

چه کسی فروش مرا جابه جا کرد؟

گزارش عملکرد فروشگاه‌های سوپرمارکت اسنپ (تحويل فوری)
در سال ۱۴۰۲



Snapp!
Express

به نام خدا



کاروبارت سکه باشه!

این گزارش برای شماست؛ شما که کسب و کارتان مربوط به کالاهای سوپرمارکتی است. حتما شما هم اثر تکنولوژی را در زندگی خود احساس کرده اید. همه چیز به سرعت در حال تغییر است؛ شما هم با تغییرات همراه شوید تا سهم خود را در این بازار از دست ندهید. سادگی، دسترسی پذیری و سرعت، خرید غیر حضوری را به بخش جدا ناپذیری از زندگی ما تبدیل کرده است. همسو شدن با این موج جهانی، به معنی سود بیشتر و بزرگ تر شدن کسب و کار شماست.



سوپرمارکت اسنپ شما را به دنیای فروش آنلاین متصل می کند. با مشاهده آمارهای ارائه شده در این گزارش خواهید دید که ورود به فضای آنلاین چگونه به فروش سوپرمارکت شما رونق می بخشد.

آنچه در این گزارش خواهید دید

گزارش سال ۱۴۰۲ سوپرمارکت اسنپ در ۳ فصل برای شما آماده شده است

دریک نگاه
...

۵

۱ کی بیشتر فروخته؟
مروری بر آمارهای فروش

۱۱

۲ کی بیشتر خریده؟
مروری بر آمارهای خرید

۱۵

۳ چه طور بیشتر بفروشیم؟
میان برهائی برای فروش بیشتر

۲۲

دریک نگاه...

زندگی در جهان آنلاین

زندگی ما هر روز بیشتر به سمت جهان آنلاین حرکت می‌کند. چند سال پیش کسی فکر نمی‌کرد درخواست آنلاین تاکسی به رایج‌ترین شیوه درخواست تاکسی در سراسر کشور تبدیل شود! این اتفاق به زودی برای خرید آنلاین کالاهای سوپرمارکتی هم خواهد افتاد.

هلدینگ اسنپ‌گروسی (سوپرمارکت اسنپ) ارائه خدمات سوپرمارکتی در گروه اسنپ را به عهده دارد و تا به امروز بیش از ۷ میلیون کاربر از خدمات اسنپ‌گروسی استفاده کرده‌اند.



اسنپ‌اکسپرس
خرید آنلاین از انواع سوپرمارکت‌ها

Snapp!
Express

اسنپ‌مارکت
خرید آنلاین از هایپرمارت‌ها

Snapp!
Market

Snapp!
Grocery

اسنپ، نزدیکترین سوپرمارکت به مشتریان شما!

سوپرمارکت اسنپ از سال ۱۳۹۷ تا امروز، بدون وقفه برای رساندن کالای سوپرمارکتی به دست مشتریان تلاش کرده است. با حضور در پلتفرم سوپرمارکت اسنپ، به مشتریان خود نزدیکتر شوید و فروشتان را افزایش دهید.



بیش از نصف جمعیت تهران
مشتری شما هستند!

۷,۰۰۰,۰۰۰+ کاربر

حداقل یک بار از سوپرمارکت
اسنپ خرید کرده‌اند.

پاخور این فروشگاه ۸۰٪ جمعیت تهران است!

