

Front-end системы от компании FIT

Современные решения
для эффективного управления продажами
в розничных компаниях
любого масштаба

Управление продажами – управление эффективностью

Наверное, ни один ритейлер не станет спорить, что сетевой розничный бизнес не может быть эффективным без качественно выстроенной системы управления цепочками поставок. Но почему управление продажами – здесь важнейшее и ключевое звено?

На пути построения и совершенствования такой логистической системы возникает ряд задач, от правильности решения которых зависит конечный успех розничного бизнеса. Важно, в первую очередь, определить, кто ваш покупатель, и исходя из этого, правильно позиционировать торговую сеть. Поэтому отправной точкой стоит сделать изучение спроса.

Но спрос – категория изменчивая, и очень важно иметь возможность, с одной стороны, его постоянно отслеживать («мониторить»), анализировать и подстраивать все остальные звенья системы пополнения и распределения запасов под реальные потребности вашего покупателя. С другой стороны, важно иметь возможность этот спрос умело направлять в нужное вам русло: научиться им управлять, а подчас – и манипулировать.

Решение всех этих задач, а также осуществление учетных и фискальных функций обеспечивают современные front-end решения или, иначе говоря, продвинутые кассовые системы с возможностями эффективного управления процессами продаж в розничной сети. Как правило, такие решения имеют в своем составе кассовые POS-терминалы или кассовые системы самообслуживания (self-checkout) и специализированное программное обеспечение, которое позволяет:

- регистрировать покупки;
- консолидировать всю информацию о продажах;
- управлять системами персонального маркетинга, включая разнообразные системы лояльности, бонусные системы и промоушн-акции;
- управлять работой всех устройств автоматизации торгового зала.

Удовлетворенность покупателя – прибыль ритейлера

Кому не приходилось стоять в очередях? Кто не жалел о потраченном в них времени? Профессиональный кассовый программный комплекс (front-office), установленный на POS-терминалах или линиях self-checkout, с удобным, эргономически выверенным интерфейсом способен повысить качество обслуживания ваших покупателей: сократить до минимума время их ожидания в очереди и обслуживания у кассы, и, тем самым, увеличить пропускную способность вашего магазина.

Но самое главное – это Информация, которая может быть получена на кассе, – бесценный источник сведений о клиентах вашей сети. На следующем этапе такая информация с помощью BI-инструментов¹ преобразуется в знания, которые способны помочь повысить эффективность вашего бизнеса. Вот почему кассовая система призвана стать инструментом изучения потребностей ваших покупателей,

¹ В частности, с помощью BI-системы DiAna: Digital Analytics Pro от компании FIT, которая легко интегрируется как с front-end системой от компании FIT, так и с любой учетной или ERP-системой, уже установленной у вас.

создать дополнительные конкурентные преимущества вашему торговому предприятию, выделить его среди других сетей.

При умелом обращении с информацией, собранной с кассовых систем, вы сможете предложить своим покупателям тот ассортимент, который им нужен, что повысит их лояльность и благоприятно отразится на величине их среднего чека и выручки в целом. Но для этого ваша front-end система должна уметь практически моментально собирать данные о текущих продажах, которые часто имеют по-настоящему огромный объем, с кассовых систем, расположенных иногда в разных регионах за тысячи километров друг от друга. Тут же обрабатывать эти данные и предоставлять в учетные и аналитические системы информацию о проданных товарах, покупателях, предоставленных скидках и т.п.

Кроме того, чем богаче функциональные возможности front-end решений для стимулирования продаж и поощрения лояльности, тем больше новых покупателей вы сможете привлечь в свои магазины, а прежних – заинтересовать и

Информационные системы для автоматизации управления процессом розничных продаж и оборудованием торговых залов в розничных торговых сетях

- POS-FIT-ФР
- POS-FIT-К Версия 5.01
- GESTORI САУРП

сделать постоянными клиентами. В итоге, повысится удовлетворенность покупателей и их приверженность вашей сети, а значит – и ваша прибыль.

Именно такие высокотехнологичные разработки и предлагает компания FIT. В их основе – многолетний опыт работы ведущих ритейлеров России.

