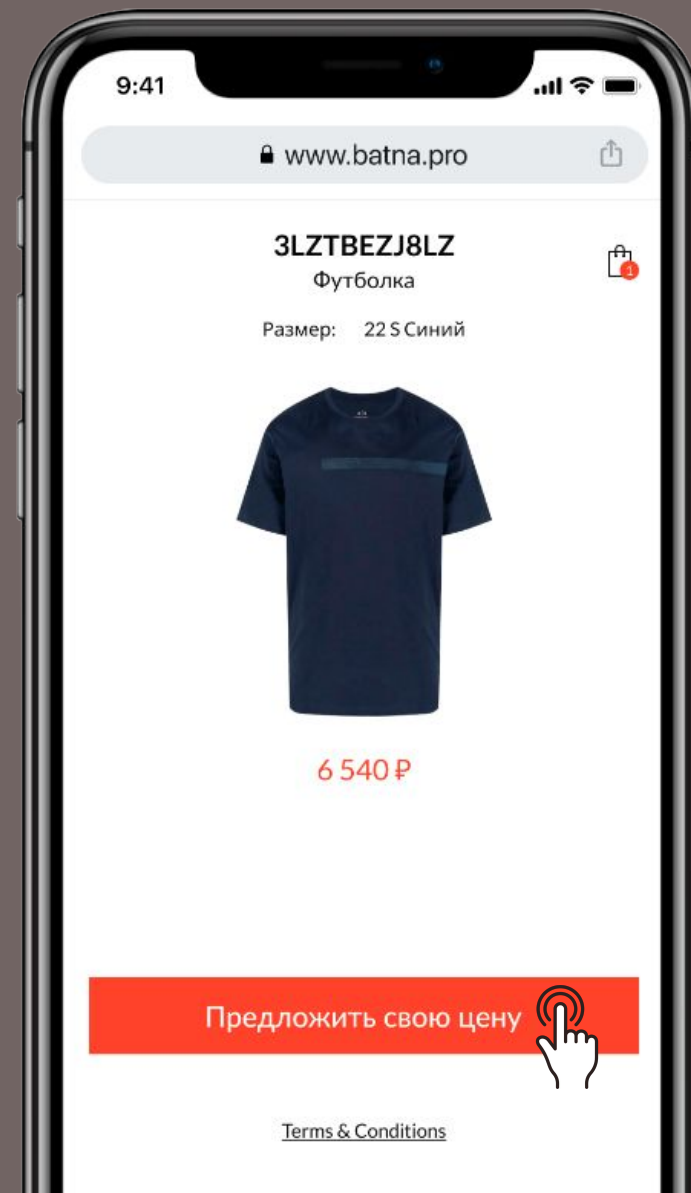


BATNA

Умная система персональных скидок для розничной торговли

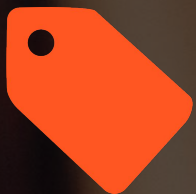
**Персональный
диалог с клиентом
для увеличения
продаж в рознице**



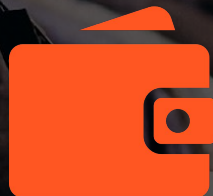
Как магазину заработать на каждом посетителе

максимум маржи?

Изначально нужно понять:



Сколько покупатель готов заплатить за определённую вещь?



Сколько всего клиент готов потратить на покупки сегодня?



Какова реальная цена конкретной вещи с учетом наблюдаемой динамики продаж?

BATNA отвечает на эти вопросы и предлагает новый подход к увеличению маржи -

персональные скидки через торг с клиентом

BATNA

сервис, который позволяет клиенту получить персональную скидку на товар через QR-код в магазине или через кнопку «Предложить цену» в онлайн-магазине



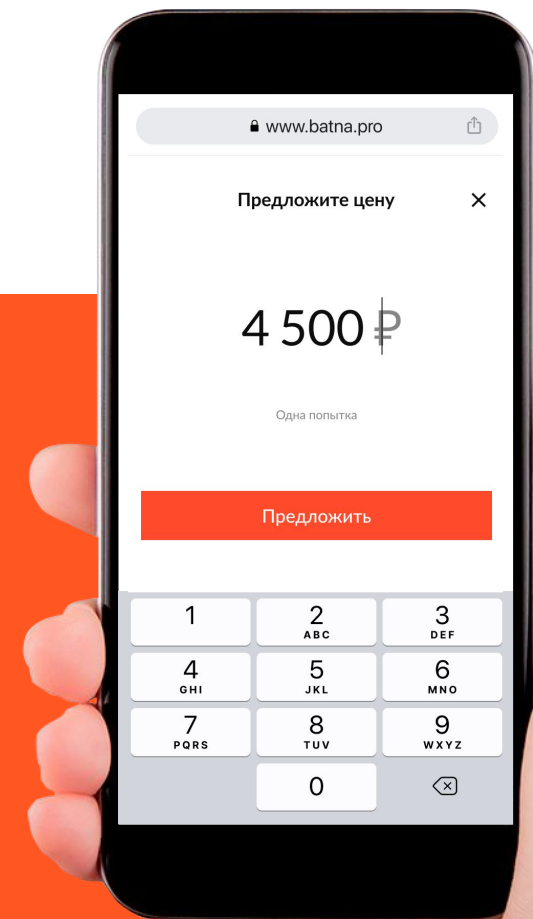
Вебapp, которым просто пользоваться

Взаимодействие с BATNA происходит через браузер. Клиенту не нужно скачивать приложение



