

# چه کسی فروش مرا جابه جا کرد؟

گزارش عملکرد فروشگاه‌های سوپرمارکت اسنپ (تحویل 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. حتماً شما هم اثر تکنولوژی را در زندگی خود احساس کرده‌اید. همه‌چیز به سرعت در حال تغییر است؛ شما هم با تغییرات همراه شوید تا سهم خود را در این بازار از دست ندهید. سادگی، دسترسی‌پذیری 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 بزرگ‌تر شدن کسب و کار شماست.



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

## آنچه در این گزارش خواهید دید

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

دربیک نگاه

...

۵

کی بیشتر فروخته؟

مروری بر آمارهای فروشن

۱۱

کی بیشتر خریده؟

مروری بر آمارهای خرید

۱۵

چه طوری بیشتری فروشیم؟

میانبرهای برای فروش بیشتر

۲۲

دریک نگاہ...

## زندگی در جهان آنلайн

زندگی ما هر روز بیشتر به سمت جهان آنلайн حرکت می کند. چند سال پیش کسی فکر نمی کرد درخواست آنلайн تاکسی به رایج ترین شیوه درخواست تاکسی در سراسر کشور تبدیل شود! این اتفاق به زودی برای خرید آنلайн کالاهای سوپرمارکتی هم خواهد افتاد.

هالدینگ اسنپ گروسیری (سوپرمارکت اسنپ) ارائه خدمات سوپرمارکتی در گروه اسنپ را به عهده دارد و تا به امروز بیش از ۷ میلیون کاربر از خدمات اسنپ گروسیری استفاده کرده اند.



**Snapp!  
Express**

اسنپ اکسپرس  
خرید آنلین از انواع سوپرمارکت ها

**Snapp!  
Express**

اسنپ مارکت  
خرید آنلین از هایپراستارها

**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.

پاخوراین فروشگاه ۸۰٪ جمعیت تهران است!

بیش از ۱۱ میلیون کاربر

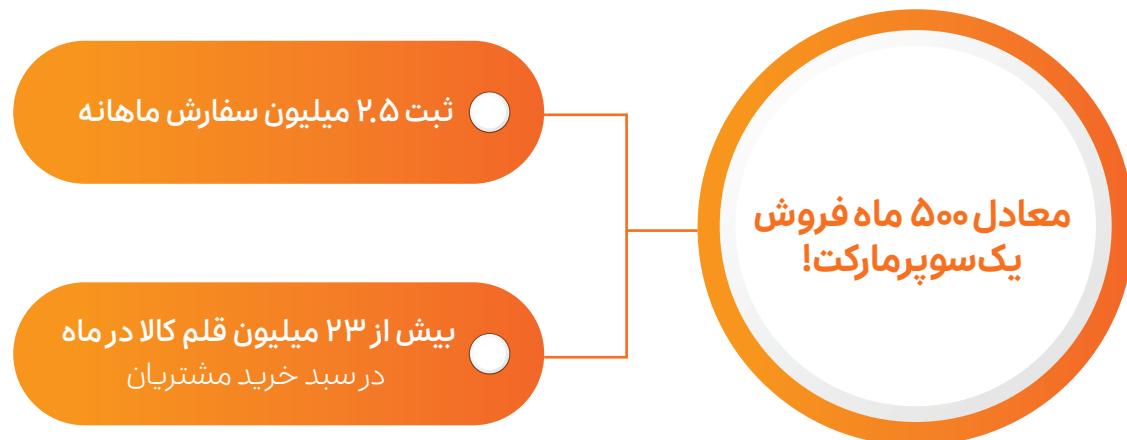
روزانه از اپلیکیشن اسنپ  
بازدید می کنند.



## رونق این بازار روزبه روز بیشتر می‌شود!

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:



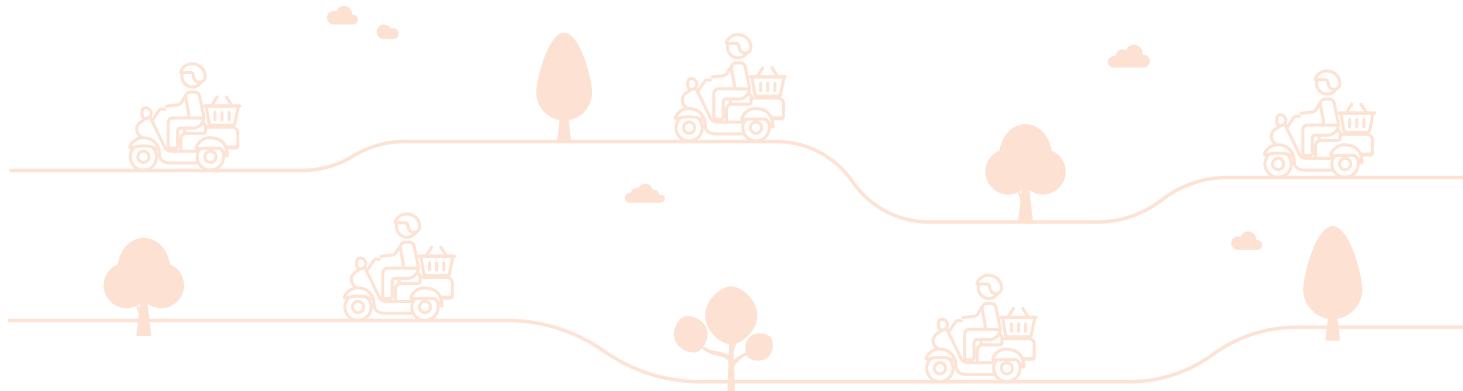
## ارتیش پیک های اسنپ، در اختیار شما!