Особенности front-end решений от компании FIT

1. Клиентоориентированность

- Разнообразные многоуровневые программы стимулирования продаж/промоушн (на одном или нескольких отдельных объектах или в масштабе целой торговой сети): акции, распродажи, скидки (итоговые – на сумму покупки – и товарные, например, «товар дня» или скидки на количество определенных товаров в покупке), сезонные скидки, скидки в определенные часы («счастливые часы»), скидки на определенные группы товаров в дневные часы), купоны, подарочные карты, подарки, розыгрыши призов по чекам и пр.
- Программы повышения лояльности (персонализированные дисконтные и бонусные системы по картам клиента, как собственные, в рамках сети, так и внешние, объединяющие несколько торгово-сервисных компаний-партнеров):
 - Дисконтные программы (клиент получает скидку заданной величины на всю покупку или на группу товаров).
 - Накопительные дисконтные программы (размер скидки меняется в зависимости от частоты или объема предыдущих покупок).
 - Бонусные программы (за совершение покупки клиент получает определенное количество баллов, которое засчитывается при

Три уровня программ стимулирования продаж и поощрения лояльности:

- общие, предназначенные для всех покупателей сети без их обязательной идентификации по картам клиента;
- сегментированные, ориентированные на заданные по определенным признакам целевые группы покупателей (например, это могут быть пенсионеры, студенты) или основанные на их предпочтениях, выявленных в процессе покупки;
- персональные, позволяющие дифференцированно подходить к каждому покупателю в отдельности на основе его значимости в ритейловых операциях сети.

Скидка может быть выражена:

- в виде процентного снижения цены;
- в виде некоторого количества товара, который может быть получен по пониженной цене;
- в виде суммы, которая может быть зачтена покупателю в счет оплаты им следующей покупки и пр.

Скидка может зависеть от:

- времени совершения покупки;
- количества определенных товаров в покупке;
- суммы покупки и пр.

последующих покупках в виде скидок, размер которых пропорционален накопленным баллам).²

- Автоматическая обработка последовательности, зависимости и сочетаемости применения скидок и бонусов, их комбинаций, в том числе и поглотительных.
- Централизованный пересчет дисконтных ступеней: информация об изменении статуса клиента сразу же становится доступной во всех магазинах сети.
- История покупок, обобщенная статистика и анализ в разных разрезах по каждому владельцу дисконтной или бонусной карты, по всем владельцам или их части, отобранной по определенному анкетному критерию или критерию из истории покупок.

2. Удобство покупателей

- Оплата покупок как наличными, так и кредитными картами: эквайринг через интеграцию с процессинговыми центрами банков, использующих собственный протокол обмена данными (например, Сбербанк, Газпромбанк, Альфа-банк и пр.) или решения компаний INPAS (систему PULSAR), ARCOM Group и процессинговые сервисы на технологической платформе компании ЦФТ (например, платежную систему «Золотая Корона»).
- Возможность оплаты подарочными картами (например, БУМЗ).
- Оплата коммунальных платежей, услуг связи, интернет,

² Таких, например, как бонусная система «Связной-Клуб», которая объединяет множество компаний, работающих в самых разных сегментах потребительского рынка: от супермаркетов, аптек и ресторанов до магазинов мебели, одежды и электроники. Она позволяет вести учет и начислять накопленные баллы для покупателей через их авторизацию по клубной карте системы «Связной-Клуб» в компании-операторе, которая обеспечивает сведение воедино всей информации о покупках по этой карте. Накопленные баллы покупатели могут использовать на оплату их последующих покупок (или получение дополнительной скидки) в любой из компаний-участников программы. «Связной-Клуб» — это крупнейшая бонусная программа в стране: к 2010 году число держателей карт превысило 10 млн. человек.

³ Подарочные мультикарты БУМ можно использовать для оплаты покупок в компаниях-партнерах: сетях магазинов и сферах услуг: <http://www.boomcard.ru/>

коммерческого телевидения и других сервисов (как через кассы, так и через внешние платежные терминалы, например, системы Netto Pro⁴, состыкованные с системой front-office сети).

3. Универсальность

- Системы успешно применяются для разных сегментов розничной торговли: как продуктами питания (food), так и непродовольственными товарами (non-food: DIY, drogerie, парфюмерия, книготорговля и др.).

