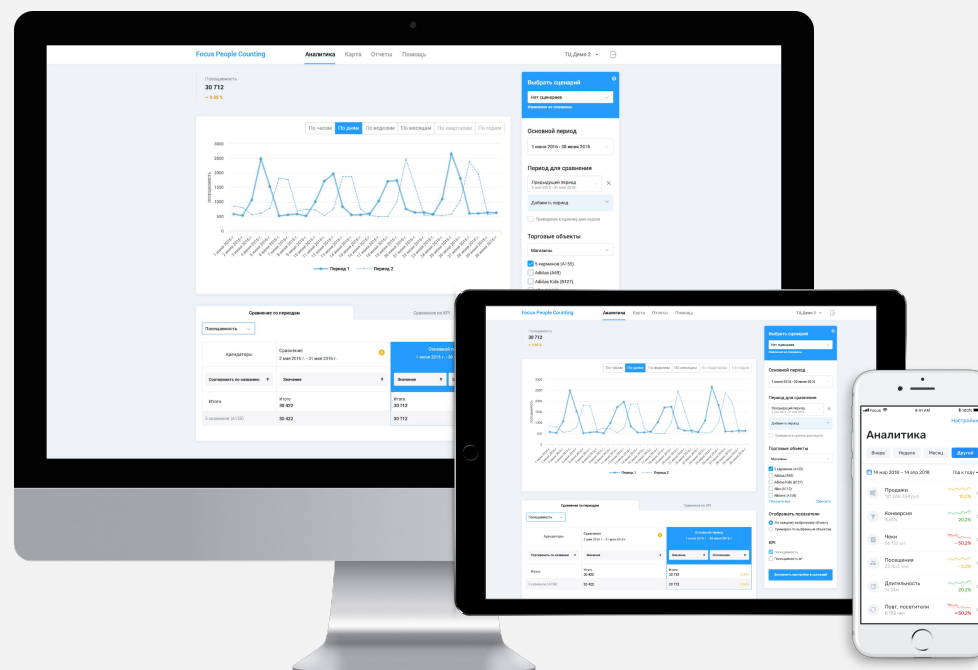


# FOCUS FOOTFALL

Управление  
посещаемостью на  
качественно новом уровне



# ДЛЯ ЧЕГО СЧИТАТЬ ПОСЕТИТЕЛЕЙ В РИТЕЙЛЕ?

Корректировка графика работы персонала

Система мотивации персонала на основе коэффициента конверсии

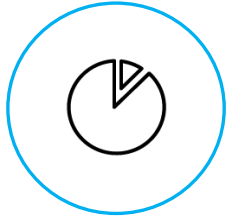
Планирование и оценка эффективности маркетинговых акций

Оценка эффективности работы магазина

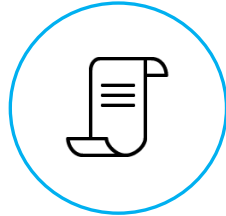
A high-angle, wide shot of a modern, multi-level shopping mall. The mall features several levels connected by escalators and walkways. People are seen walking on various levels, some on the escalators. The architecture is contemporary with clean lines and a mix of materials. Storefronts for brands like 'MANGO' and 'ESPRIMO' are visible. The lighting is bright and even. The overall atmosphere is busy and modern.

**4 КЕЙСА**

**УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ С ПОМОЩЬЮ  
УПРАВЛЕНИЯ ДАННЫМИ О  
ПОСЕЩАЕМОСТИ**



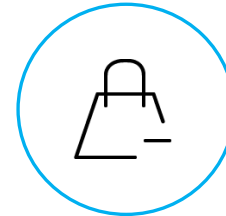
Кол-во магазинов  
в сети  
**30**



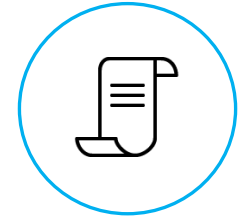
Средний чек  
**1 751 руб**



Средний  
Коэффициент  
конверсии, норма  
**10%**



Среднее кол-во  
персонала в магазине  
**4**



Средний оборот  
магазина в мес  
**3 667 000 руб.**



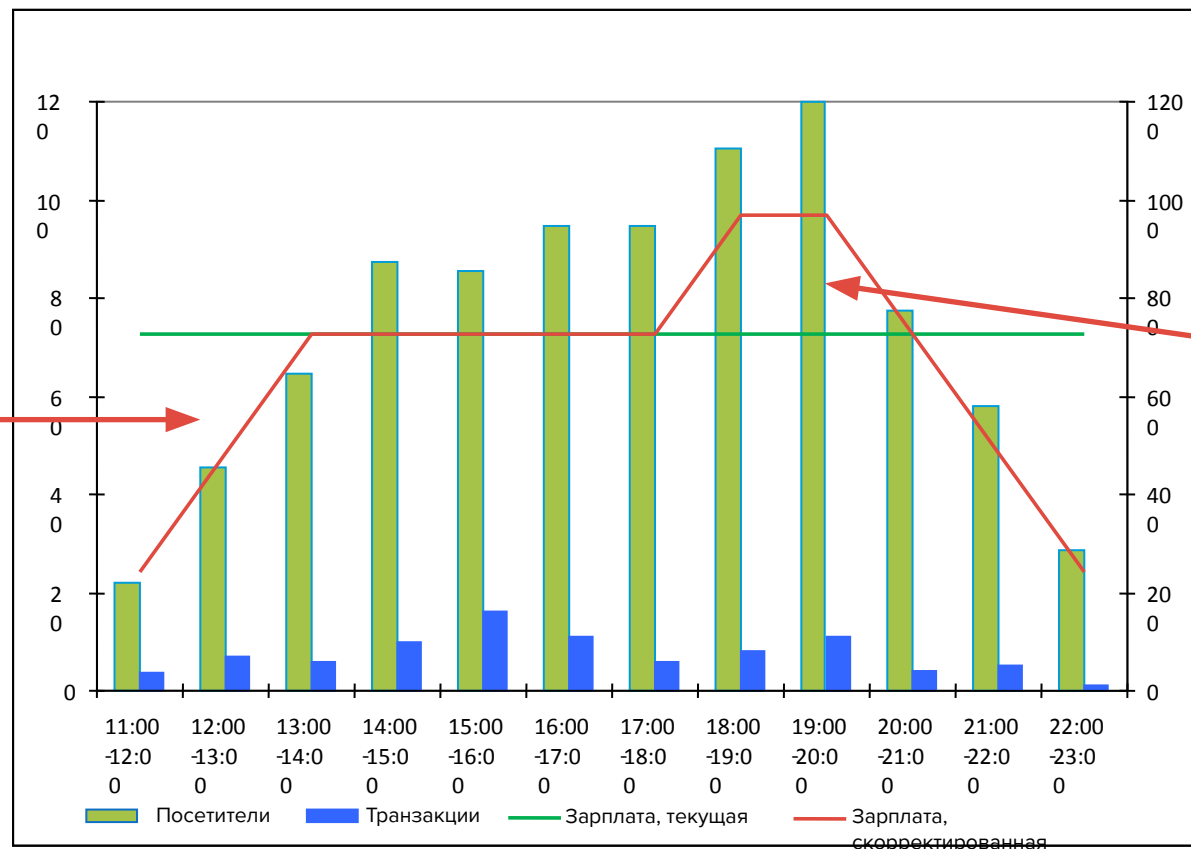
СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО ПОСЕТИТЕЛЕЙ В ДЕНЬ: **700 чел/магазин**