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 **۸۵,۰۰۰ کالا**  
 فقط در ۱ ساعت!



# کی بیشتر فروخته؟

مروجی برآمار فروش آنلاین سوپرمارکت‌ها  
در پلتفرم اسنپ



## سالی ۳۵ میلیارد تومان درآمد بیشتر!

تا امروز بیش از ۵۰۰۰ سوپرمارکت به ما اعتماد کرده‌اند و نتیجه این همکاری، تجربه‌ای مشترک از فروش و سودآوری بیشتر بوده است. آمار فروش سال گذشته، این ادعا را اثبات می‌کند.

بیش از ۳۵ میلیارد تومان  
برای هر سوپرمارکت

میانگین فروش آنلاین سوپرمارکت‌های 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 پیشتر خریده؟

مروی بر رفتار خرید کاربران در پلتفرم  
سوپرمارکت اسنپ



## کاربران دست به جیب کم نیستند!

راحتی بیشتر و بی نیازی از حمل خریدها، باعث شده بسیاری از کاربران بخش عمدۀ خریدهای ماهانه شان 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 دست به جیب‌ترین کاربر  
از سوپرمارکت اسنپ در سال ۱۴۰۲



## سبد خرید آنلاین بزرگ‌تر 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  
۱۴۵,۰۰۰,۰۰۰ 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 غیر متعارف نیز رونق دارد.



### سحرخیزترین مشتری

۳۹۶ سفارش

بیشترین تعداد سفارش توسط یک کاربر قبل از ساعت ۱۰ صبح



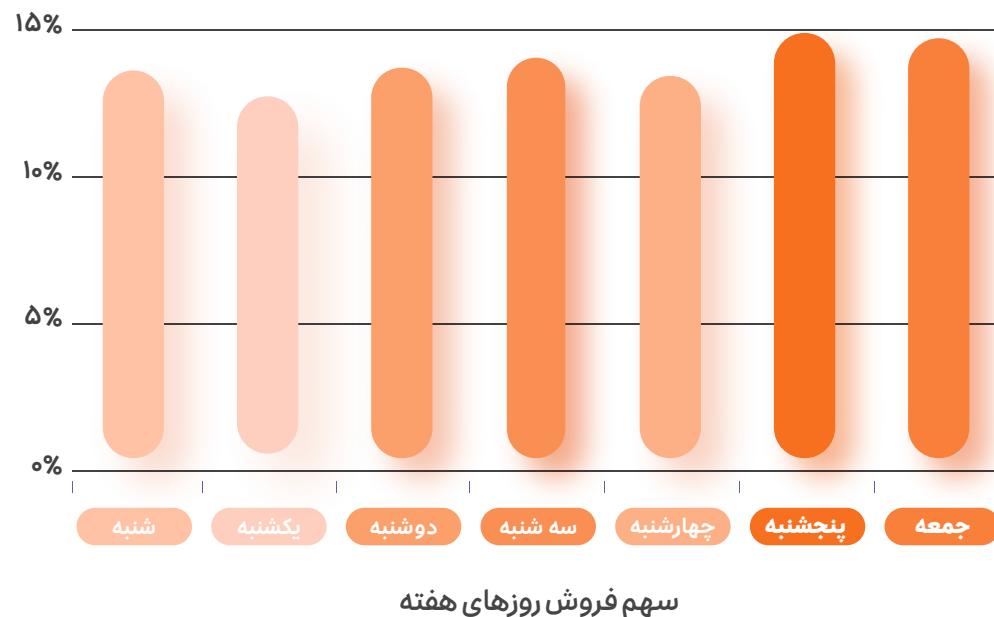
### شب زنده‌دارترین مشتری

۲۸۰ سفارش

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

## آخر هفته ها، پرفروش تر از همیشه!

**پنجشنبه و جمعه** پرسفارش ترین روزهای هفته‌اند. بسیاری از کاربران در این روزها، خریدهای کل هفته را انجام می‌دهند، یا برای تفریح آخر هفته خرید می‌کنند. **آخر هفته در سوپرمارکت اسنپ فعال باشد تا روزهای پرفروش را از دست ندهید.**



# چه طور بیشتر بفروشیم؟

میانبرهایی 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 تخفیف 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. فروشنده‌گانی در این فضای رقابتی موفق می‌شوند که فعالانه در این طرح‌ها مشارکت کنند.