4. Устойчивость и производительность, бесперебойность работы

- Применение UNIX-операционных систем (в частности, бесплатной ОС Linux) обеспечивает надежную работу кассовой системы в мультизадачной среде. Это позволяет осуществить глубокую и легкую интеграцию всех подсистем, входящих в состав front-end решения, а также стыковку с внешними системами back-office, высокий уровень контроля качества передаваемой информации и устойчивость работы всей системы управления процессами продаж при минимальных требованиях к ресурсам: аппаратной платформе и каналам связи.
- Фоновый обмен информацией кассовых систем с системами middle- и back-office.

5. Снижение стоимости владения (ТСО) и защита ваших инвестиций

- Сведение к минимуму затрат на оборудование, интеграцию, поддержку и обслуживание: решение практически не зависит от аппаратной платформы. Система позволяет объединить все разнообразие POS-оборудования, которое уже у вас есть.
- Централизованная архитектура системы управления процессами продаж избавляет от необходимости покупать и обслуживать кассовый сервер в каждом открывающемся магазине.
- Совместимость решения со всеми видами систем и оборудования для автоматизации торговых залов (front-end устройствами), включая электронные ценники, термотрансферные принтеры, весы, устройства проверки цены (прайс-чекеры), терминалы сбора данных, устройства кассового самообслуживания селф-чекауты (self-checkout)⁵.
- Легкая интеграция с любыми системами back-office, в том числе, класса ERP.

6. Поддержка развития и роста сетевых торговых структур

- Удобство централизованной архитектуры системы управления процессами продаж, обеспечивающей масштабируемость, централизованное управление и контроль, прозрачность⁶.
- Эффективная поддержка управления сетевыми торговыми предприятиями вне зависимости от их территориального расположения.

⁴ Подробнее <http://nettopro.ru/>

⁵ Возможна стыковка с интеграционным модулем Transaction Broker NCR SelfServ™ Checkout и модулями других производителей self-checkout.

⁶ Например, в федеральной сети «Копейка» информация о продажах (в развернутом виде, где доступна полная информация о каждом чеке) собирается с ~3000 касс, расположенных в более чем 600 супермаркетах в 196 городах 23 регионов России по определенному регламенту (на сегодняшний день – каждые полчаса). Данные поступают на единственный центральный сервер, где происходит формирование базы чеков, обработка информация и выгрузка консолидированных данных в ERP-систему (один раз в сутки). Обратная выгрузка данных об изменениях в ценах с центрального сервера на кассы занимает считанные минуты.

- Возможность одновременного изменения цен во всей сети или в отдельных магазинах, исходя из их конкурентного окружения.
- Централизованный системный мониторинг работы front-end оборудования и процессов обмена данными с учетными и аналитическими системами.
- Удаленное управление кассами и их конфигурирование: от изменения формы чека, прав доступа до настройки уровня скидков.

7. Использование интернет-каналов

- Доступность информации обо всех и каждом из объектов сети из любой точки, вне зависимости от удаленности магазинов.
- Возможность оперативного отслеживания результатов продаж, их мониторинга, что позволяет своевременно пополнять запасы товаров на полках и на складе.



8. Аналитические возможности, отчеты

- Встроенный модуль отчетов (по выручке, по отделам, по товарным группам, налогам, кассирам и пр.).
- Дифференцированный учет данных о товарах. Кассовая система позволяет передать сведения о покупках напрямую в back-office, или через промежуточный middle-office и хранить их там в развернутом виде с сохранением всех данных каждого кассового чека. Благодаря этой особенности появляется возможность углубленного анализа данных по каждому дисконтному клиенту или определенной группе клиентов, по каждой кассе или магазину. Можно определить загрузку касс, пиковые дни и часы, сезонные всплески и спады спроса на определенные товары и многое другое⁷.

9. Поддержка фискальных функций

- Осуществление фискальных функций как через интеграцию системы front-office с одним или несколькими фискальными регистраторами⁸, так и через фискальную память, встроенную в системный блок ККТ, которая внесена в Государственный реестр компанией FIT⁹.

