделя
- День недели
- Выходной/Рабочий
- Декада
- Категория 1
- Категория 2
- Категория 3
- Категория 4
- ...

Наименование магазина

В количественном выражении В денежном выражении

Оборачиваемость

Наименование магазина	Количеств...	Количе...	Срд.н. запас, сум	Оборачиваемость, дн...	НОК, дней	Зап
<b>Итого</b>	<b>23</b>					
Магазин 003	1					
Магазин 011	1					
Магазин 016	1					
Магазин 019	1					
Магазин 021	1					
Магазин 023	1					
Магазин 025	1					
Магазин 034	1					
Магазин 038	1					
Магазин 040	1					
Магазин 044	1					
Магазин 047	1					
Магазин 052	1					
Магазин 053	1					
Магазин 056	1					
Магазин 058	1					
Магазин 059	1					
Магазин 060	1					
Магазин 061	1					
Магазин 062	1					
Магазин 063	1					
Магазин 064	1					
Магазин 065	1					



# Анализ НОН-МУВЕРОВ

## ОПРЕДЕЛЯЕМ ТОВАРЫ БЕЗ ДВИЖЕНИЯ ЗА ВЫБРАННЫЙ ПЕРИОД.

- Год
- Месяц
- Неделя
- День
- Дата
- Год-месяц
- Год-квартал
- Год-неделя
- День недели
- Выходной/Рабочий
- Декада
- Категория 1
- Категория 2
- Категория 3
- Категория 4
- Категория 5
- Категория 6
- Наименование

Количество нон-муверов (SKU) (сум)

56

Себестоимость SKU без движения (сум)

2 721 946

Количество товаров без движения (сум)

5 528 368

Сумма в розничных ценах

710 376 519

Категория 3  Наименование магазина

В количественном выражении

В денежном выражении

Категория 3	Наименование магазина	Нач.запасы, сум	Приход, сум	Расход, сум	Ср.дн. запас, сум	Оборачиваем... дней (сум)	Запасы, дней (сум)	Коэф. оборачиваем... (кол-во)	Количество товаров без движения (сум)	Себестоимость SKU без движения (сум)
<b>Итоги</b>										
АВТОТОВАРЫ, ЭЛЕКТРОТОВАРЫ, ИНСТРУМЕНТЫ, САДОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТОВАРЫ	Магазин 003	6 927 690	12 180	0	7 676	0.84	218.1	1.4	122 810	2 726 240
АВТОТОВАРЫ, ЭЛЕКТРОТОВАРЫ, ИНСТРУМЕНТЫ, САДОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТОВАРЫ	Магазин 016	2 939 346	48 700	0	63 186	31.85	1 436.9	0.0	1 010 976	1 959 040
АВТОТОВАРЫ, ЭЛЕКТРОТОВАРЫ, ИНСТРУМЕНТЫ, САДОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТОВАРЫ	Магазин 019	3 493 670	-7 000	0	21 322	2.37	158.0	0.5	341 150	1 126 880
АВТОТОВАРЫ, ЭЛЕКТРОТОВАРЫ, ИНСТРУМЕНТЫ, САДОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТОВАРЫ	Магазин 021	3 654 040	-22 000	0	67 928	-	-	0.0	1 086 850	2 063 200
АВТОТОВАРЫ, ЭЛЕКТРОТОВАРЫ, ИНСТРУМЕНТЫ, САДОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТОВАРЫ	Магазин 023	3 525 340	-23 600	0	66 833	-	-	0.0	1 069 320	1 839 040
АВТОТОВАРЫ, ЭЛЕКТРОТОВАРЫ, ИНСТРУМЕНТЫ, САДОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТОВАРЫ	Магазин 025	7 716 560	-65 600	0	205 197	83.53	3 376.8	0.0	3 283 150	2 327 680
АВТОТОВАРЫ, ЭЛЕКТРОТОВАРЫ, ИНСТРУМЕНТЫ, САДОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТОВАРЫ	Магазин 034	5 375 490	-21 600	0	88 600	7.80	306.5	0.1	1 417 600	2 160 160
АВТОТОВАРЫ, ЭЛЕКТРОТОВАРЫ, ИНСТРУМЕНТЫ, САДОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТОВАРЫ	Магазин 038	1 042 270	0	0	1 774	-	-	0.0	28 380	773 920
АВТОТОВАРЫ, ЭЛЕКТРОТОВАРЫ, ИНСТРУМЕНТЫ, САДОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТОВАРЫ	Магазин 040	2 771 500	0	0	6 371	3.21	322.9	0.4	101 940	1 648 960
АВТОТОВАРЫ, ЭЛЕКТРОТОВАРЫ, ИНСТРУМЕНТЫ, САДОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТОВАРЫ	Магазин 044	13 466 390	-92 800	0	310 681	126.47	4 213.2	0.0	4 970 890	2 256 480