ЗАТРАТЫ НА ФОТ В МЕСЯЦ С МАГАЗИНА **200 000 руб**

ЗАТРАТЫ НА ФОТ В МЕСЯЦ С СЕТИ **6 000 000 руб**

# КЕЙС 1. КОРРЕКТИРОВКА ГРАФИКА ПЕРСОНАЛА ПО ВРЕМЕНИ

В часы низкой посещаемости нет смысла выводить весь персонал смены.



В часы пиковой посещаемости необходимо убедиться в достаточном количестве персонала. Цель не упустить ни одного клиента!

## КЕЙС 2. КОРРЕКТИРОВКА ГРАФИКА ПЕРСОНАЛА ПО ДНЯМ НЕДЕЛИ

ЧАСЫ РАБОТЫ МАГАЗИНОВ				ДЕЙСТВУЮЩИЙ ГРАФИК														РАСЧЕТНЫЙ ГРАФИК													
МАГАЗИНЫ	День недели исходник	РЕЖИМ РАБОТЫ	Старт/ТЦ	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	ИТОГО чел.час	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	ИТОГО чел.час
Магазин 1	1	пн-вс. 10:00-22:00	ТЦ	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	182	1.0	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	1.0	161
Магазин 1	2	пн-вс. 10:00-22:00	ТЦ	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		1.0	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	1.0	
Магазин 1	3	пн-вс. 10:00-22:00	ТЦ	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		1.0	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	1.0	
Магазин 1	4	пн-вс. 10:00-22:00	ТЦ	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		1.0	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	1.0	
Магазин 1	5	пн-вс. 10:00-22:00	ТЦ	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		1.0	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	1.0	
Магазин 1	6	пн-вс. 10:00-22:00	ТЦ	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		1.0	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	1.0	
Магазин 1	7	пн-вс. 10:00-22:00	ТЦ	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		1.0	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	1.0	

### ИТОГ

Без сокращения персонала, но за счет оптимизации рабочего графика персонала в течении дня

**сокращение расходов ФОТ на 10,5%**  
**Для вашей сети- 630 000 руб. в месяц**

За счет оптимального распределения персонала в часы пиковой нагрузки,

**Увеличение оборота сети на 3-5%**  
**Для вашей сети- 5 197 500 руб. в месяц**

## КЕЙС 3. ОЦЕНКА КОНВЕРСИИ

## СРАВНЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДВУХ МАГАЗИНОВ

Магазин 1

Количество чеков

70

Средняя  
сумма чека

1 751 руб

Оборот

122 570 руб

Магазин 2

Количество чеков

70



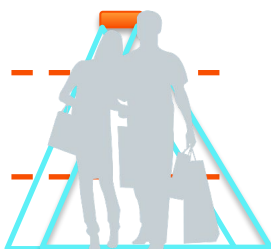
1 751 руб

122 570 руб

До установки систем подсчета посетителей считалось, что они функционируют с одинаковым успехом

Количество посетителей

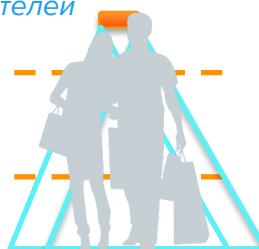
713

Коэффициент  
конверсии

9,8%

Количество  
посетителей

600



При одинаковом количестве покупателей и сумме чека эффективность работы магазина **2 (11,6%)** выше, чем у магазина **1 (9,8%)**

11,6%

- Таким образом, работа с клиентом во втором магазине организована более эффективно (большее количество посетителей, генерируемых объектом, становятся покупателями)
- При этом, потенциал для развития в сложившихся условиях более высок в первом магазине (есть возможность увеличить количество чеков, используя поток, уже генерируемый объектом)

### НОВАЯ СИСТЕМА МОТИВАЦИИ - БОРЬБА ЗА КАЖДОГО ПОТЕНЦИАЛЬНОГО КЛИЕНТА!



Увеличение продаж = **183 855 р.** в день по всей сети

---

Увеличение продаж = **5 515 650 р.** в месяц по всей сети



Итог:

розничная сеть из 30 магазинов, средний чек 1 750 руб, увеличила свой оборот на **12 300 000 руб**, начав применять качественные данные о посещаемости в управлении

*Система подсчета посетителей  
нового поколения*

## ОБЛАЧНЫЙ ИНТЕРФЕЙС

Весь функционал доступен в облачном web-интерфейсе, а если нет доступа к компьютеру — можно отслеживать главные моменты через мобильное приложение.

# FOCUS FOOTFALL

## НАДЕЖНЫЕ ДАННЫЕ

Точность подсчета 98% (швейцарское и канадское качество),  
Соблюдение SLA «зашиито» внутри лицензии

## ПОИСК ИНСАЙТОВ

с помощью системы вы можете легко самостоятельно принимать решения, оперативно используя информацию о посещаемости

## НОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПОСЕЩАЕМОСТЬЮ 4 в 1

1

### КАЧЕСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ПОДСЧЕТА ПОСЕТИТЕЛЕЙ

Швейцарское и канадское качество

2

### МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ОБЛАЧНЫЙ WEB-ИНТЕРФЕЙС

Решение задач разных типов  
пользователей

3

### МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

4

### КОНТРОЛЬ СЕРВИСНЫХ ИНЦИДЕНТОВ



## ПРЕИМУЩЕСТВА СИСТЕМЫ



### НАДЕЖНОСТЬ

Разработана ритейл аналитиками. Помогает решать задачи, просто и удобно



### МОБИЛЬНОСТЬ

Web-приложение. Мобильное приложение. Держите бизнес под контролем. Нон стоп



### МОДУЛЬНОСТЬ

Доступ к решениям экосистемы Focus. Ваши потребности в работе с данными растут – подключайте модули Focus и другие системы



### КАЧЕСТВО

Не беспокойтесь о качестве данных — соблюдение SLA всегда гарантируется



### БЕЗОПАСНОСТЬ

Безопасность данных подтверждается сертификатом ГОСТРИСО/МЭК27001-2006



### ТОЧНОСТЬ

Мы используем лучшее оборудование в мире — 3D видеосчетчики

оборудование

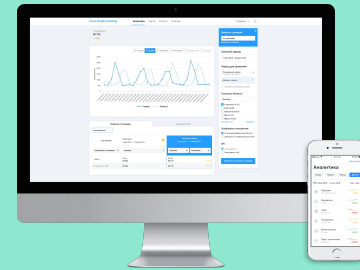
## Система подсчета посетителей

(Xovis, Brickstream и др.)