10. Поддержка мобильных устройств¹⁰

- Реализация решения QUEUE BUSTING («убийца очередей») с использованием Wi-Fi радио-терминалов сбора данных  или беспроводных сканеров, работающих с использованием технологии Bluetooth . Покупатель, еще находясь в очереди, уже имеет на руках предварительно отсканированные и упакованные товары. Для их идентификации на кассе он получает индивидуальную карточку со штрих-кодом. Таким образом, на кассе происходит только единичное сканирование этой карточки, автоматическое опознание клиента и его покупок и оплата: процесс, напоминающий покупку одного товара, и занимающий столько же времени. Дополнительно сканеры и радиотерминалы можно использовать для автоматизации других бизнес-процессов, которые поддерживает back-office (приемки товара, инвентаризации и т.п.).

11. Функционал фронт-мониторинга и защиты от краж

⁷ В частности, с помощью BI-системы DiAna: Digital Analytics Pro от компании FIT, которая легко интегрируется как с front-end системой от компании FIT, так и с любой учетной или ERP-системой, уже установленной у вас.

⁸ В этом случае используется кассовая система POS-FIT-ФП от компании FIT.

⁹ Применяется кассовая система POS-FIT-К Версия 5.01 от компании FIT.

- Стыковка с различными системами видео-наблюдения.
- Передача данных пробиваемого чека (полностью или в контексте конкретных событий) во внешнюю систему видео-наблюдения и анализа для автоматического параллельного сравнения действий персонала в кассовой системе с реальными, зафиксированными на видео.

12. Защита от несанкционированных действий и злоупотреблений кассира

- Способность противостоять попыткам «взлома» системы для личного обогащения.

13. Эргономичность и продуманность интерфейса кассира

- Быстрота обучения кассиров.
- Простота использования: кассир видит все, что нужно, не отвлекается и занят только процессом продаж. Возможность совершения ошибок сведена к минимуму.
- Пониженная утомляемость кассира.

14. Мультивалютность

- Возможность вести кассовый фонд, осуществлять расчеты с покупателями и выдавать сдачу в разных валютах, соответствие требованиям таможенного и налогового законодательства РФ во всех аспектах отчетности и взаимодействия с покупателями в магазинах Duty Free.

Архитектурные особенности front-end решения от компании FIT

Все возможности front-end решения от компании FIT, описанные выше, обеспечиваются программным комплексом, в состав которого входят следующие информационные системы:

- Кассовая система (front-office): FIT POS-FIT-ФР или POS-FIT-К Версия 5.01.
- Система управления розничными продажами как самостоятельная система (middle-office): GESTORI CAУРП.
или
- Система управления розничными продажами как составная часть учетной системы (back-office, например, GESTORI^{Pro}) или ERP-системы.

Комбинации этих составляющих образуют следующие варианты архитектуры решения:

Варианты архитектуры



Варианты А и В гарантируют реализацию максимального набора функциональных возможностей из числа описанных в предыдущем разделе.

Вариант А оптимален для максимально гибкой и предельно эффективной автоматизации процессов управления розничными продажами сетевого розничного бизнеса. Эффективность вытекает, в частности, из минимизации капиталовложений и эксплуатационных издержек за счет **централизованного принципа построения архитектуры** (с единой базой данных) в системе GESTORI^{Pro}, которая обеспечивает:

- Эффективный удаленный доступ к базе данных с использованием низкоскоростных каналов.
- Реальный режим времени работы пользователей back-office.
- Низкую стоимость владения (ТСО).
- Непрерывный способ управления.
- Максимальную актуальность информации на всех объектах компании.
- Низкий уровень затрат на управленческий аппарат и ИТ, быстрый возврат инвестиций.
- Произвольное перераспределение функций управления товародвижением между менеджерами структурных подразделений в соответствии с меняющимися требованиями бизнеса.
- Максимальную скорость внедрения/обновления и поддержки роста сети, открытия новых объектов.

Централизованная архитектура решения способна обеспечить поддержку уже имеющихся у вас моделей бизнеса, без необходимости их трансформации.