در ۱۴۰% + سبد‌ها حداقل یک کالای تخفیف‌دار وجود دارد!  
کالای تخفیف‌دار انگیزه‌ای برای خرید بیشتر و سبد‌های بزرگ‌تر است.

### پرفروش‌ترین کالاهای 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 سبد های خریدی که شامل یک پک به صرفه باشد، تا ۵۰ درصد بیشتر است.

### پرفروش ترین کالا ها در تخفیف نارنجی



## حواست به دخلت هست؟

**نرم افزار «دخل»، جایی برای مدیریت بهتر و آسان‌تر فروشگاه شماست!**

فروشگاه‌های همکار اسنپ‌اکسپرس می‌توانند با استفاده از نرم افزار اختصاصی «دخل»، دغدغه‌های مدیریت فروشگاه را از ذهن خود پاک کنند!

**امکانات کلیدی:**

- مدیریت فروش سوپرمارکت و جزئیات سفارش‌ها
- مشاهده نظرات مشتریان و امتیاز فروشگاه
- ارائه پیشنهادهای کاربردی برای افزایش فروش کالاها
- مدیریت تخفیف‌ها و ارائه طرح‌های تشویقی به مشتریان
- مدیریت موجودی کالاها در فروشگاه

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

### چرتکه

چرتکه دستیار هوشمند فروش شماست که پایش موجودی محصولات پر فروش را امکان پذیر و تجربه فروش را بهتر و دقیق‌تر می‌کند.

### دخل

خلاصه‌ای از وضعیت روز فروشگاه را نمایش می‌دهد. عملکرد کلی و امتیاز فروشگاه را می‌توانید در این بخش ببینید.

### سفارش‌ها

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

## ترقی

این بخش برای مدیریت طرح‌های تخفیفی فروشگاه است و می‌توان تخفیف‌های نارنجی و پک به صرفه را در آن مدیریت کرد.

## حساب شما

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

علاوه بر این امکانات به زودی قابلیت‌های بیشتری به نرم‌افزار دخل اضافه می‌شود که تاثیرات مثبت بیشتری روی میزان فروش شما خواهد گذاشت.

## گروههای پر طرفدار

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

### دسته بندی با بیشترین کالاهای فروش رفته در خرید کاربران



## هوای پر فروش ها را داشته باش!

محصولات پر فروش، بسیاری اوقات انگیزه کاربر برای خرید یک سبد کامل از شماست! موجودی محصولات پر فروش را همیشه به روز نگه دارید و از کنار آنها ساده نگذارید:

### محصولات با بیشترین تعداد فروش



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

## چهارنکته تا فروش بیشتر

### ۱. به ساعت های پربازدید توجه کنید.

نزدیک به نیمی از سفارش ها در ساعت های پربازدید ثبت می شوند و کاربران زیادی در این بازه زمانی در فضای آنلайн حضور دارند. فعالیت در ساعت های پربازدید، احتمال فروش شما را چند برابر می کند.

### زمان های غلغله

ساعت ۱۹ تا ۲۱

بیش از ۵۰,۰۰۰ مشتری آنلайн

بعضی از فروشگاه های همکار در این ساعت بهترین عملکرد و بازدید را به خود اختصاص داده اند:

**۵,۰۰۰ مشتری آنلайн در یک روز**  
یکی از فروشگاه های همکار



## ۲. خوش قولی، اعتماد می‌آورد.

ارسال به موقع سفارش، احتمال سفارش مجدد از شما را چند برابر می‌کند. ارسال کال، سومین دلیل پر تکرار تماس مشتریان با مرکز تماس و یکی از اصلی‌ترین دلایل لغو سفارش و امتیاز منفی به فروشگاه‌هاست. سفارش‌ها را در سریع ترین زمان ممکن ارسال کنید تا فروشگاه محبوب مشتریان باشید!

## ۳. بسته‌بندی اصولی، احترام به مشتری است.

بسته‌بندی اولین نقطه ارتباط شما با مشتری است؛ از این امکان به بهترین شکل استفاده کنید. تلاش کنید بسته‌بندی زیبا و شکیل باشد و به استانداردهای بسته‌بندی برای گروه‌های محصولات هم دقیق کنید. به عنوان مثال خوراکی‌ها نباید در کنار مواد شوینده بسته‌بندی شوند.

## ۴. با توجه به تاریخ انقضا، تجربه‌ای رضایت‌بخش از خرید آنلاین بسازید.

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



برای دانلود نسخه الکترونیک گزارش این کد را اسکن کنید

**Snapp!<sup>™</sup>**  
**Express**