بیش از ۱۱ میلیون کاربر

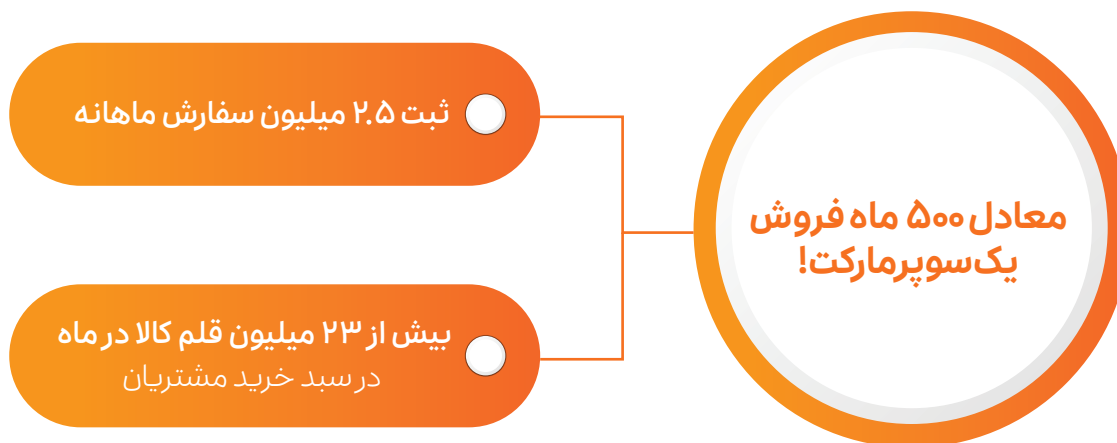
روزانه از اپلیکیشن اسنپ
بازدید می کنند.



رونق این بازار روز به روز بیشتر می شود!

حجم بازار آنلاین کالاهای سوپرمارکتی در کمتر از ۲ سال، ۲.۵ برابر شده است و این رشد طی سال‌های آینده ادامه خواهد داشت.

در سال ۱۴۰۲ با همراهی شما دستاوردهای بزرگی رقم خورد:



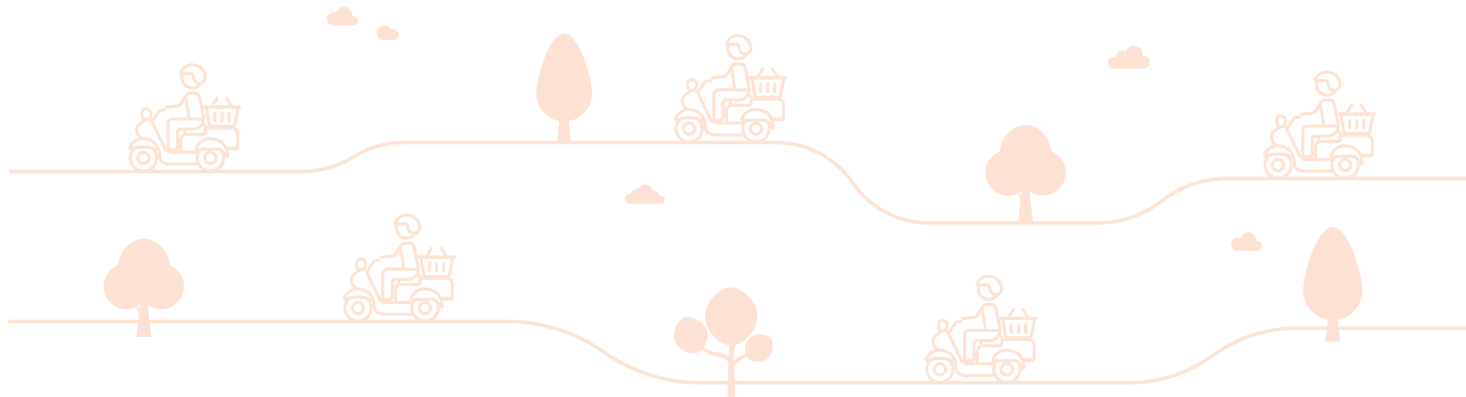
ارتش پیک های اسنپ، در اختیار شما!

۱۱ بهمن ۱۴۰۲ روز تاریخ سازی بود. در ساعت ۱۹ این روز، رکورد تحویل کالا در سوپرمارکت اسنپ شکسته شد!

