



Как сохранить управляемость и одновременно повысить эффективность бизнеса в условиях роста розничной компании.

Владимир Новиков, к.т.н.

Технический директор
компании FIT

Илья Соловьев

руководитель коммерческого
направления
представительства компании
SAS Institute в России и
странах СНГ.

Процесс роста



Усложняет управление





**За 10 лет более 80
сетей приняли
продвигаемую нами
философию
управления
розничным бизнесом!**



Все наши клиенты в той или иной мере воспользовались нашими рекомендациями

и получили существенное повышение эффективности управления логистикой.



Ряд тенденций в российском ритейле, которые связаны с процессом роста сетевых розничных компаний.:

- ✓ Продолжается интенсивный рост сетевой розницы.
- ✓ Повышается интерес к отрасли со стороны финансовых и властных структур.
- ✓ Усиливается конкуренция.
- ✓ Наблюдается дефицит готовых торговых объектов на рынке недвижимости, что сдерживает темпы роста компаний.
- ✓ Наблюдается острый дефицит управленческих кадров на всех уровнях.
- ✓ Доминирует приоритетность критериев капитализации компании над эффективностью операционной деятельности.
- ✓ Обнажаются проблемы в управлении. Наблюдается снижение доходности от операционной деятельности.

Для сохранения управляемости розничной компанией в условиях интенсивного роста мы рекомендуем:

I. Не делегировать избыточные функции менеджерам магазинов. Не допускать «растаскивание» Вашего бизнеса по магазинам и неоправданный рост численности персонала!



- ✓ Недопустима передача на объекты функции формирования ассортиментной политики.
- ✓ Не следует делегировать функции формирования политики ценообразования в магазины.
- ✓ Должны быть исключительными аргументы для выполнения закупочных функций на объекте.
- ✓ Надо отличать задачу определения потребности в пополнении запасов от формирования заказа поставщику.



- II. Необходимо избежать децентрализации ИТ инфраструктуры и, как следствие, исключить существенное увеличение стоимости ее владения и переход к функционированию бизнеса по дискретной модели управления.
- III. Не допускайте недооценку важности аналитической и оптимизационной составляющей в управлении бизнес процессами, в особенности логистическими.



Наиболее актуальные задачи для повышения эффективности операционной деятельности розничной сети:

- ✓ Управление запасами с применением технологий управления цепочками поставок, которые опираются на потребности в товарах в каждом магазине и основываются на прогнозировании спроса.
- ✓ Оптимизированное ценообразование и его взаимосвязь с управлением цепочками поставок в целом и прогнозированием потребления в частности.
- ✓ Переход к технологиям ассортиментного планирования и его взаимосвязь с полочным планированием торгового пространства.



- ✓ Переход к технологиям планирования продвижения товара во взаимодействии с управлением запасами.
- ✓ Глубокий анализ структуры потребления и выявления его динамики с целью формирование адекватной реакции на коррекцию ассортиментной политики.
- ✓ Планирование мероприятий по формированию потребительской лояльности по результатам выявления персонифицированных клиентский предпочтений.

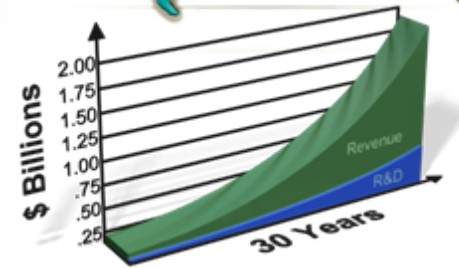




Для решения этих задач
Вашему менеджменту
необходим
соответствующий
аналитический
инструмент. Решения
компании SAS с ее
аналитической
платформой,

ориентированной на розничную торговлю – RIS, могут
существенно помочь российскому ритейлеру для
формирования эффективной системы управления,
конкурентно способной с интернациональными
участниками рынка.