лицензия

## Облачная лицензия



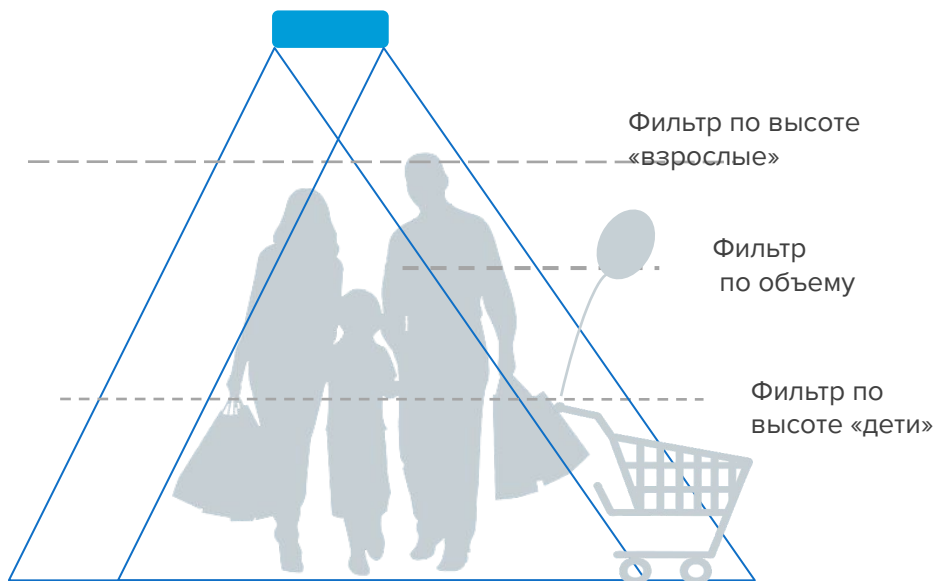
# 1. СИСТЕМА ПОДСЧЕТА ПОСЕТИТЕЛЕЙ



**98%** точность подсчета вне зависимости от плотности потока посетителей, освещения, и температуры

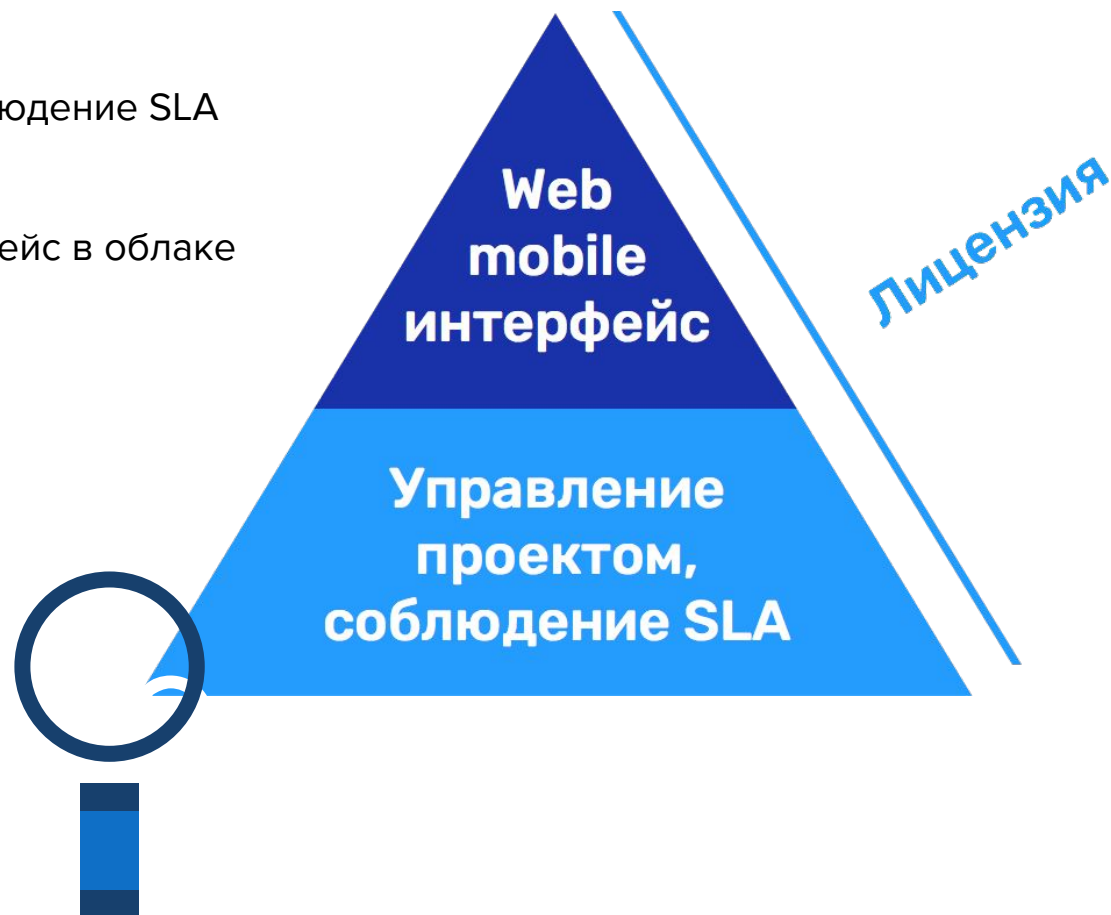
Устройство видит **«трехмерное»** пространство, реагирует только на объемную фигуру объекта

**Маскировка**- функция для сохранения конфиденциальности посетителей



## 2. ОБЛАЧНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ

- 1 Управление проектом, соблюдение SLA
- 2 Аналитический web-интерфейс в облаке
- 3 Мобильное приложение
- 4 Отчеты (возможность выгрузки в excel)