Вариант В чаще всего выбирается тогда, когда в качестве back-office применяется ERP-система, которая не способна самостоятельно и эффективно осуществлять оперативный сбор и обработку значительных объемов данных с кассовых систем:

- передавать большие объемы данных на кассы в фоновом режиме без остановки их работы;
- «собирать» данные с кассовых систем магазинов в «фоновом» режиме без остановки работы касс;
- оперативно обрабатывать и хранить информацию о продажах в развернутом виде, с детализацией до каждой товарной позиции каждого чека из каждого магазина, а агрегирует ее и предоставляет в «схлопнутом» виде, что затрудняет последующий анализ продаж, а также логистические и маркетинговые операции

и т.д.

Все эти особенности не позволяют обойтись без применения специализированных решений для управления процессами розничных продаж большого масштаба (систем класса middle-office), как это представлено в варианте В. Здесь роль middle-office выполняет система GESTORI CAУРП от компании FIT.

При этом оба рассмотренных выше варианта - **Вариант А и Вариант В** обеспечивают:

- Централизованное управление front-end оборудованием (POS-терминалами, сканерами проверки цены и пр.).

Схема взаимодействия с front-end оборудованием



- Синхронизацию справочников, необходимых для управления розничными продажами (товарных, структурных подразделений и т.п.).
- Организацию импорта документов, устанавливающих розничные цены на товары.¹¹
- Взаимодействие с кассовыми терминалами:
 - передачу на кассы номенклатуры товаров (название, локальный код, штриховые коды, розничные цены товара), присутствующих в данном магазине;
 - передачу валют и их курсов на кассы магазина;
 - передачу информации о дисконтных клиентах на кассы магазина.
- Реализацию псевдо-on-line режима доставки данных о продажах с касс и z-отчетов в систему GESTORI^{Pro} или GESTORI CAУРП по заданному регламенту.
- Консолидацию данных о продажах с детализацией на уровне чеков.
- Осуществление аудита розничных продаж путем сверки z-отчетов и отчетов о продажах, поступающих со значительного количества POS-терминалов. Организацию экспорта данных о розничных продажах в ERP-систему (при использовании GESTORI CAУРП).

Централизованная архитектура решений в вариантах А и В предусматривает, что подсистема управления торговым залом системы GESTORI^{Pro} или система GESTORI CAУРП выполняет, в том числе, **функции единого кассового сервера для всей сети**. Поэтому нет необходимости устанавливать кассовый сервер в каждом магазине.

Реализация **варианта С** зависит от функциональных особенностей применяемой вами системы back-office. Важно убедиться, что эта система не наложит значительных ограничений и позволит воспользоваться всеми преимуществами кассовых систем от компании FIT.

¹¹ Если говорить о GESTORI Pro (вариант А), то розничные цены могут быть как рассчитаны системой самостоятельно, так и импортированы в документы из файла.

Основные кассовые функции POS-систем POS-FIT-ФР и POS-FIT-К Версия 5.01, отвечающие требованиям законодательства о применении ККТ

- Доступ к 999 товарным группам с помощью кода и клавиши подтверждения;
- вызов цены по кодам товаров;
- прием до 40 различных видов оплаты, включая оплату наличными;
- осуществление необходимых изменений или отмены каких-либо операций;
- возврат денег за покупку;
- скидка в процентах с отдельного товара или с величины подитога;
- работа по схемам автоматических скидок;
- работа с дисконтным клиентом;
- применение уровней цен (до 6 уровней);
- работа с горячими клавишами товаров на кассе;
- 10 величин налогов;
- ведение товарооборота в количественном или суммовом выражении по кассирам, продавцам (официантам, портье), группам или отделам за день, почасовой, за неделю или месяц;
- учет денежных сумм;
- дифференцированный учет данных о товарах;
- подсчет частных итогов;
- подсчет суммы сдачи;
- подсчет общих итогов;
- снятие показаний денежных и операционных регистров с автоматическим выводом на печать;
- гашение денежных регистров с автоматическим выводом на печать;
- гашение операционных регистров с автоматическим выводом на печать;
- продажа за наличные;
- выплаты из кассы, не связанные с покупкой;
- внесение в кассу;
- аннулирование чека;
- повторение в чеке строки товара;
- расчет процентной скидки/надбавки как с цены товара, так и с подитога;
- абсолютная скидка;
- умножение цены на количество единиц товара;
- исправление ошибки кассира до вывода информации на печать;
- продажа по локальному или штриховому коду товара с вызовом цены;
- продажа по группам (по цене) или по коду товара со свободной ценой;
- коррекция последней строки;
- аннуляция товара внутри чека до оплаты;
- инкассация;
- выделение (начисление) налогов по установленным налоговым ставкам;
- работа с платежными картами;
- учет цены тары и упаковки;
- печать фактуры и банковского чека
- печать дубликата чека;
- получение информации по товару без продажи;
- изменение курсов иностранной валюты по каналу связи;
- автоматический пересчет расценок в иностранной валюте в рубли (количество валют – не менее 10);
- прием к оплате дополнительно до 40 различных видов валют;