## УПУЩЕННЫЕ ПРОДАЖИ

## ЗА РАСЧЁТНЫЙ ПЕРИОД ОПРЕДЕЛЯЕМ УПУЩЕННЫЕ ПРОДАЖИ ИЗ-ЗА ОТСУТСТВИЯ ТОВАРА В СЕТИ.

- Год
- Месяц
- Неделя
- День
- Дата
- Год-месяц
- Год-квартал
- Год-неделя
- День недели
- Выходной/Рабочий
- Декада
- Наименование то...
- Код товара
- Категория 1
- Категория 2
- Категория 3
- ...

Товары		Магазины		Признак упущенных продаж							
Товар	Дней наличия	Дней отсутствия	Доступность %	Дефицитность %	Срд. ТО	Срд. ТО, кол-во	Упущенные продажи, сум	Упущенные продажи, кол	Упущенный валовой доход		
<b>Итоги</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>		<b>6 373</b>	<b>220 952 048</b>	<b>28 861</b>			
Авокадо ШТ ТУРЦИЯ	0	16	0.00%	100.00%		1	49 649	5			
Адаптер Beshg B15 КИТАЙ	15	8	93.75%	50.00%		1	5 300	1			
Айран Доброе Деревенское Утро 1% ПЭТ 300мл УЗБЕКИСТАН	16	13	100.00%	81.25%	13 803	2	45 683	8			
Айран Доброе Деревенское Утро 1% ПЭТ 1000мл УЗБЕКИСТАН	16	16	100.00%	100.00%	24 920	2	45 483	4			
Айран BIO SUT 2,5% 170г УЗБЕКИСТАН	16	14	100.00%	87.50%	9 030	3	29 692	10			
Айран BIO-BALANCE 1,5% п/бут 900мл КАЗАХСТАН	6	11	37.50%	68.75%	29 965	2	70 982	6			
Айран ESSI 2% кисло-молочный 900мл УЗБЕКИСТАН	16	10	100.00%	62.50%	73 356	8	192 842	25			
Айран MELEK 2,5% п/бут 500мл УЗБЕКИСТАН	12	12	75.00%	75.00%	39 264	7	231 536	45			
Айран MELEK 2,5% п/бут 1000мл УЗБЕКИСТАН	16	16	100.00%	100.00%	109 209	9	243 878	23			
Айран Musaffo 2,2% классический п/бут 500мл УЗБЕКИСТАН	14	12	87.50%	75.00%	18 617	3	81 661	14			
Айран Musaffo 2,2% классический п/бут 1000мл УЗБЕКИСТАН	16	10	100.00%	62.50%	175 916	16	505 971	54			
Айран PURE MILKY 1% ПЭТ 480мл УЗБЕКИСТАН	16	12	100.00%	75.00%	30 236	5	87 264	15			
Антибактериальный спрей для рук Baw Medico 110МЛ УЗБЕКИСТАН	3	13	18.75%	81.25%	15 981	1	11 291	1			
Антибактериальный спрей для рук Sofderm Blue 3в1 200мл УЗБЕКИСТАН	15	1	93.75%	6.25%	6 095	1	663	0			
Антибактериальный спрей для рук Sofderm Crystal 3в1 100МЛ УЗБЕКИСТАН	4	12	25.00%	75.00%	8 390	1	5 472	1			
Антибактериальный спрей для рук Sofderm Crystal 3в1 200мл УЗБЕКИСТАН	15	1	93.75%	6.25%	0	0	0	0			
Антибактериальный спрей для рук Sofderm Fleur 3в1 100МЛ УЗБЕКИСТАН	15	1	93.75%	6.25%	0	0	0	0			
Антибактериальный спрей для рук Sofderm Fleur 3в1 200мл УЗБЕКИСТАН	15	1	93.75%	6.25%	8 127	1	1 325	0			
Антиперспирант для мужчин REXONA Men Invisible on black&white 150мл ГЕРМАНИЯ	10	10	62.50%	62.50%	52 091	2	232 176	10			
Антиперспирант Fa Feel Balance 150мл РОССИЯ	15	1	93.75%	6.25%	12 681	1	1 378	0			
Антиперспирант Fa MEN Сила притяжения 150мл РОССИЯ	14	2	87.50%	12.50%	25 385	1	5 518	0			