رکوردی که با کمک **۱۰ هزار پیک** موتوری ممکن شد!



تحویل **۸۰,۰۰۰** کالا فقط در **۱ ساعت!**



کی بیشتر فروخته؟

مروری بر آمار فروش آنلین سوپرمارکت ہا
در پلتفرم اسنپ



Snapp!
Express

سالی ۳۰ میلیارد تومان درآمد بیشتر!

تا امروز بیش از ۵۰۰۰ سوپرمارکت به ما اعتماد کرده اند و نتیجه این همکاری، تجربه ای مشترک از فروش و سودآوری بیشتر بوده است. آمار فروش سال گذشته، این ادعا را اثبات می کند.



بیش از ۳۵ میلیارد تومان
برای هر سوپرمارکت

میانگین فروش آنلاین سوپرمارکت های برتر در سال ۱۴۰۲

بیشتر از همکارانت بفروش!

هزاران سوپرمارکت برای افزایش فروش خود با اسنپ همکاری می‌کنند. افزایشی که حد و مرزی نمی‌شناسد:



فروش آنلاین ۴۲ میلیاردی
آقای «ح.ش»!

آقای «ح.ش»، مالک یکی از سوپرمارکت‌های همکار اسنپ در تهران، در سال ۱۴۰۲ تنها از طریق فروش آنلاین توانست بیش از ۴۲ میلیارد تومان درآمد کسب کند.

پرشتاب به سوی رشد

همکاری سوپرمارکت اسنپ با فروشگاه های محلی، با حرکتی پرشتاب به سوی رشد بیشتر ادامه دارد...

۵۰% رشد تعداد سفارش ها

رشد سفارش ها در اسفند ۱۴۰۲ نسبت به تاریخ مشابه سال قبل

تجربه رشد ۱۵ برابری، فقط در یک سال!

۱۵ برابر رشد سفارش های آنلاین

یکی از سوپرمارکت های همکار اسنپ در اصفهان، توانست از ۲,۱۶۱ سفارش در سال ۱۴۰۱، به ۳۶,۴۸۱ سفارش در سال ۱۴۰۲ برسد و ۱۵ برابر فروش بیشتر را تجربه کند.

کی بیشتر خریدہ؟

مروری بر رفتار خرید کاربران در پلتفرم
سوپرمارکت اسنپ



Snapp!
Express

کاربران دست به جیب کم نیستند!

راحتی بیشتر و بی‌نیازی از حمل خریدها، باعث شده بسیاری از کاربران بخش عمده خریدهای ماهانه‌شان را به صورت آنلاین انجام دهند. تجربه رضایت‌بخش و باکیفیت از خرید آنلاین، آن‌ها را به خریدهای بیشتر متمایل می‌کند.



۱,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰+ تومان

فقط برای یک کاربر

مجموع خریدهای دست‌به‌جیب‌ترین کاربر

از سوپرمارکت اسنپ در سال ۱۴۰۲



سبد خرید آنلاین بزرگ تر است

بی‌نیازی از حمل کالا، هزینه ارسال و تخفیف‌های آنلاین اصلی‌ترین عواملی است که باعث شده سبد خرید آنلاین مشتریان بزرگ‌تر و متنوع‌تر از سبد خرید حضوری باشد.

در سال گذشته سبد خرید کاربران ما به طور میانگین شامل ۷ قلم کالا بوده است. ارزش ریالی این سبدها در مقایسه با سال قبل ۵۰٪ رشد داشته است.



بزرگ‌ترین سبد خرید
۲۴۷ قلم کالا در یک سبد خرید



گران‌ترین سبد خرید
۴۵,۰۰۰,۰۰۰+ تومان ارزش یک سبد خرید

فروشگاه محبوب کاربران باش!