- осуществление многовалютной и смешанной оплаты;
 - осуществление многовалютной сдачи
- и пр.

Решения компании FIT – источник ваших конкурентных преимуществ

Компания France Informatique & Technologie (FIT) имеет более чем двадцатилетний опыт работы в партнерстве с лидерами сетевого ритейла России. Более 100 крупных розничных сетей используют решения от компании FIT, чтобы успешно отвечать на вызовы сегодняшнего дня: лучше понимать потребности своих покупателей, обеспечивать их более качественное обслуживание. Это повышает рентабельность их розничного бизнеса, формирует необходимые конкурентные преимущества, которые позволяют сохранять лидирующие позиции в своей отрасли.

Примеры сетей, в которых системы от компании FIT обеспечивают централизованное управление продажами

Данные по состоянию на сентябрь 2015 года



- ~3000 POS-терминалов;
- более 600 универсамов;
- в 196 городах;
- в 23 регионах России.

ЛИНИЯ

- более 650 POS-терминалов;
- 23 гипермаркета и 2 супермаркета;
- в 17 городах;
- в 10 регионах России.



- более 3800 POS-терминалов;
- более 1930 магазинов
- в 570 городах;
- в 64 регионах России.



- более 600 POS-терминалов; 39 self-checkouts;
- более 200 супермаркетов;
- в 17 городах;
- в 4 регионах России.



- более 200 POS-терминалов;
- 11 гипермаркетов DIY;
- в 5 городах;
- в 5 регионах России.

Розничные сети, использующие системы front-office от компании FIT

Сети продуктовых супер- и гипермаркетов

- Трансрегиональная мультиформатная сеть экономичных универсамов и супермаркетов КОПЕЙКА
- Трансрегиональная сеть гипермаркетов ЛИНИЯ (корпорации ГРИНН)
- Трансрегиональная сеть супермаркетов МОНЕТКА (Московский регион)
- Трансрегиональная сеть «магазинов у дома» МАГНОЛИЯ
- Трансрегиональная мультиформатная сеть супермаркетов В ДВУХ ШАГАХ
- Межрегиональная сеть супермаркетов РАЙЦЕНТР и дискаунтеров РАЙЦЕН (Нижний Новгород)
- Сеть супермаркетов НОРМА (С.-Петербург)
- Мультиформатная сеть супермаркетов КУПЕЦ (Екатеринбург)
- Трансрегиональная сеть универсамов АВОСЬКА (Москва)
- Мультиформатная сеть супер- и гипермаркетов МАКССИТИ (Подмосковье)
- Сеть супер- и гипермаркетов ОЛВЭЙС и ПОДСОЛНУХ (Нижевартовск)
- Сеть супермаркетов РОСИНКА (Чебоксары)
- Сеть супермаркетов КАМИЛЛА (Набережные Челны)
- Межрегиональная сеть супермаркетов РИНГ (Орск, Оренбург)
- Сеть супермаркетов МАРКА (Москва) (с 2009 года – франчайзи сети «Копейка»)
- Сеть супермаркетов ШАМС (Сыктывкар)
- Сеть супермаркетов СЛАВТЭК СПМ (Нижевартовск)
- Сеть супермаркетов ЛЮБИМЫЙ (Нижевартовск)
- Сеть супермаркетов 24 ЧАСА (Волгоград)
- Сеть супермаркетов ЗОЛОТОЙ КЛЮЧИК (Вологда)
- Сеть супермаркетов БЕЛЫЕ НОЧИ (Печора)
- Сеть супермаркетов ЛУЧИК (Вологда)
- Сеть супермаркетов ГОРОДОК (Астрахань)
- Сеть супермаркетов НИГО (Надым)
- Сеть супермаркетов БЕРЕГ (Иркутск)
- Сеть супермаркетов АНКОР (Новый Уренгой)
- Сеть супермаркетов СЕМЬ КЛЮЧЕЙ (Екатеринбург)
- Сеть супермаркетов СПУТНИК (Калуга)
- Сеть супермаркетов ЕГОРЬЕВСКИЙ (Тула)
- Сеть супермаркетов АКВАМАРИН (Обнинск)
- Сеть супермаркетов КУПЧИНО (Москва)
- Сеть супермаркетов ГАМА (Владивосток)
- Сеть супермаркетов ПЕНСИОНЕР (Кемерово)
- Сеть супермаркетов СУПЕРМАРКЕТ (Ленинск-Кузнецкий)
- Сеть супермаркетов ТОРГОВЫЙ ДВОР (Сыктывкар)
- Сеть продуктовых магазинов ГУРМАН (Нижевартовск)
- Гипермаркет ЮНМАРТ (Орел)
- Супермаркет 24 ЧАСА (Смоленск)
- Супермаркет ПЕРВЫЙ УНИВЕРСАМ (Кемерово)