# АНАЛИЗ ЧЕКОВ И ВЫРУЧКИ

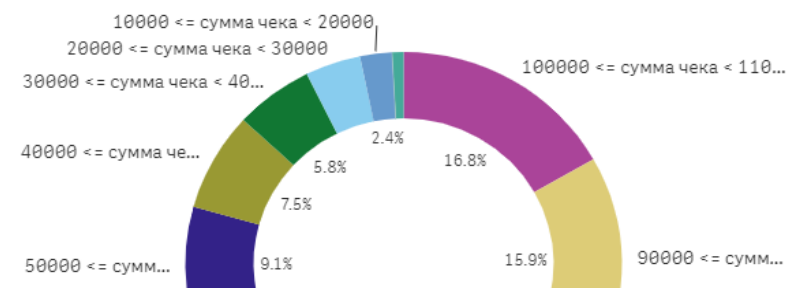
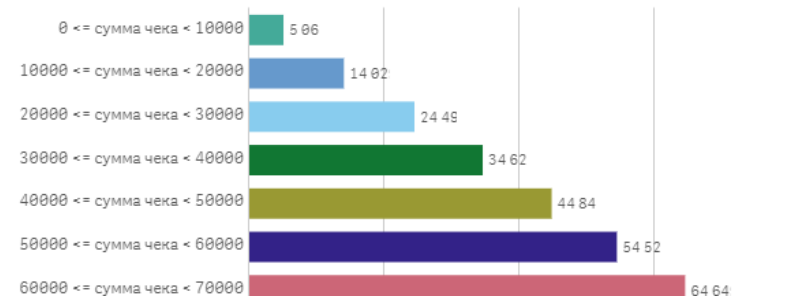
# ОТЧЁТ ОТОБРАЖАЕТ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ В АНАЛИЗИРУЕМЫХ РАЗРЕЗАХ ЗА ВЫБРАННЫЙ ПЕРИОД

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

Кол-во SKU в чеке
Средний чек
Сумма чека
Кол-во акционных SKU в чеке

Наименование ...	0 <= сумма чека < 10000										10000 <= сумма чека < 20000
	ТО с НДС	Кол-во чеков	Средний чек	Длина чека	Ср. дн. ТО, Сум	Ср. дн. ТО, кол-во	Кол-во SKU, шт	Кол-во уникальных SKU в чеке, шт	Стоимость строки, сум	ТО с НДС	
Магазин 003	674	45	221	1.3	292	605	681	1.2	131	38 586	
Магазин 011	388	73	709	1.3	712	364	624	1.2	424	35 909	
Магазин 066	408	10	555	1.3	400	435	582	1.2	511	95 303	
Магазин 053	769	01	225	1.4	923	305	568	1.2	804	97 768	
Магазин 034	253	49	098	1.3	766	418	547	1.2	077	7 394	
Магазин 061	970	73	390	1.2	498	321	569	1.2	356	98 755	
Магазин 058	3 191	07	042	1.3	574	247	510	1.2	998	48 290	
Магазин 021	158	73	249	1.3	947	314	523	1.2	193	35 325	
Магазин 040	1 298	21	045	1.2	706	276	585	1.2	217	4 755	
Магазин 063	3 797	20	052	1.3	925	346	546	1.2	835	3 138	
Магазин 064	6 788	22	728	1.2	674	303	531	1.2	794	5 485	
Магазин 038	079	70	038	1.3	130	354	497	1.2	023	4 092	
Магазин 067	923	33	077	1.2	5 495	231	498	1.2	107	4 734	
Магазин 047	689	54	987	1.2	793	253	498	1.2	175	6 753	
Магазин 050	11 600 826	2 726	4 089	1.2	851 959	250	500	1.2	2 780	20 106 224	

Средний чек



Диапазон SKU в чеке

ОТ:   
 ДО:   
 шаг:

Диапазон средний чек

ОТ:   
 ДО:   
 шаг:

Диапазон суммы чека

ОТ:   
 ДО:   
 шаг:

Диапазон акционных SKU в чеке

ОТ:

# ПЕНЕТРАЦИЯ

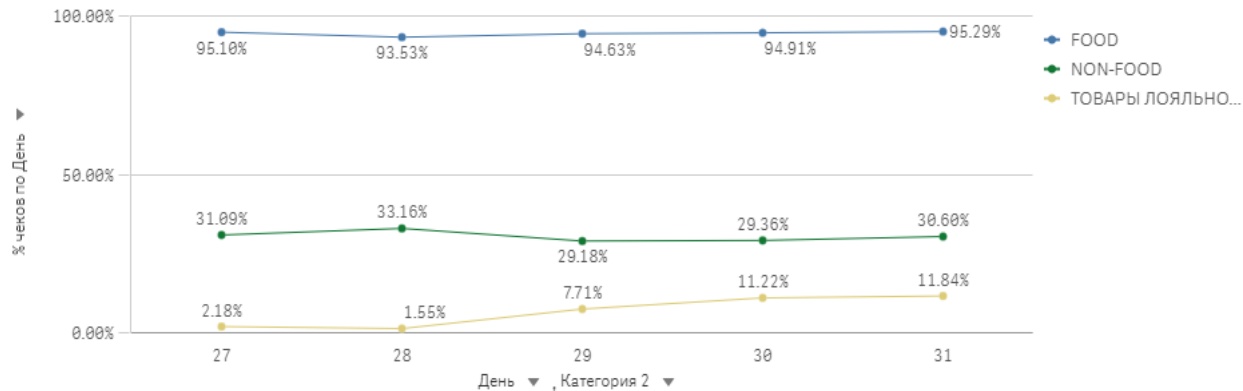
## ОТЧЁТ ОТОБРАЖАЕТ % ПРОНИКНОВЕНИЯ ВЫБРАННОГО ИЗМЕРЕНИЯ ВО ВСЕ ЧЕКИ ЗА ВЫБРАННЫЙ ПЕРИОД

- Год
- Год-квартал
- Год-месяц
- Год-неделя
- Месяц
- Неделя
- День
- Дата
- День недели
- Выходной/Рабочий
- Декада
- Час
- Минута
- Категория 1
- Категория 2
- ...

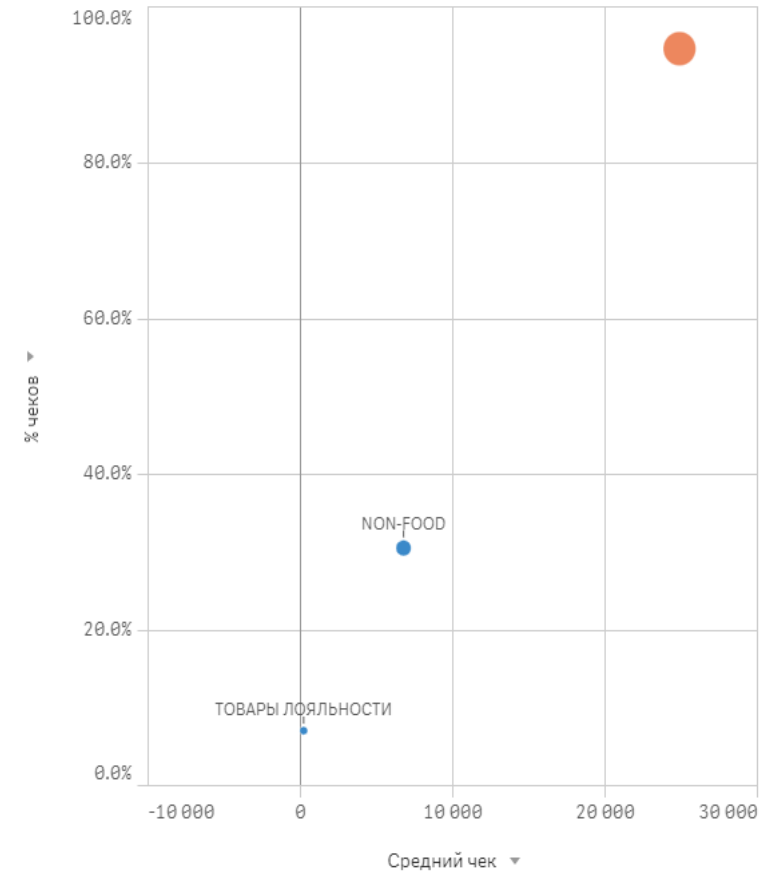
Категория 2

Категория 2	ТО с НДС	% ТО с НДС	Кол-во чеков	% чеков	Средн... чек	Кол-во строк в чеке	Ср. дн. ТО, Сум	Ср. дн. ТО, кол-во	Кол-во SKU, шт	Кол-во уника... SKU в	% SKU	Ст
<b>Totals</b>	<b>916 171</b>	<b>100.0%</b>	<b>2 504</b>	<b>100.0%</b>	<b>5 597</b>	<b>78 203</b>	<b>9 983 234</b>	<b>1 585</b>	<b>393</b>	<b>2.6</b>	<b>100.0%</b>	<b>8</b>
FOOD	649 015	91.9%	205	94.7%	4 840	45 923	4 129 803	3 617	783	2.5	82.0%	16
NON-FOOD	540 387	8.0%	9 123	30.6%	6 722	26 279	5 708 077	439	605	3.2	17.8%	4
ТОВАРЫ ЛОЯЛЬНОСТИ	6 769	0.0%	470	7.2%	163	6 001	145 354	1 529	5	4.6	0.1%	