حضور مشتریان همیشگی و ارزشمند در پلتفرم های آنلاین را دست کم نگیرید! سوپرمارکت های آنلاین هم مشتری ثابت دارند؛ بخش زیادی از کاربران سوپرمارکت اسنپ، فروشگاه محبوب خود را دارند و بیشتر سفارش هایشان را از همان فروشگاه ثبت می کنند.

مشتری ثابت

**۳۸۲ سفارش فقط
از یک سوپرمارکت!**

بیشترین تعداد سفارش یک کاربر از یک سوپرمارکت مشخص، در سال ۱۴۰۲

از طلوع صبح، تا نیمه شب!

خرید آنلاین در ساعات غیرمتعارف نیز رونق دارد.

سحرخیزترین مشتری

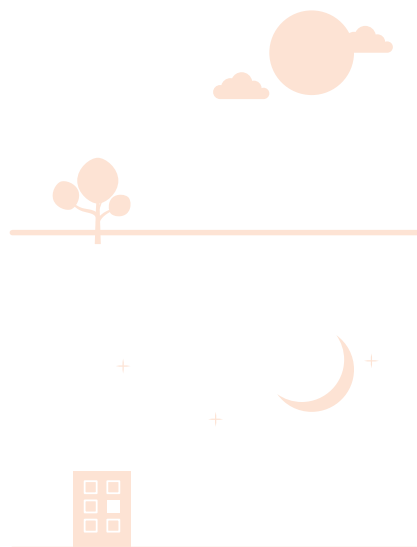
۳۹۶ سفارش

بیشترین تعداد سفارش توسط یک کاربر قبل از ساعت ۱۰ صبح

شب زنده دارترین مشتری

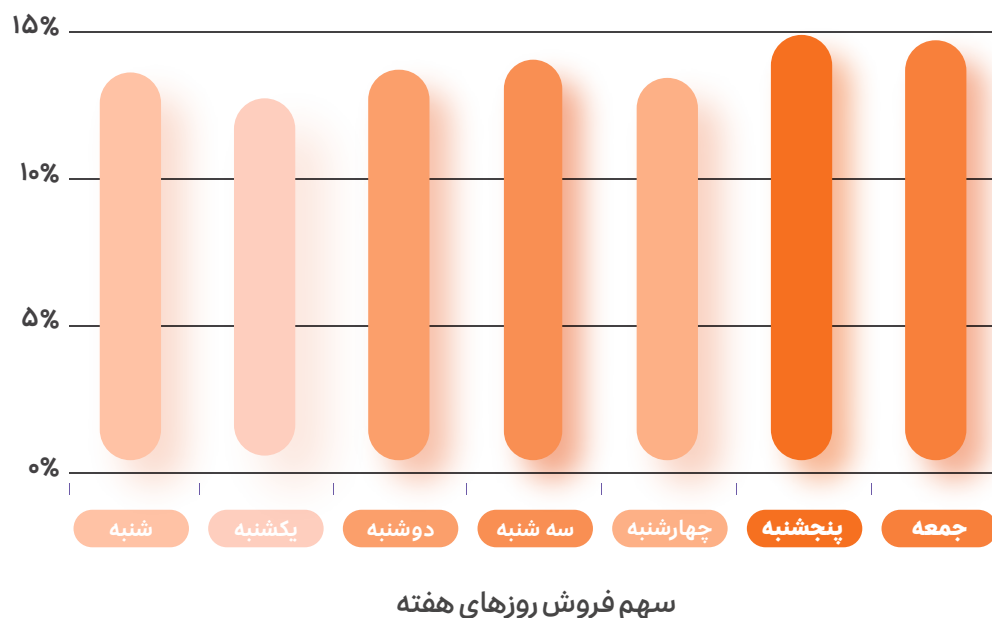
۲۸۰ سفارش

بیشترین تعداد سفارش توسط یک کاربر بین ساعت ۸ تا ۱۲ شب



آخر هفته ها، پرفروش تر از همیشه!