## ВОЗМОЖНОСТИ FOCUS FOOTFALL

Быстрая оценка работы розничной сети за выбранный период

Определение лучших/худших результатов

Сохранение настроек фильтров для повторного пользования

Оценка маркетинговых событий

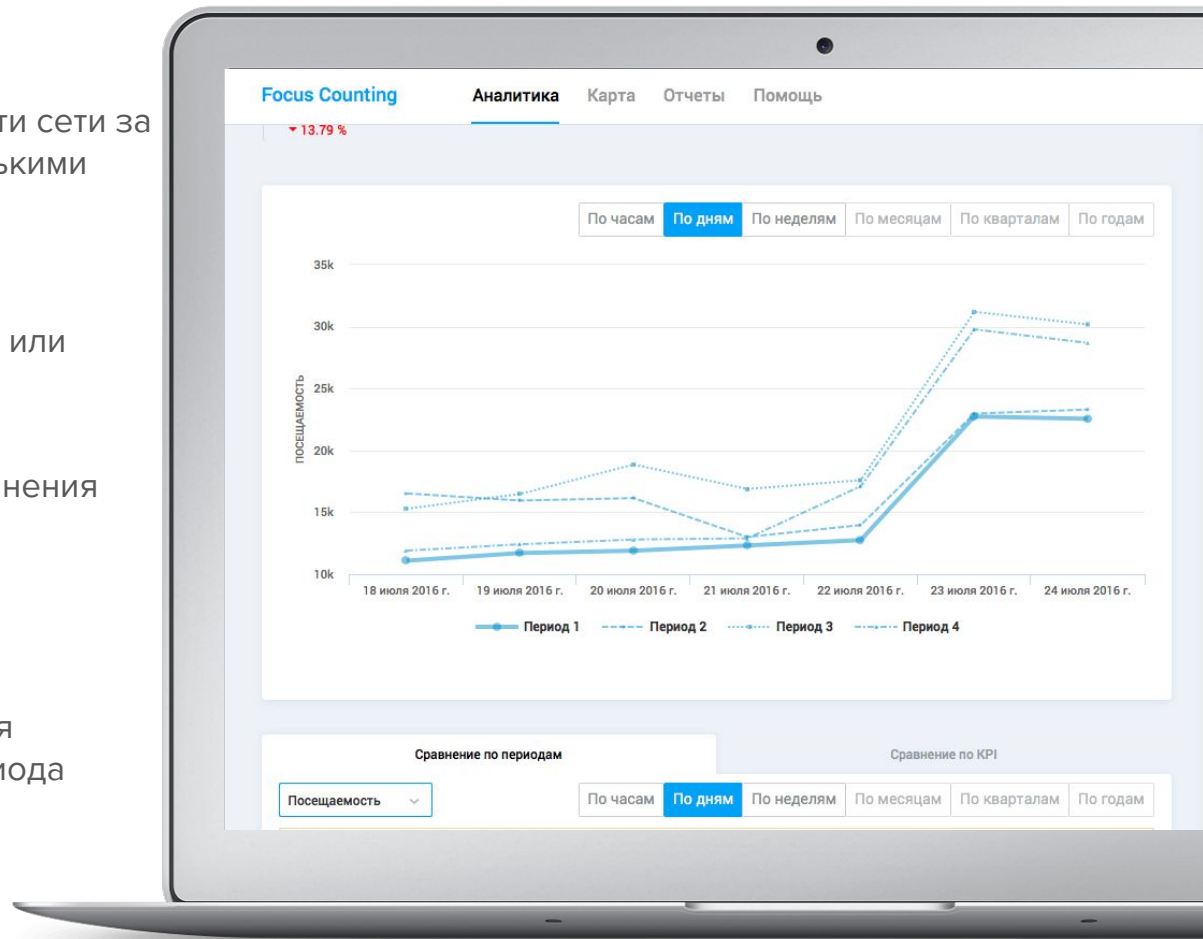
Оценка регионального фактора

Выгрузка отчетов



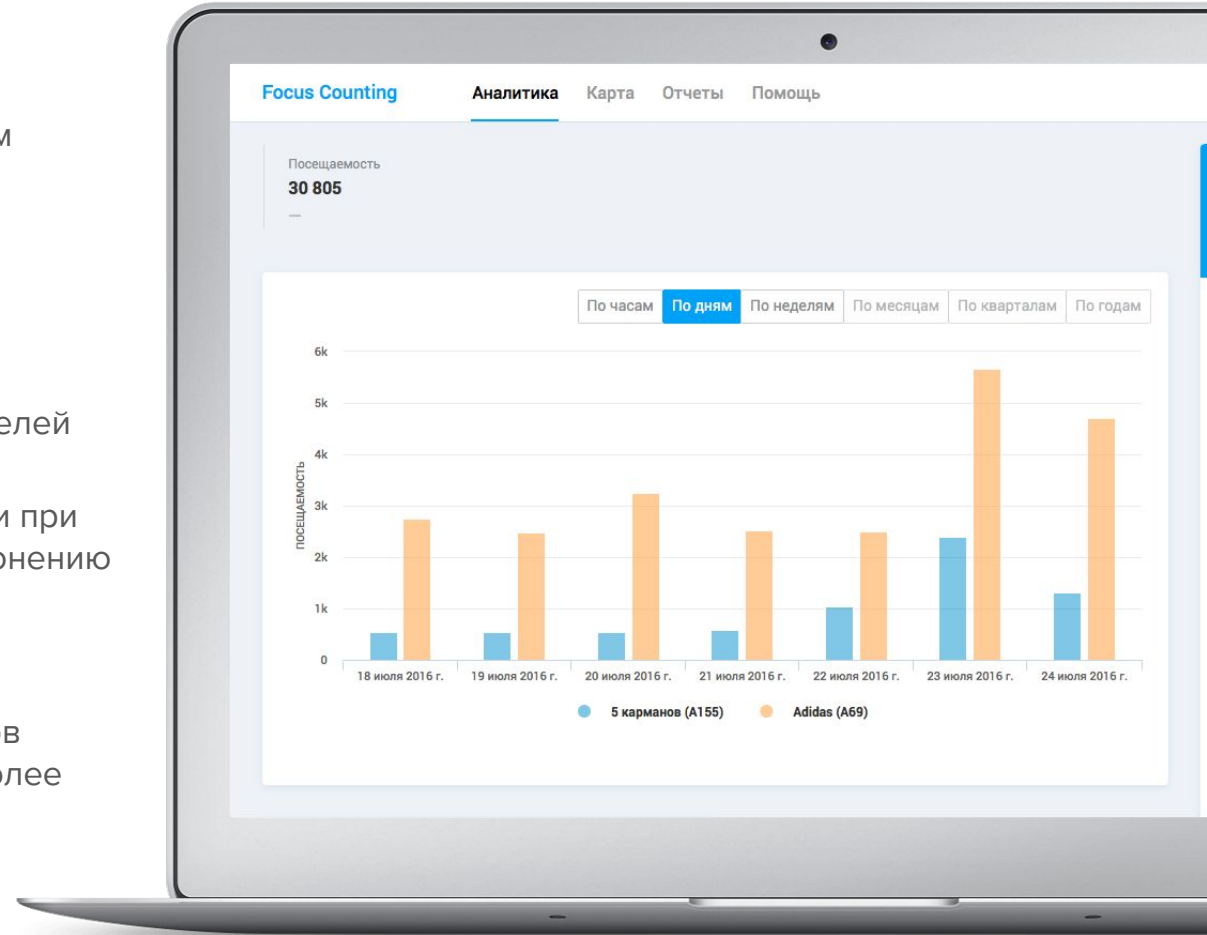
Составление общей динамики посещаемости сети за выбранный период по сравнению с несколькими прошлыми периодами