Клиентам нравится торговаться

Шопинг превращается в увлекательную игру. Система нравится даже интровертам, так как торг происходит с роботом



Для физического
магазина:

1.1

Клиент сканирует
камерой телефона
QR-код на ценнике
в физическом магазине

1.2

«Предложить цену»
В браузере открывается
страница товара
с соответствующей
кнопкой

Для e-commerce:

1

«Предложить цену»
Клиент нажимает
соответствующую кнопку
на карточке товара
в интернет-магазине

Как это работает для клиента

2

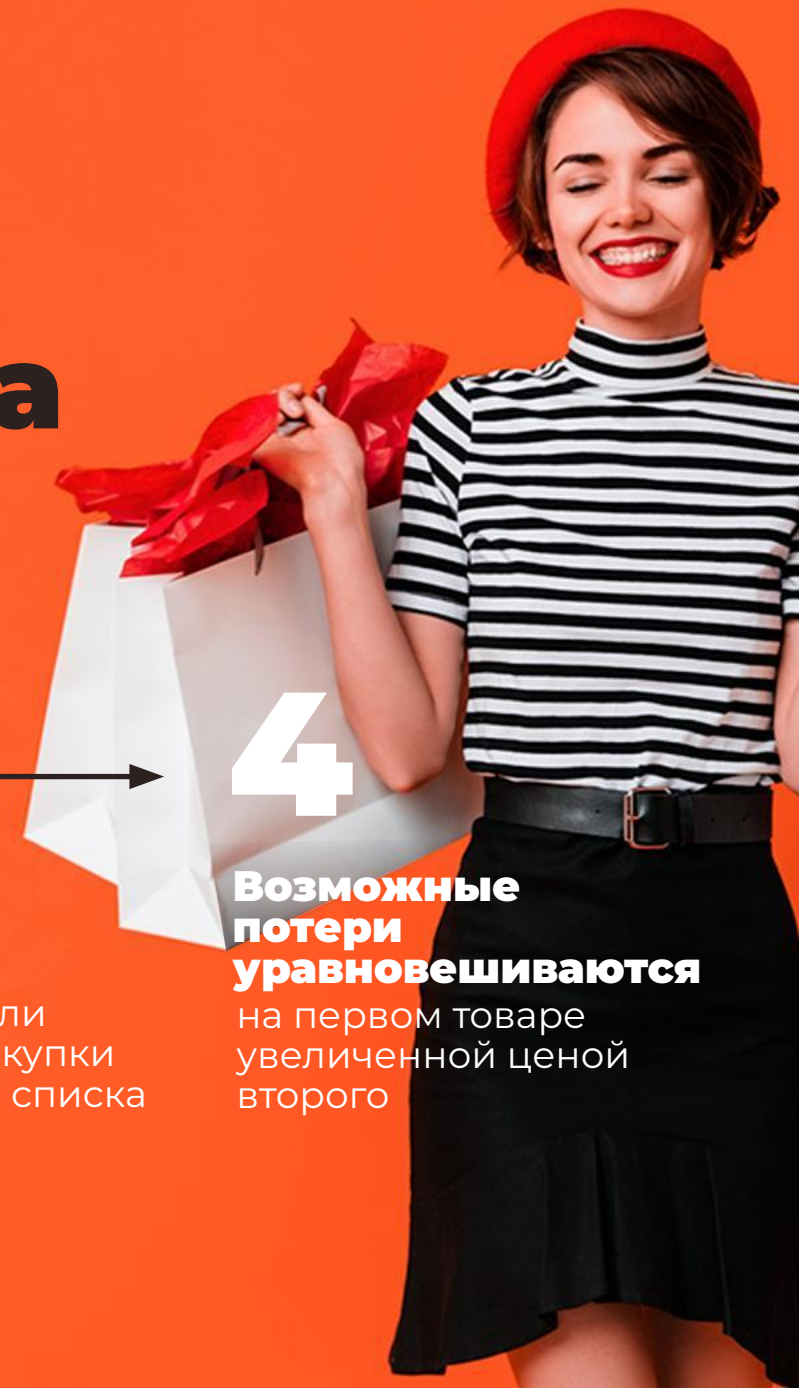
**Покупатель
указывает
свою цену**
чем она выше,
тем выше шанс
получить одобрение

3

**Система
одобряет
скидку**
без условий или
с условием покупки
доп. товара из списка

4

**Возможные
потери
уравновешиваются**
на первом товаре
увеличенной ценой
второго



Как это работает для магазина

Продажа со скидкой без дополнительных товаров

1



20K

Например, покупатель Василий выбрал товар, но цена 20 000 его не устроила

2

Сколько времени у нас есть?