پنجشنبه و جمعه پرفروش ترین روزهای هفته اند. بسیاری از کاربران در این روزها، خریدهای کل هفته را انجام می دهند، یا برای تفریح آخر هفته خرید می کنند. **آخر هفته در سوپرمارکت اسنپ فعال باشید تا روزهای پرفروش را از دست ندهید.**



چه طور بیشتر بفروشیم؟

میان برهائی برای فروش بیشتر در
سوپرمارکت اسنپ



Snapp!
Express

اسنپ به فروش شما کمک می کند

یکی از جذاب ترین مشوق ها برای کاربران خرید با تخفیف و قیمت های رقابتی است. بخش قابل توجهی از بودجه تبلیغات و بازاریابی سوپرمارکت اسنپ صرف برنامه ریزی و اجرای طرح های تخفیفی و کمپین های متنوع می شود. سوپرمارکت های فعال با مشارکت در این طرح ها، موفق به جذب تعداد زیادی مشتری جدید در سال گذشته شده اند.

جذب ۱۴,۰۰۰+ مشتری جدید

فقط برای یک فروشگاه

یکی از سوپرمارکت های مشهد در سال ۱۴۰۲ با مشارکت در طرح های تخفیفی ۱۴,۰۰۰ مشتری جدید جذب کرد.

تخفیف نارنجی

هر روز با همراهی و مشارکت شما کالاهای پرطرفدار بسیاری در سوپرمارکت اسنپ با تخفیف‌های ۱۵ تا ۵۰ درصدی ارائه می‌شوند. فروشندگانی در این فضای رقابتی موفق می‌شوند که فعالانه در این طرح‌ها مشارکت کنند.

در ۴۰٪ سبدها حداقل یک کالای تخفیف‌دار وجود دارد!
کالای تخفیف‌دار انگیزه‌ای برای خرید بیشتر و سبدهای بزرگ‌تر است.

پرفروش‌ترین کالاها در تخفیف نارنجی



پک های به صرفه!

علاوه بر تخفیف های روزانه، برخی محصولات به صورت پک های چندتایی با تخفیف به فروش می رسند. نوشیدنی ها محصولاتی هستند که در این طرح ها مورد استقبال قابل توجهی قرار می گیرند. میانگین ارزش سبدهای خریدی که شامل یک پک به صرفه باشد، تا ۵۰ درصد بیشتر است.

پرفروش ترین کالاها در تخفیف نارنجی



حواست به دخت هست؟

نرم افزار «دخ»، جایی برای مدیریت بهتر و آسان تر فروشگاه شماست!

فروشگاه های همکار اسنپ اکسپرس می توانند با استفاده از نرم افزار اختصاصی «دخ»، دغدغه های مدیریت فروشگاه را از ذهن خود پاک کنند!

امکانات کلیدی:

- مدیریت فروش سوپرمارکت و جزئیات سفارش ها
- مشاهده نظرات مشتریان و امتیاز فروشگاه
- ارائه پیشنهادهای کاربردی برای افزایش فروش کالاها
- مدیریت تخفیف ها و ارائه طرح های تشویقی به مشتریان
- مدیریت موجودی کالاها در فروشگاه

اگر به اندازه کافی با نرم افزار دخل تعامل داشته باشید، این این نرم افزار می تواند با توجه به منطقه فروشگاه شما، رفتار مشتریان و دیگر آمارهای مرتبط، پیشنهادهای کاربردی و دقیقی برای افزایش فروش شما ارائه دهد.

چرتکه

چرتکه دستیار هوشمند فروش شماست که پایش موجودی محصولات پرفروش را امکان پذیر و تجربه فروش را بهتر و دقیق تر می کند.

دخل

خلاصه ای از وضعیت روز فروشگاه را نمایش می دهد. عملکرد کلی و امتیاز فروشگاه را می توانید در این بخش ببینید.