- 1 Выбор предустановленных периодов, или произвольного периода
- 2 Выбор до четырех периодов для сравнения
- 3 Визуальная оценка проблемных мест на графике
- 4 В таблице можно смотреть отклонения к основному периоду от каждого периода для сравнения



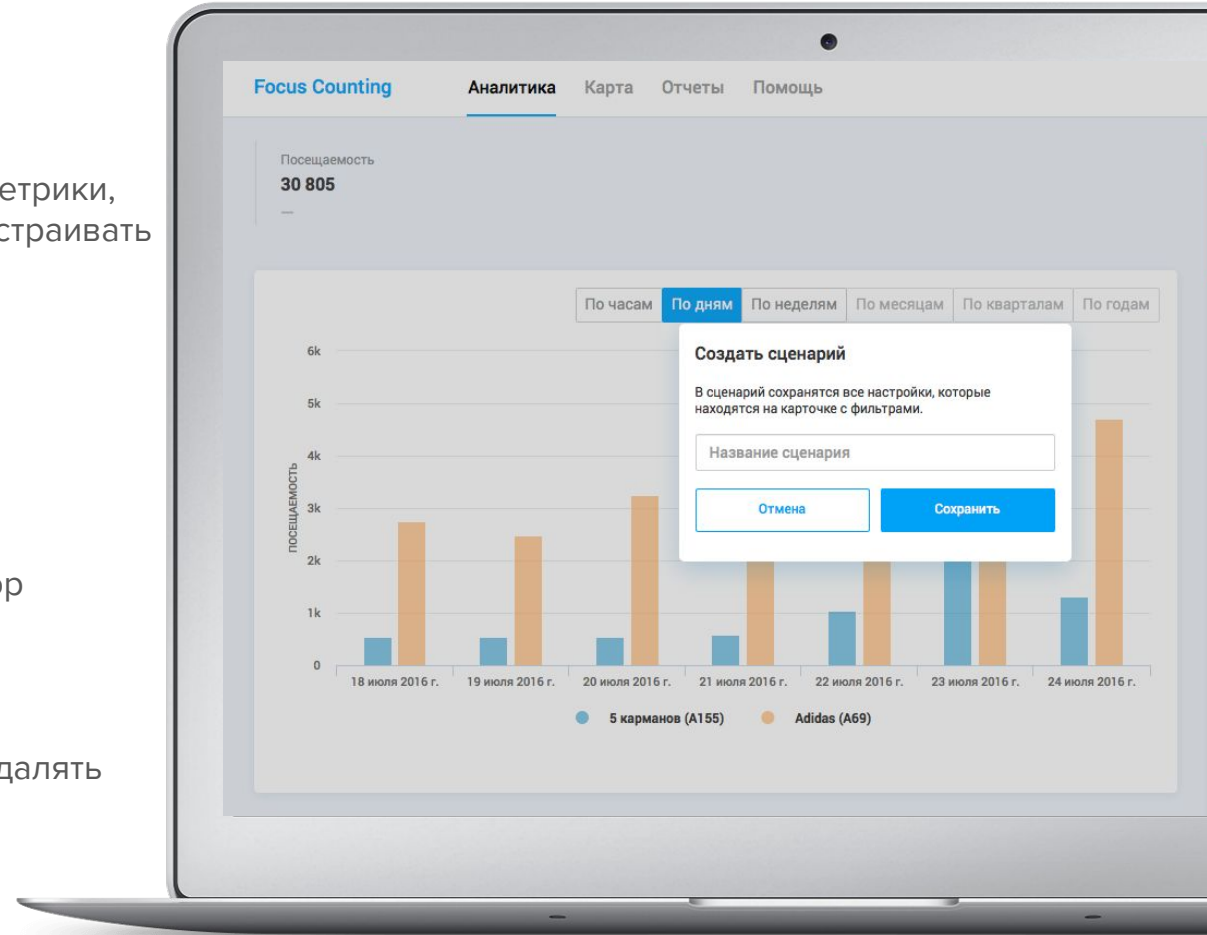
Сравнение магазинов сети по абсолютным значениям, или по отклонению от периода

- 1 Сортировка таблицы по абсолютному значению, чтобы выявить лидеров и аутсайдеров по количеству посетителей
- 2 Добавление периода для сравнения и при помощи сортировки таблицы по отклонению определение лидеров и аутсайдеров по отклонению от периода
- 3 Можно выбрать до четырех периодов для сравнения, чтобы получить наиболее достоверную информацию