Сравнительная динамика пенетрации товаров



Сравнительная динамика пенетрации товаров



## НАГРУЗКА ПО ЧАСАМ

## ОТЧЁТ ПОЗВОЛЯЕТ ОПРЕДЕЛИТЬ НАГРУЗКУ ПО ТОРГОВЫМ ТОЧКАМ.

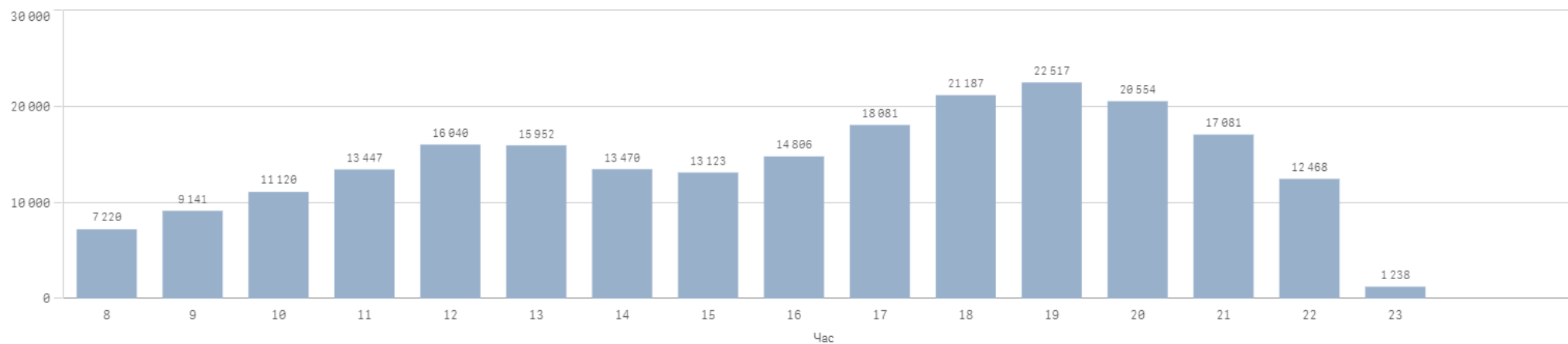
- Год
- Год-квартал
- Год-месяц
- Год-неделя
- Месяц
- Неделя
- День
- Дата
- День недели
- Выходной/Рабочий
- Декада
- Час
- Минута
- Категория 1
- Категория 2
- ...

Кол-во чеков

Нагрузка по часам

Нагрузка по магазинам

Нагрузка по кассирам



Дата

Дата	Час															
	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
01.09.2022	308	480	690	775	869	859	752	707	728	808	967	1 086	1 045	909	769	72
02.09.2022	333	510	631	718	753	866	844	794	797	824	1 026	1 112	1 089	944	745	86
03.09.2022	319	459	660	778	838	853	835	740	723	889	1 074	1 209	1 217	988	789	82
04.09.2022	299	440	609	714	799	867	807	723	786	913	1 129	1 325	1 287	981	755	69
05.09.2022	552	655	793	938	1 105	1 042	939	920	1 049	1 203	1 307	1 528	1 351	1 188	829	73
06.09.2022	434	567	673	832	1 063	995	817	789	948	1 252	1 472	1 532	1 412	1 214	896	91
07.09.2022	588	629	752	930	1 059	1 066	765	833	911	1 188	1 399	1 411	1 369	1 254	911	109
08.09.2022	454	541	590	722	977	900	678	664	883	1 144	1 283	1 349	1 224	1 048	714	71
09.09.2022	521	553	593	766	916	1 030	848	749	883	1 032	1 309	1 347	1 281	1 113	754	80
10.09.2022	406	523	674	871	967	953	803	807	907	1 079	1 223	1 257	1 095	933	647	47

# КОНСТРУКТОР

Во всех приложениях сделан конструктор, где можно выбрать все измерения и меры существующие в приложении для быстрого формирования уникальных отчетов по запросу.

