

Statystyki 1/3

Jednym z podstawowych modułów aplikacji Gabi.net jest moduł *Statystyki*, umożliwiający generowanie zestawień cyklicznych i raportów marketingowych. Dla ustalonego przedziału czasu aplikacja Gabi.net opracuje dla Ciebie profesjonalne raporty o działaniu firmy, dzięki którym zyskasz wiedzę o sprzedaży usług i produktów. Z raportów dowiesz się również, do którego pracownika klienci zapisują się najchętniej, którzy z klientów odwiedzają Twój salon najczęściej i jakie zabiegi wybierają. W tym module znajdziesz również raport kasowy, dzięki któremu obliczanie wpływów na koniec każdego miesiąca przestanie być uciążliwym zajęciem. Każdy z raportów wyposażony jest w opcję wydruku. Dostęp do niej znajdziesz w prawym górnym rogu widoku. WAŻNE: Raporty i statystyki salonu tworzone są wyłącznie w oparciu o zakończone wizyty.

Statystki marketingowe

Statystyki marketingowe pozwalają analizować kondycję twojej firmy w 5 niezależnych płaszczyznach: pod kątem klienta, pracownika, usługi, produktu oraz wizyty. Każdy z widoków „Statystyk marketingowych”, z wyjątkiem „Statystyk pracowników”, charakteryzuje się występowaniem tabeli oraz zestawu wykresów.

Każda z tabel z kolei przedstawia trzy przedziały czasu, opisane jako poprzedni, aktualny i następny. To jakie przedziały czasu będą analizowane zależy od użytkownika, który za pomocą pól *Data od/Data do* może swobodnie ustawiać bieżący przedział czasu. Przedział czasu prezentowany na wykresach można ustawić także wybierając jedną z opcji dostępnych na liście za etykietą *Okres* (miesiąc, kwartał, półrocze, rok). Opcja *własny* pozwoli przeanalizować dane dla dowolnego przedziału czasu, np. tygodnia. W każdej chwili można dokonać zmiany analizowanego okresu. Możliwe jest to za pomocą przełącznika widocznego jako zestaw strzałek w nagłówku tabeli zbiorczej. Oprócz zbiorczych danych, każda z tabel wyświetla informację jaką tendencją charakteryzuje się przedstawiony parametr (wzrostową czy spadkową). Każda z kategorii Statystyk marketingowych umożliwia dodatkowo analizowanie danych w ujęciu rok do roku. Dzięki tej opcji w szybki sposób sprawdzisz jak analizowany parametr kształtował się na przestrzeni 3 lat.

W części *Statystyk marketingowych* dotyczącej klientów przeanalizujesz, którzy z klientów są najbardziej aktywni, oraz sprawdzisz jak kształtowała się sprzedaż usług i produktów w ujęciu na klienta w zadanym okresie czasu.

Część marketingowa dotycząca pracownika pozwoli ci przeanalizować efektywność personelu, mierzoną procentem wykorzystanego czasu pracy na realizację usług (Statystyki wydajności pracowników [%]), obrotem uzyskanym przez pracownika w przeliczeniu na godzinę jego pracy (Statystyki wydajności pracowników PLN/h]), oraz udziałem procentowym w całkowitej sprzedaży produktów i usług (Udział pracowników w ogólnej sprzedaży [%]).

Statystyki 2/3

Na podstawie danych prezentowanych w tym widoku ocenisz również, który z pracowników sprzedał najwięcej usług i produktów (Ilość produktów [szt.], Ilość usług [szt.]), oraz który z pracowników wygenerował największy obrót z tytułu sprzedaży (Wartość produktów [PLN], Wartość usług [PLN]).

W części marketingowej dotyczącej produktów i usług znajdziesz informacje o tym, jak kształtowała się ich sprzedaż w analizowanym przedziale czasu, oraz które z usług i produktów wybierane są przez klientów najczęściej, a które z kolei generują największy obrót.

Statystyki marketingowe dotyczące wizyt pozwolą przeanalizować, ile wizyt zrealizowano w zadanym przedziale czasu i jaka część z planowanych rezerwacji została odwołana. Tutaj znajdziesz również informacje o tym ilu nowych klientów zyskał Twój salon oraz ilu klientów postanowiło skorzystać z usług Twojego salonu ponownie (klient powracający). Wykres *Źródło rezerwacji* przedstawia, jaki sposób składania rezerwacji jest preferowany przez Twoich klientów. Dowiesz się z niego czy klienci wybierają rezerwację za pośrednictwem recepcji czy może wolą rezerwować termin osobiście korzystając z serwisu zapisów online. W tym widoku znajdziesz również informacje o tym, które dni tygodnia oraz które godziny klienci wybierają najczęściej na wizytę w Twoim salonie.