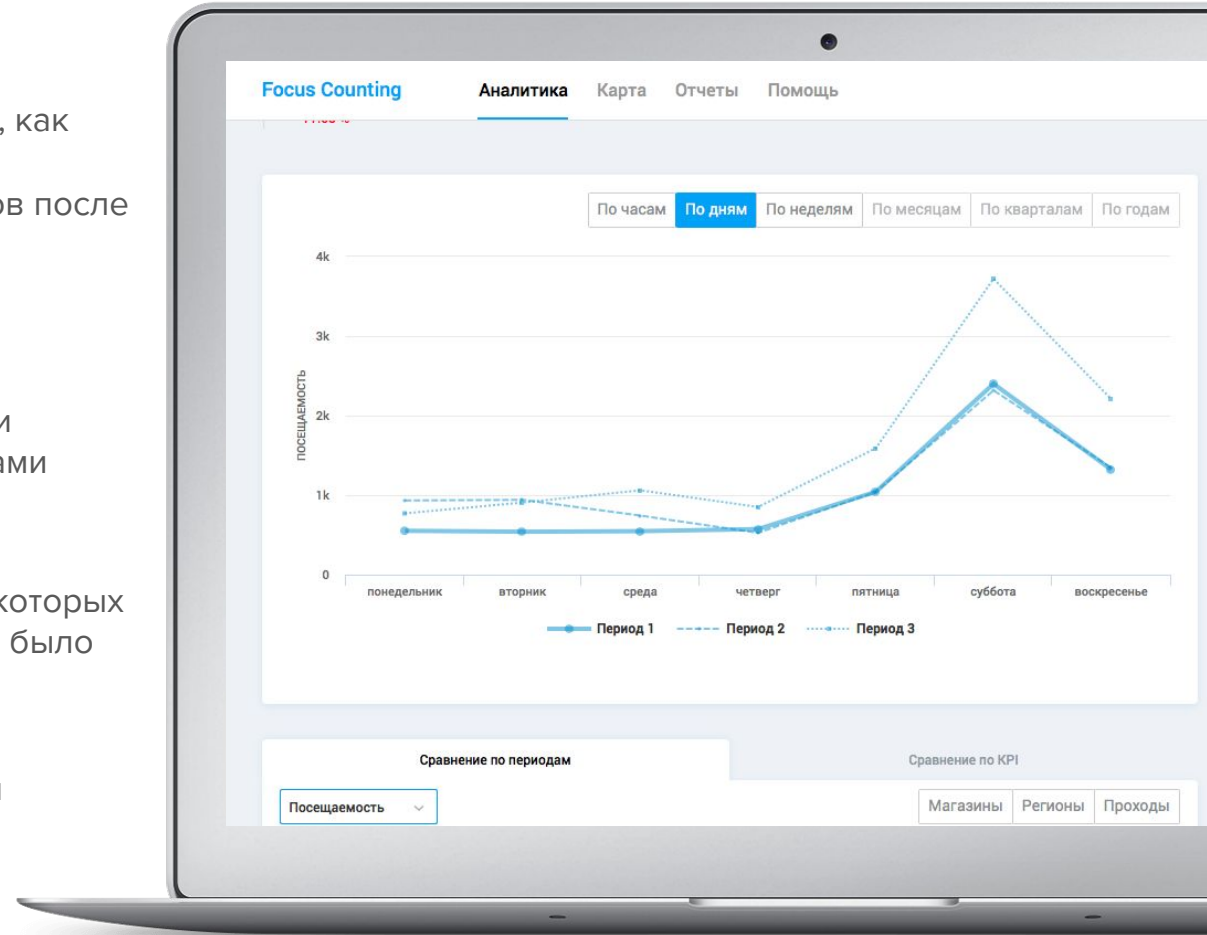
Если вы часто анализируете одни и те же метрики, вы можете создавать сценарии, чтобы не настраивать фильтры каждый раз.

- 1 Любое количество сценариев
- 2 Для каждого пользователя свой набор сценариев
- 3 Просто добавлять, редактировать и удалять



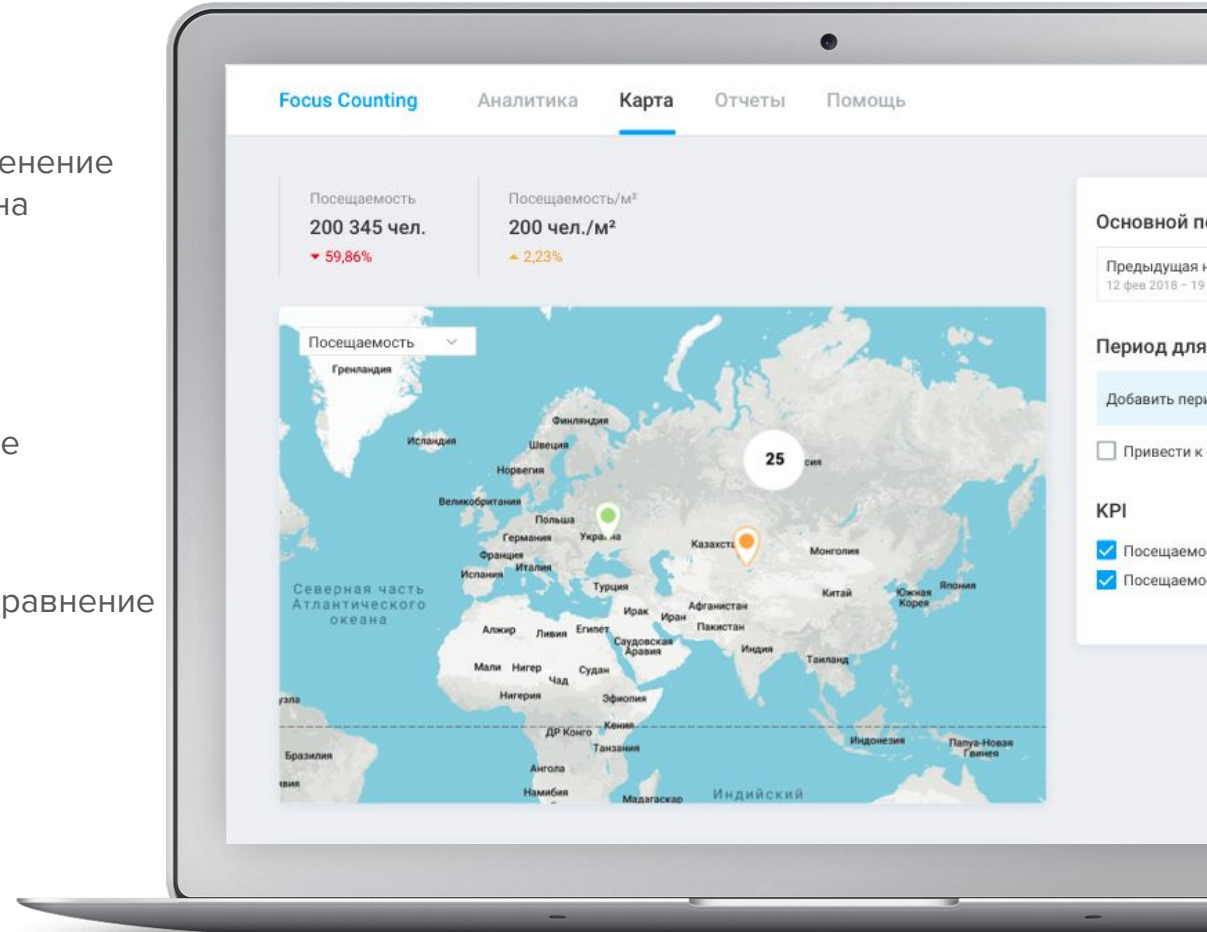
Оценка эффективности работы промоутера, как повлияли на посещаемость новые витрины, насколько увеличилось количество клиентов после проведения распродажи

- 1 Сравнение периода проведения акции с несколькими аналогичными периодами
- 2 Оценка разницы между объектами, в которых была проведена акция, и где акции не было
- 3 Оценка долгосрочного влияния акции на посещаемость