03.12.2020-17.09.2022

Нет предустановок

Строки:

Столбцы:

Меры:

- Район
- Улица магазина
- Региональный менеджер
- Кустовой руководитель

**Меры:**

- Количество
- ТО с НДС
- Себестоимость
- Валовый доход
- % валового дохода
- % наценки
- Сумма маркетинга
- % маркетинга
- Валовый доход с маркетинг...
- % Наценки с маркетингом
- % Дохода с маркетингом
- ТО без НДС

Наименование ...	Год-неделя	2020/49	2020/50	2020/51	2020/52	2020/53	2021/01	2021/02	2021/03	2021/04	2021/05	2021/06	2021/07	2021/08
Магазин 001		85	854	486	990	494	409	284	569	245	811	157	368	354
Магазин 002		47	968	952	485	29 351	5 26	305	007	745	885	328	507	46 394
Магазин 003		32	746	311	149	8 29	438	11 843	511	866	206	115	465	302
Магазин 004		35	040	134	780	10 47	494	9 603	599	748	613	384	264	111
Магазин 005		0	775	543	439	988	341	3 807	946	313	694	440	418	884
Магазин 006		-	-	548	490	6 456	3 851	043	561	729	672	560	417	203
Магазин 007		-	-	545	353	560	856	126	839	071	307	295	149	2 541
Магазин 008		-	-	577	950	703	046	847	172	901	504	274	012	2 357
Магазин 009		-	-	438	440	67 995	809	336	603	701	023	064	153	854
Магазин 010		-	-	220	097	209	326	987	294	903	078	083	306	820
Магазин 011		-	-	915	927	36 63	394	4 431	195	954	4 400	942	927	0 912
Магазин 012		-	-	-	665	806	769	620	503	522	336	264	358	687
Магазин 013		-	-	-	551	28 279	036	16 27	214	521	472	561	550	848
Магазин 014		-	-	-	271	681	734	2 823	069	606	484	495	600	530
Магазин 015		-	-	-	759	4 493	1 756	751	8 474	336	495	728	010	150
Магазин 016		-	-	-	616	302	866	279	651	923	137	817	942	709
Магазин 017		-	-	-	056	848	1 413	3 270	318	737	669	279	587	529
Магазин 018		-	-	-	436	861	912	379	290	349	550	198	559	515
Магазин 019		-	-	-	-	-	-	-	-	997	747	693	941	198
Магазин 020		-	-	-	772	039	169	181	264	053	438	927	369	162
Магазин 021		-	-	-	-	646	7 225	6 180	4 445	366	10 852	2 254	3 241	5 008

## NPrinting



**1. С ФЕВРАЛЯ 2021 ГОДА НАЧАЛИ ЗАПУСКАТЬ QLIK NPRINTING, ЧТО ТОЖЕ ЯВЛЯЕТСЯ УНИКАЛЬНЫМ ОПЫТОМ, ТАК КАК ПРОЦЕСС ЗАПУСКА И СОГЛАСОВАНИЯ ФОРМЫ ОТЧЁТОВ ЗАНЯЛ МИНИМАЛЬНОЕ ВРЕМЯ.**



**2. БЫЛО ПРОВЕДЕНО ОБУЧЕНИЕ СОТРУДНИКОВ ОТДЕЛА АНАЛИТИКИ, ЧТО ПОЗВОЛИЛО СОБСТВЕННЫМИ СИЛАМИ КОМПАНИИ ФОРМИРОВАТЬ И НАСТРАИВАТЬ РАССЫЛКУ ОТЧЁТОВ.**



**3. ЭТО ПОЗВОЛИЛО В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ ОГРАНИЧИТЬ ЧИСЛЕННОСТЬ ОТДЕЛА АНАЛИТИКИ - 3 СОТРУДНИКАМИ.**



Поиск в папке "Клик"  Текущая папка ▾

Все Непрочитанные По Дата ▾ ↑

- qliknprinting@barakamarket.uz** 06.06.2022  
Отчёт по продажам  
Коллеги, Добрый день. В приложении
- qliknprinting@barakamarket.uz** 06.06.2022  
Коллеги, Добрый день. В приложении Кол-во
- qliknprinting@barakamarket.uz** 06.06.2022  
Коллеги, Добрый день. В приложении Сверка
- qliknprinting@barakamarket.uz** 06.06.2022  
Коллеги, Добрый день. В приложении Анализ
- qliknprinting@barakamarket.uz** 06.06.2022  
Коллеги, Добрый день. В приложении Отчёт
- qliknprinting@barakamarket.uz** 06.06.2022  
Коллеги, Добрый день. В приложении Анализ
- qliknprinting@barakamarket.uz** 06.06.2022  
Коллеги, Добрый день. В приложении Отчёт
- qliknprinting@barakamarket.uz** 06.06.2022  
Коллеги, Добрый день. В приложении
- qliknprinting@barakamarket.uz** 06.06.2022  
Коллеги, Добрый день. В приложении