سفارش ها

فهرستی از سفارهای امروز و روزهای گذشته در این بخش نمایش داده می شود که بر اساس تاریخ مرتب شده است.

حساب شما

این بخش برای مدیریت حساب کاربری است که محدوده ارسال، وضعیت فروشگاه و نظرات کاربران از این قسمت مدیریت می شود.

علاوه بر این امکانات به زودی قابلیت های بیشتری به نرم افزار دخیل اضافه می شود که تاثیرات مثبت بیشتری روی میزان فروش شما خواهد گذاشت.

ترقی

این بخش برای مدیریت طرح های تخفیفی فروشگاه است و می توان تخفیف های نازنجی و پک به صرفه را در آن مدیریت کرد.

گروه‌های پرطرفدار

آمارهای سوپرمارکت اسنپ نشان می‌دهد کاربران نسبت به خرید آنلاین این گروه کالاها علاقه بیشتری نشان می‌دهند. گروه کالاهایی مثل تنقلات، به ویژه در مناسبت‌ها فروش بالایی دارند؛ پس به موجودی آن‌ها توجه داشته باشید.

دسته‌بندی با بیشترین کالاهای فروش رفته در خرید کاربران



هوای پرفروش‌ها رو داشته باش!

محصولات پرفروش، بسیاری اوقات انگیزه کاربر برای خرید یک سبد کامل از شماست! موجودی محصولات پرفروش را همیشه به‌روز نگه دارید و از کنار آن‌ها ساده نگذرید:

محصولات با بیشترین تعداد فروش



مشتری پرمصرف! +۳,۶۰۰ بطری آب معدنی خریداری شده توسط یک کاربر در طول سال ۱۴۰۲

چهار نکته تا فروش بیشتر

۱. به ساعت‌های پربازدید توجه کنید.

نزدیک به نیمی از سفارش‌ها در ساعت‌های پربازدید ثبت می‌شوند و کاربران زیادی در این بازه زمانی در فضای آنلاین حضور دارند. فعالیت در ساعت‌های پربازدید، احتمال فروش شما را چند برابر می‌کند.



زمان‌های غلغله

ساعت ۱۹ تا ۲۱

بیش از ۵۰,۰۰۰ مشتری آنلاین

بعضی از فروشگاه‌های همکار در این ساعت بهترین عملکرد و بازدید را به خود اختصاص داده‌اند:

۵,۰۰۰ مشتری آنلاین در یک روز

یکی از فروشگاه‌های همکار

۲. خوش قولی، اعتماد می آورد.

ارسال به موقع سفارش، احتمال سفارش مجدد از شما را چند برابر می کند. ارسال کال، سومین دلیل پرتکرار تماس مشتریان با مرکز تماس و یکی از اصلی ترین دلایل لغو سفارش و امتیاز منفی به فروشگاه هاست. سفارش ها را در سریع ترین زمان ممکن ارسال کنید تا فروشگاه محبوب مشتریان باشید!

۳. بسته بندی اصولی، احترام به مشتری است.

بسته بندی اولین نقطه ارتباط شما با مشتری است؛ از این امکان به بهترین شکل استفاده کنید. تلاش کنید بسته بندی زیبا و شکیل باشد و به استانداردهای بسته بندی برای گروه های محصولات هم دقت کنید. به عنوان مثال خوراکی ها نباید در کنار مواد شوینده بسته بندی شوند.

۴. با توجه به تاریخ انقضا، تجربه ای رضایت بخش از خرید آنلاین بسازید.

محصولات تازه و به تاریخ روز برای مشتری ارسال کنید. بین مشتریان آنلاین و حضوری فرق نگذارید! فروشگاه هایی که به این اصل پایبندند، با برچسب «ضمانت تازگی» مشخص می شوند و کاربران اعتماد بالاتری به آنان پیدا می کنند.



برای دانلود نسخه الکترونیک گزارش این کد را اسکن کنید

**Snapp![™]
Express**