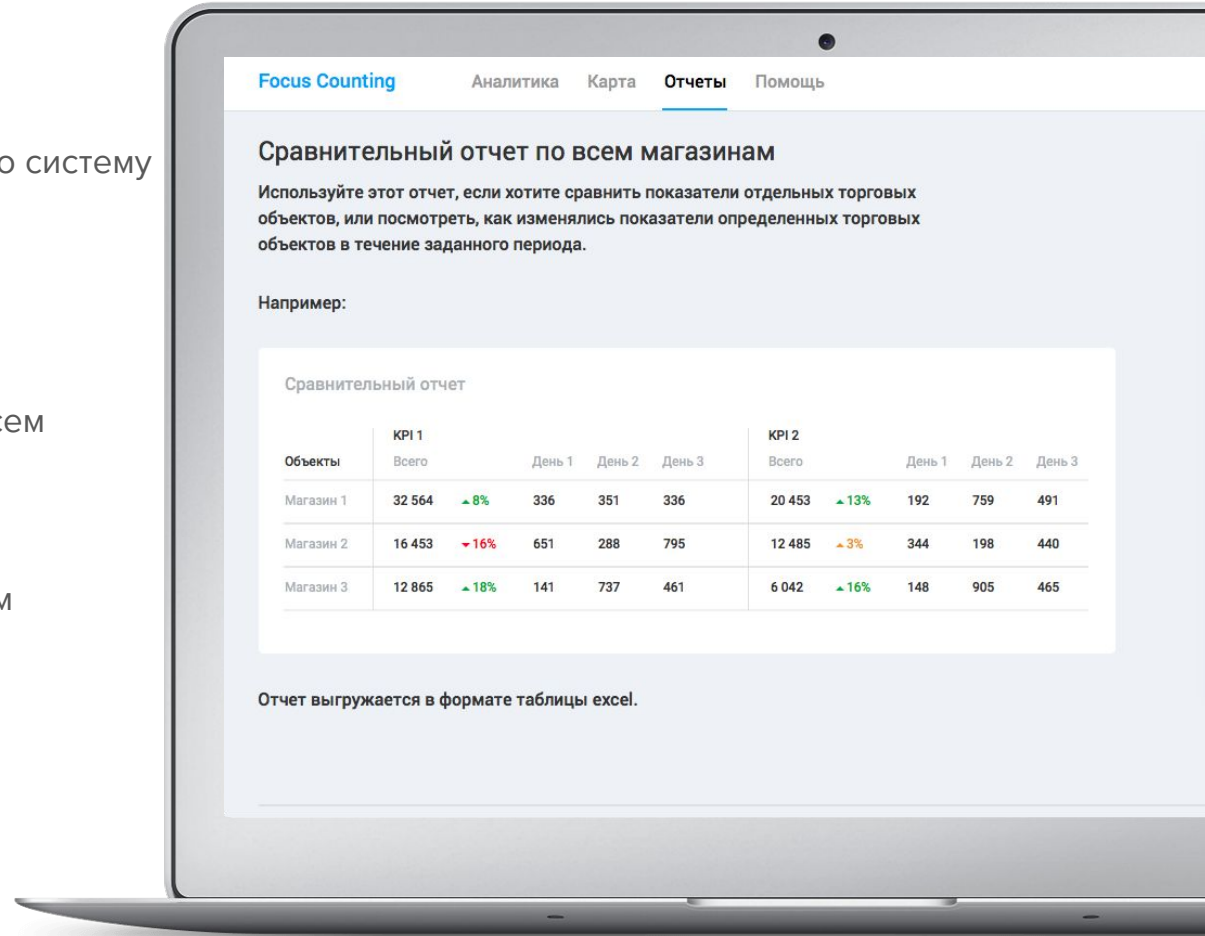
Сравнение объекта с находящимися в том же регионе, чтобы понять, является ли изменение общерегиональной тенденцией, или причина изменений кроется в самом объекте

- 1 Просмотр динамики объектов на карте
- 2 Выделение интересующих объектов, сравнение их динамику между собой



Если вам нужно провести дополнительное исследование, или загрузить данные в свою систему аналитики, вы можете:

- 1 Выгрузить сравнительный отчет по всем объектам торговой сети
- 2 Выгрузить суммарные данные по всем объектам за период

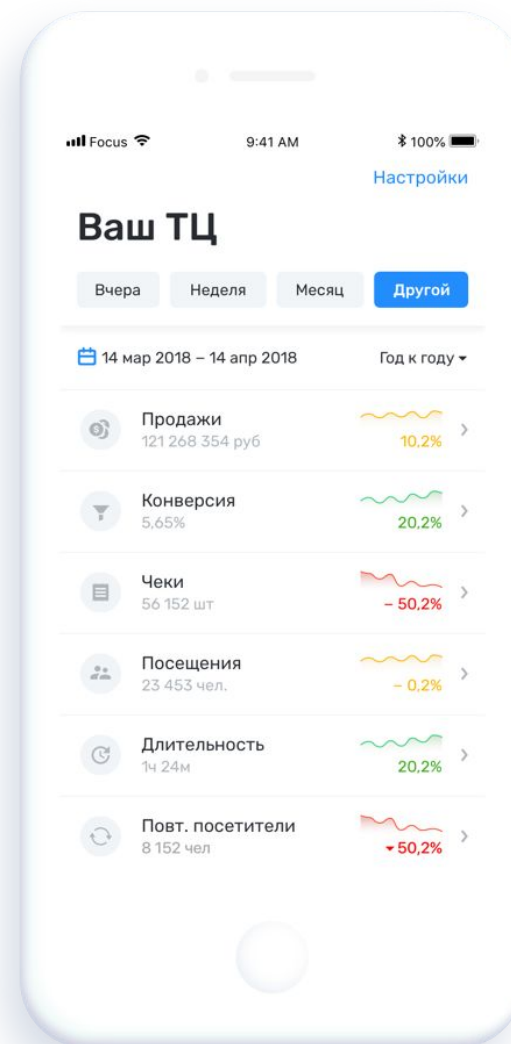


## МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ: РАБОЧИЙ СТОЛ

Для всех, особенно для собственников ТЦ, топ-менеджмента и управляющих торговых центров