Ответить Ответить всем Переслать

qliknprinting@barakamarket.uz s.milishkevich@barakamarket.uz  
**Отчёт по продажам**

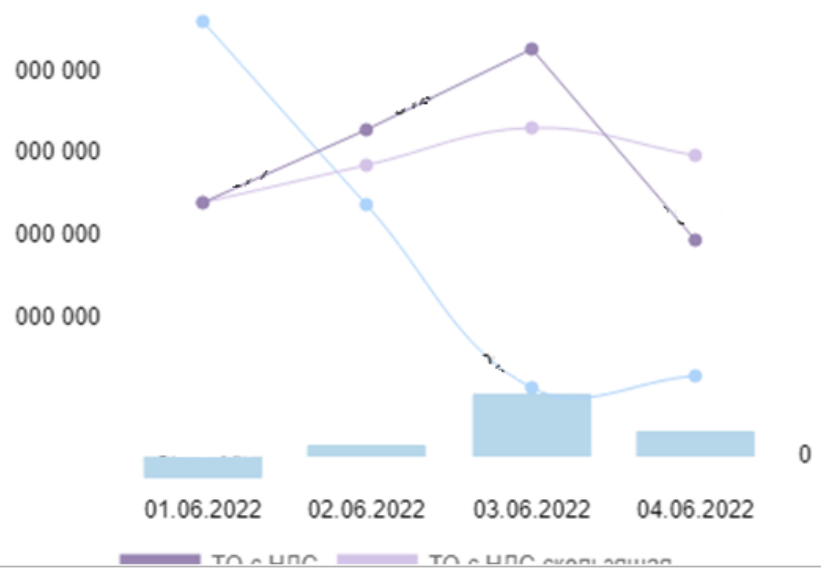
2 05.06.2022

-  Отчёт по продажам за 04.06.2022.xlsx 34 KB
-  Отчёт по продажам по часам за 04.06.2022.xlsx 447 KB

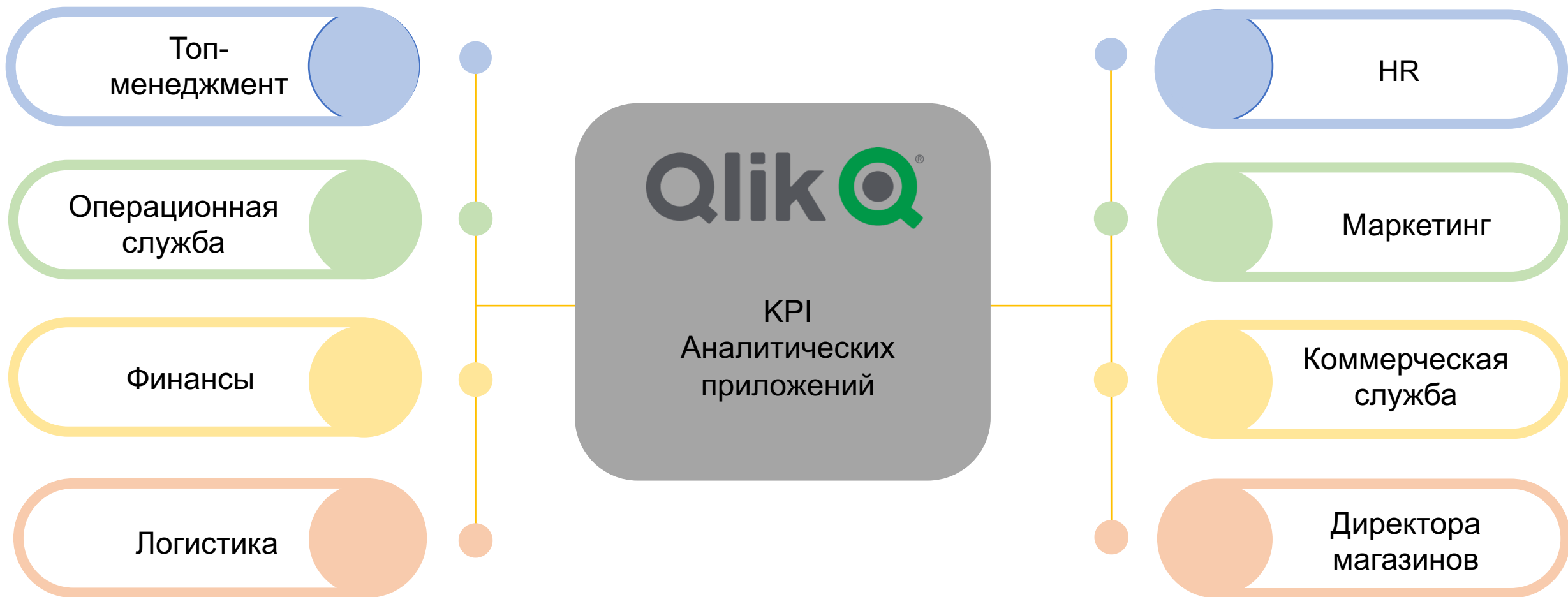
Коллеги,  
Добрый день.