Dane przedstawione w module *Statystyk marketingowych* pozwolą nie tylko kontrolować kondycję prowadzonej działalności, ale przede wszystkim umożliwią śledzenie czy i jak prowadzone działania marketingowe i prosprzedażowe przekładają się na zyski Twojego salonu. Staną się również podstawą do świadomego rozwoju salonu.

Statystki SMS

Statystyki SMS pozwolą ci kontrolować i planować wydatki na pakiety SMS potrzebne na bieżącą obsługę klienta jak również na uruchomienie dodatkowej kampanii marketingowej drogą SMS. Dzięki temu zestawieniu poznasz swoje miesięczne zużycie środków z puli SMS, z podziałem na każdy typ SMSa (przypomnienie, marketingowy, informacyjny, potwierdzenie wizyty online, urodzinowy i wewnętrzny).

Zestawienie wizyt

W kategorii *Zestawienie wizyt* prezentowane są pełne dane, dotyczące wszystkich wizyt klientów odwiedzających Twój salon. Stosując odpowiednie parametry filtrowania widoku możesz przeglądać wszystkie wizyty klienta i pracownika o określonym statusie w określonym przedziale czasu. Dzięki temu m.in. zapoznasz się z pełną historią wizyt klienta oraz sprawdzisz jak często dany klient odwołuje wizyty.

Statystyki 3/3

Niepotwierdzone wizyty

Jeśli korzystasz z usługi zapisów online i obawiasz się blokowania swojego terminarza przez konkurencję skorzystaj z usługi potwierdzania rezerwacji za pomocą SMS kodu. Dzięki tej usłudze możesz niwelować ilość przypadkowych rezerwacji złożonych drogą online. Jeśli Twój klient dokona rezerwacji przez Internet w serwisie zapiszsie.com, otrzyma w celu weryfikacji SMS kod na numer telefonu podany w formularzy rezerwacyjnym. Rezerwacja potwierdzona SMS kodem zostaje trwale zapisana w Twoim terminarzu. Na podanie SMS kodu klient ma 15 minut. Rezerwacja niepotwierdzona w czasie 15 minut jest usuwana z terminarza i pojawia się na liście *Niepotwierdzone wizyty*. Z poziomu tej listy, będziesz miał możliwość usunięcia rezerwacji lub jej przywrócenia.

Statystyki pracowników

Aby analizować statystyki pracowników z lewego menu wybierz podkategorię *Statystyki pracowników*. W tabeli wyświetlane są dane o ilości wykonanych usług oraz sprzedaży produktów i bonów upominkowych, przez poszczególnych pracowników, w wybranym przedziale czasu. Ostatnia kolumna tabeli zawiera informacje o łącznym obrocie pracownika z tytułu sprzedaży usług, produktów i bonów.

Statystki obrotu

Udział usług oraz produktów w obrocie salonu sprawdzisz w *Statystykach obrotu*. Dla wybranego przedziału czasu, w ujęciu miesięcznym, zostaną przywołane dane o ilości usług i produktów sprzedanych przez cały personel salonu. Jednocześnie wyświetlane zostaną kwoty podatku VAT do zapłaty. W tym zestawieniu zostały również uwzględnione dane dotyczące sprzedaży bonów upominkowych.

Raport kasowy

Raport kasowy służy do rozliczeń kasy i zawiera zestawienie wpłat za zadany okres. W raporcie prezentowane są dane dotyczące wpływów ze sprzedaży usług, produktów i bonów upominkowych z uwzględnieniem podziału na formę płatności (karta płatnicza i gotówka). Za pomocą filtrów daty można prześledzić wpływ środków w dowolnym okresie - tygodnia, miesiąca czy roku. Po każdej operacji kasowej dostępny jest aktualny stan kasy, co daje możliwość kontroli aktualnego stanu środków.

Raport prowizji pracowników

Jeśli Twoi pracownicy pracują w systemie prowizyjnym i już odnotowałeś na ich kontach w aplikacji wysokość prowizji od sprzedaży usług i/lub produktów, w tym raporcie znajdziesz wyliczenie kwoty prowizji należnej do wypłaty każdemu z członków Twojego zespołu w danym miesiącu. Kwoty prowizji wyliczają się automatycznie dla wszystkich wizyt w statusie „zakończona”.