- ✓ Крупнейшая частная софтверная компания в мире (в TOP-10 по доходам от лицензий ПО) - 2006 : **\$1.9B**
- ✓ 31 год в US, 26 International, 11 лет в России
- ✓ Ежегодный двухзначный рост, 24% реинвестиций в R&D
- ✓ Фокус на индустриальных решениях – Retail стратегический фокус SAS. Retail наиболее быстро растущий сегмент бизнеса SAS
- ✓ Глобальная компания; 424 офиса в 51 стране; 10,000+ сотрудников;
- ✓ 43,000 внедренных систем; 4.5M пользователей в 110 странах



Опыт – обобщение Best Practices



SAS Industry Framework

Розничная торговля





Аналитика в действии – эффективные решения

Торговое планирование

Задачи

Прогнозирование спроса

Финансовое планирование

Ассортиментное планирование

Планирование полочного пространства

Оптимальное ценообразование:
регулярной цены, цены во время промоакций и распродаж

Оптимизация поставок

Кластеризация магазинов

Планирование промоакций

Клиенты

Waitrose, ICA, Sainsbury (U.K.), eBay, Circuit City

eBay, Sainsbury (U.K.), SOK (Finland), Levi's, Kohl's

The Home Depot; Kohl's; Autozone

Marks & Spencer, Sainsbury (U.K.), Lowe's, Luxottica

The Home Depot;

Waitrose, ICA, Nestle (USA, Italia)

Luxottica, Staples, Levi's

The Home Depot; ICA, Waitrose



Клиентская аналитика

Задачи

Сегментация и профилизация клиентов



Анализ маркетинговой корзины



Управление и оптимизация маркетинговых программ



Анализ программ лояльности (партнерских и собственных)



Привлечение и удержание клиентов



Клиенты

Office Depot, METRO Group Italia, Marks & Spencer; Sainsbury's; Williams-Sonoma

Limited Inc.; Marks & Spencer; Karstadt

Office Depot, Karstadt, Federated, Williams-Sonoma

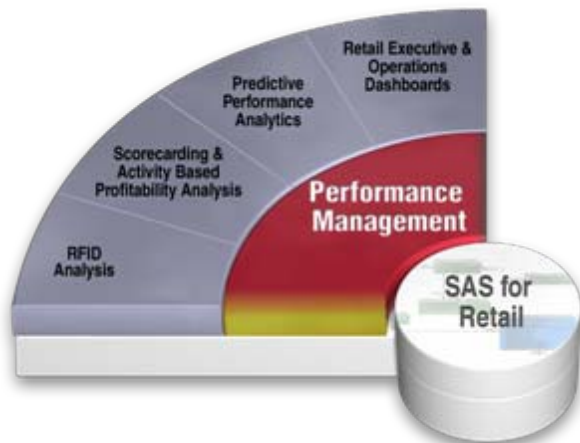
Nectar, Tesco, Octopus

Office Depot, 1-800-Flowers.com, Amazone.com



Задачи

- ✓ Анализ прибыльности, моделирование себестоимости продуктов;
- ✓ Анализ эффективности цепочки поставок;
- ✓ Стратегическое планирование компании (Balanced Scorecard);
- ✓ Бюджетирование, консолидация, финансовое планирование;
- ✓ Ключевые показатели эффективности, управленческая отчетность;
- ✓ Управление ИТ (ITIL, ITSLM);
- ✓ Выявление причин мошенничества, выбор местоположения нового магазина.





Спасибо за внимание!

НАШИ КООРДИНАТЫ:

Тел.: +7 /495/ 787.49.40

Факс: +7 /495/ 792.50.78

Тел.: +7 /495/ 937.41.51

Факс: +7 /495/ 937.41.55

WWW.FIT.RU

WWW.SAS.COM/RUSSIA

20 сентября 2007 г., г.Москва

«Как сохранить управляемость и одновременно повысить эффективность бизнеса в условиях роста розничной компании»