В приложении динамика KPI. Представлены актуальные данные по ежедневным продажам за текущий месяц.

### Динамика продаж



- 1. ЕЖЕДНЕВНО МЫ ОТПРАВЛЯЕМ ДО 20 АВТОМАТИЧЕСКИ СФОРМИРОВАННЫХ УНИКАЛЬНЫХ ОТЧЁТОВ.  
ЭТО КОЛИЧЕСТВО ПОСТОЯННО УВЕЛИЧИВАЕТСЯ.  
У КАЖДОГО ОТЧЁТА НАСТРОЕНА СВОЯ ПЕРИОДИЧНОСТЬ: ЕЖЕДНЕВНЫЙ, ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ, ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ И Т.Д.**
- 2. ПЕРВЫЕ ОТЧЁТЫ ПРИХОДЯТ В 9.00 – В НАЧАЛЕ РАБОЧЕГО ДНЯ И ДАЛЕЕ С ПЕРИОДИЧНОСТЬЮ В 5 МИНУТ.**
- 3. ЗА ВЕСЬ ПЕРИОД БЫЛО ОТПРАВЛЕНО БОЛЕЕ 10 000 ОТЧЁТОВ.**
- 4. АДРЕСАТЫ:**
  - ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ
  - СОТРУДНИКИ ОФИСА ИЗ РАЗЛИЧНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ И ДЕПАРТАМЕНТОВ
  - ДИРЕКТОРА МАГАЗИНОВ
- 5. ОСНОВНЫЕ ПЛЮСЫ NPRINTING:**
  - РАБОТАЕТ КАЖДЫЙ ДЕНЬ
  - ОТПРАВЛЯЕТ ОТЧЁТЫ СТРОГО СОГЛАСНО РАСПИСАНИЮ
  - НЕ СТОИТ В ПРОБКАХ
  - НЕ УХОДИТ В ОТПУСК
  - НЕ БОЛЕЕТ
  - НЕ УХОДИТ В ДЕКРЕТ И Т.Д.





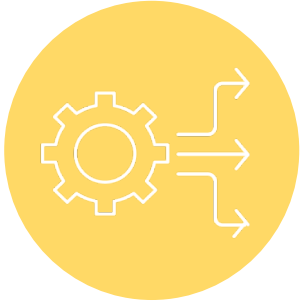
**1. МЫ СФОРМИРОВАЛИ ДОВОЛЬНО ПРОДУКТИВНУЮ АРХИТЕКТУРУ ОТЧЁТОВ ПО ОСНОВНЫМ КРІ КОМПАНИИ, ОТ ПРЕДНАСТРОЕННЫХ ДАШБОРДОВ В ПРИЛОЖЕНИИ (БОЛЕЕ 50) - ДО АВТОРАССЫЛКИ РЯДОВЫМ СОТРУДНИКАМ, ДЕПАРТАМЕНТАМ, ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМ НЕОБХОДИМОЙ ИМ ОТЧЁТНОСТИ.**



**2. ОПЕРАТИВНО ПОЛУЧАЕМ ДАННЫЕ, МОЖЕМ ОПРЕДЕЛИТЬ ТРЕНДЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ ПО КРІ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ БЫСТРО ПРИНИМАТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОМПАНИИ.**



**3. БЛАГОДАРЯ УЖЕ ИМЕЮЩИМСЯ ДАННЫМ МОЖЕМ БЫСТРО СФОРМИРОВАТЬ НЕОБХОДИМУЮ ОТЧЁТНОСТЬ ПО ЗАПРОСАМ БИЗНЕСА.**



**1. ПОДКЛЮЧЕНИЕ К НЕДАВНО ЗАПУЩЕННОЙ ПРОГРАММЕ ЛОЯЛЬНОСТИ.**



**2. АНАЛИЗ ПРОМО-АКТИВНОСТЕЙ.**



**3. КАТЕГОРИЙНЫЙ АНАЛИЗ.**

**4. ПЕРЕВОД ДАШБОРДОВ ИСПОЛЬЗУЮЩИХСЯ КОМПАНИЕЙ В ПРИЛОЖЕНИЯ QLIK.**

**5. РАЗРАБОТКА КОНСТРУКТОРА 2.0**