- Экосупермаркет ГРЮНВАЛЬД (Москва)
и многие другие

Сети Cash&Carry и дистрибьюторские центры

- Сеть гипермаркетов Cash&Carry ГЕОМАРТ (Омск)

Сети супер- и гипермаркетов DIY

- Трансрегиональная сеть гипермаркетов DIY МАКСИДОМ
- Сеть гипермаркетов DIY ЮЖНЫЙ (Тюмень)
- Сеть гипермаркетов DIY ЧИСТЫЕ МАТЕРИАЛЫ (Подмосковье)
- Сеть DIY ДАЛЬТОРГСЕРВИС (Находка, Приморский край)
- Сеть магазинов ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ (Екатеринбург)
- Супермаркет DIY СТРОЙДИСКОНТ (Белгород)

Сети других форматов и специализации

- Сеть супермаркетов одной цены FIXPRICE
- Сеть парфюмерных супермаркетов ЗОЛОТОЕ ЯБЛОКО (Екатеринбург)
- Сеть супермаркетов товаров для животных МИСКА
- Магазин Duty Free РУС-ОТЕЛЬ (Москва)
- Магазин Duty Free АВАНТАЖ (Москва)
- Сеть магазинов Duty Free ФИРМА УРАН М (Москва)
- Сеть магазинов компьютерной техники СТИЛЬ (Салехард)

и многие другие.

Выигрывайте с решениями от компании FIT

Компания France Informatique & Technologie (FIT) более 25 лет (с 1989 года) работает на российском рынке и является одним из лидеров автоматизации ритейла на основе внедрения специализированного программного комплекса управления товародвижением сетевой торговой компании GESTORI^{Pro}, кассовых систем и аналитической системы класса BI DiAna: Digital Analytics^{Pro} собственной разработки.

Гибкость, масштабируемость и богатство функционала системы GESTORI^{Pro}, быстрота и легкость внедрения объясняют стабильный рост спроса на нее со стороны ритейлеров. В рейтинге «ТОР-50: крупнейшие розничные компании России», составленном по итогам 2009 года журналом «Финанс», GESTORI^{Pro} уверенно лидирует по числу пользователей: каждая пятая продуктовая сеть использует эту систему.

Клиентами FIT являются более 1000 розничных торговых компаний от Калининграда до Владивостока, из них более 100 крупных сетей супер- и гипермаркетов.

Компания FIT предлагает весь спектр front-end решений и полную гамму торгового оборудования ведущих мировых производителей. Платиновый партнер корпорации NCR.

РОССИЯ, 125009, Москва
Дегтярный переулок, 4-1
Тел. +7 (495) 787 49 40
Факс +7 (495) 792 50 78
E-mail: info@fit.ru
<http://www.fit.ru/>