Сколько товара на остатках?

Какие ограничения поставил ритейлер?

Какие цены на этот товар предлагают клиенты?

Какова динамика продаж?

Проанализировав данные, ВАТНА решает, что мы готовы продать товар за 10 000

10K

3

Сколько клиент предлагает?

Как долго клиент думает?

Каково поведение клиента?

ВАТНА выясняет что клиент готов заплатить 12 000

4



12K

Цена 12 000 для Василия согласована. Он покупает товар

Благодаря персонализации покупатель купил товар на

20000

дороже, чем мы были готовы продать

Как это работает для магазина

Продажа со скидкой с дополнительными товарами

1



Например, покупатель Семен выбрал товар, но цена 20 000 его не устроила

2

Сколько времени у нас есть?

Сколько товара на остатках?

Какие ограничения поставил ритейлер?

Какие цены на этот товар предлагают клиенты?

Какова динамика продаж?

Проанализировав данные, ВАТНА решает, что мы готовы продать товар за 10 000

10K

3

Сколько клиент предлагает?

Как долго клиент думает?

Каково поведение клиента?

ВАТНА выясняет что клиент готов заплатить 7500

7,5K

4



Цена 7 500 согласована с условием покупки доп. товара – зависших на остатках штанов за 7000

14,5K

Благодаря персонализации покупатель и магазин нашли компромисс

Магазин продал 2 товара на

14500

Увеличение продаж весь сезон

Покупка
Анны
1 сентября

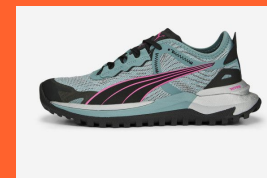


~~16999~~



~~7499~~ 6300

+



~~16999~~ 14999

Покупка
Льва
12 октября



Отказ от покупки
из-за цены



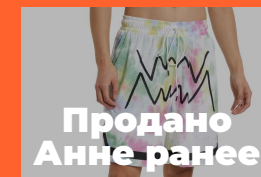
~~27229~~ 25000

Покупка
Максима
1 декабря

SALE
30%
OFF



~~7499~~ 5250



Продано
Анне ранее
Out Of Stock



~~4499~~ 4000

+



~~1499~~ 1300

Покупка
Алексея
15 января

SALE
50%
OFF

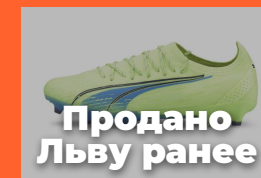


~~10999~~ 5500

+



~~27229~~ 13615



Продано
Льву ранее
Out Of Stock



~~21999~~ 18500

+



~~10999~~ 7500

Выручка
41 364 руб

Скидка
34%

Продано
4 ед.

Выручка
77 599 руб

Скидка
15%

Продано
7 ед.

+38%

**Armani Exchange
увеличили
средний чек с VATNA**

А также:

+20% товаров
в чеке



полная отмена
распродаж

80% посетителей
пользуются
VATNA



снижение средней
скидки с 31,5%
до 13,8%



+ 21%

**Рост EBITDA ритейл
филиала на Кипре**

+ 46

единиц товара продано
дополнительно за один
месяц работы



BATNA работает **во всех**
салонах Askona на Кипре

Аскона - омниканальный
ритейлер товаров для сна с 800
физических магазинов и e-com

Что делает VATNA привлекательной для партнеров?



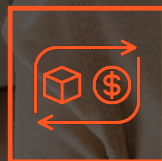
Персонализация скидок

Только VATNA учитывает цену, которую предлагает клиент, и набор товаров в корзине



Продажа доп. товаров,

если запрошенная клиентом скидка выше максимальной. Мы ищем компромиссный набор товаров и цен, который выгоден магазину и устроит клиента



Умный расчет скидки

Система оценивает баланс спроса и предложения на каждый товар в реальном времени



Своевременное ускорение продаж неликвидного товара

Скидки можно начать делать уже в начале сезона на товар с низким спросом, так как их размер держится в тайне

Требования для запуска

Для всех:

- ◆ Магазин определяет пул товаров, на которые покупатель может предложить цену
- ◆ Управляет предельными скидками по SKU и/или категориям
- ◆ Принимает по API информацию о скидках, рассчитанных для юзера (опционально)
- ◆ Синхронизирует по API информацию о товарах, остатках и заказах (опционально)

Для e-commerce:

- ◆ Интегрирует наши элементы в UI

Для физического магазина:

- ◆ Имеет уверенный прием 3G на площади магазина
- ◆ Присылает 1 фото каждого товара, на которые будут распространяться скидки



Контакты



Вячеслав Сабиров

Генеральный директор

slava@batna.pro

+357 995 995 18

VS & IK Automatic Negotiation Technologies Limited
1061, Cyprus, Nicosia, Digeni Akrita & Klemenous, 2