- Быстрая оценка ситуации в ТЦ за выбранный период: стало лучше или хуже

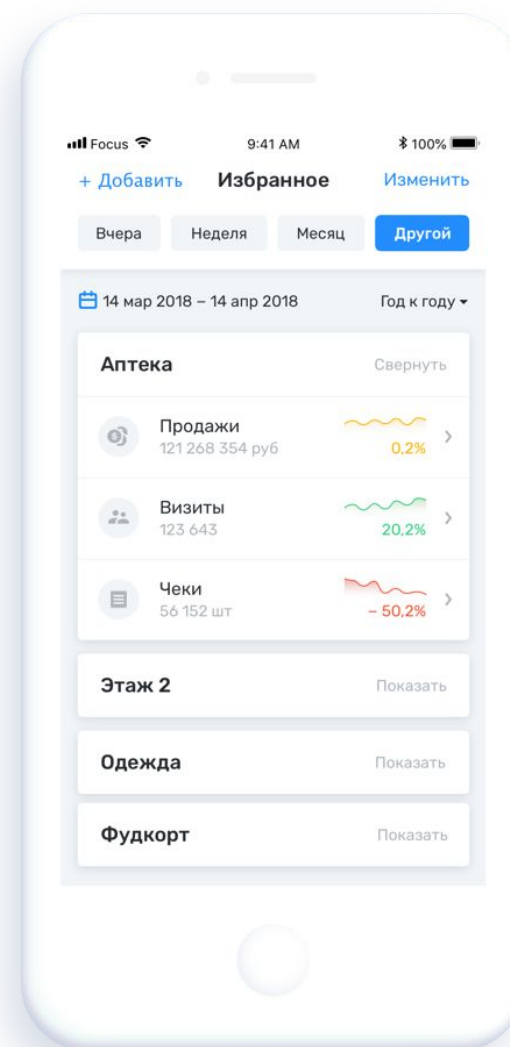
- Детализация проблемного показателя



## МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ: ИЗБРАННОЕ

Для тех, кто хочет отслеживать результаты работы отдельных объектов (магазинов, зон, категорий).

- Лизинг-менеджер может отслеживать только результаты своей категории.
- Управляющий ТЦ может отслеживать результаты самых критичных магазинов.
- Маркетолог может отслеживать посещаемость зоны, где сейчас проходит акция.





# МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ: РЕЙТИНГИ

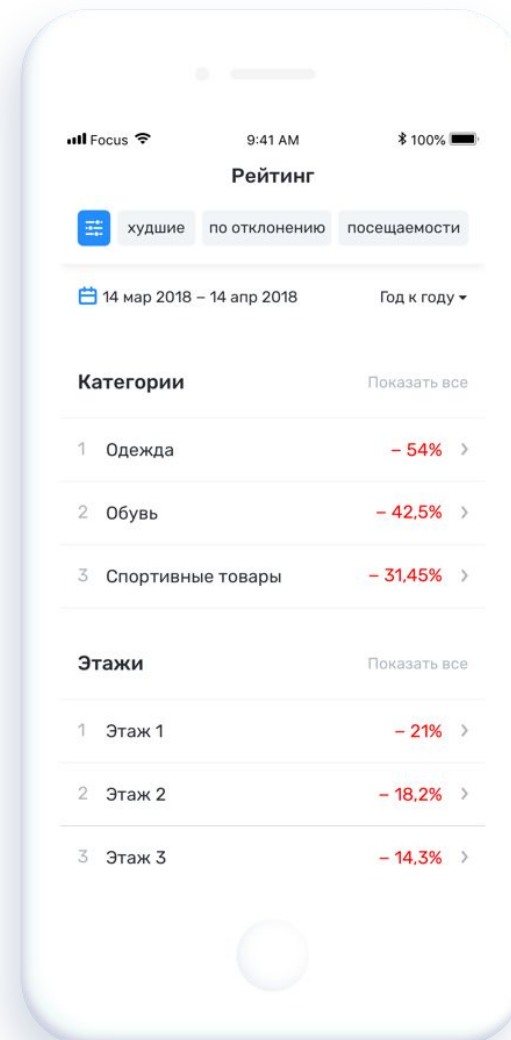
Для всех

- Какие арендаторы на этой неделе упали сильнее всего в посещаемости

- У кого в ТЦ самый высокий средний чек

- Кто лидер, а кто аутсайдер в категории «Детская одежда»

- Какая категория наиболее выросла за это полугодие





## СЕРВИСНЫЕ РАБОТЫ В РАМКАХ ОБЛАЧНОЙ ЛИЦЕНЗИИ FOCUS

Дополнительная гарантия на оборудование на весь срок заключения договора УД



Ежедневная проверка доступности оборудования



Ежедневная проверка наличия данных о посещаемости, их полноты и корректности



Восстановление пробелов в данных с помощью уникальных аналитических алгоритмов Ватком



Выгрузка отсутствующих данных



Резервное хранение данных



Визуализация данных о посещаемости в Аналитической системе Focus



Доступ к Service Desk для онлайн мониторинга SLA и удержания 95% (кол-во салонов с работоспособным оборудованием)



Удаленная настройка и устранение неисправности

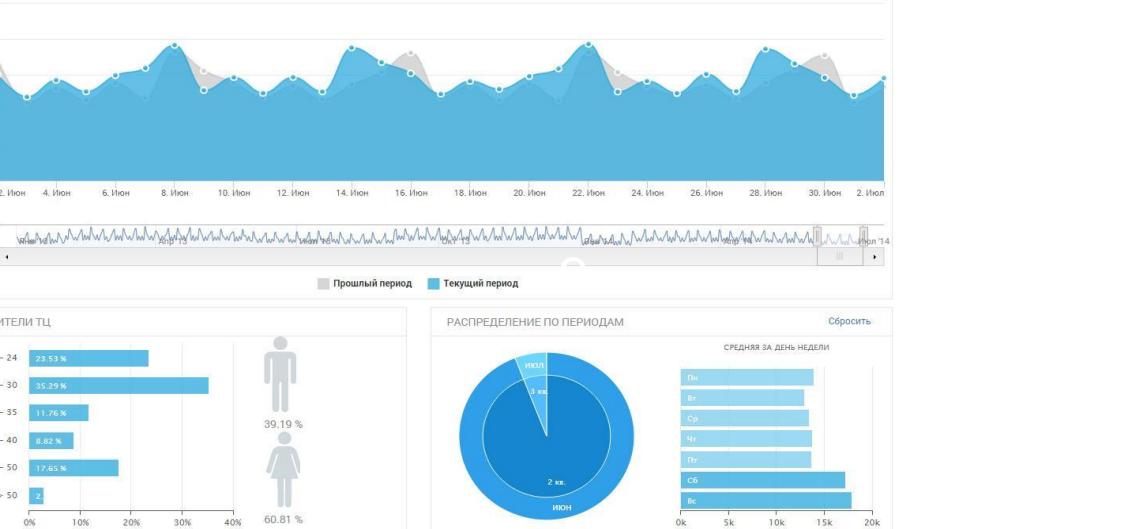


Выезд на объект для устранения неисправности



Персональный дата-менеджер





### АДРЕС

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



### КОНТАКТЫ

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

**WATCOM: FOCUS НА ПОСЕТИТЕЛЯ!**