

METRO GROUP

Системный анализ



METRO GROUP

- основана в Германии в 1964 - 2200 торговых центра в 31 стране мира
- немецкий торговый холдинг:
 - ✓ мелкооптовые гипермаркеты **Metro Cash & Carry** - 255 тысяч человек. Выручка компании в 2013/14 году составила 63,035 млрд евро.
 - ✓ магазины бытовой техники и электроники **Media Markt** и **Saturn**,
 - ✓ гипермаркеты **Real** - 311 гипермаркетов, большая часть которых работает в Германии, Польше, Турции. В 2013/14 году объём продаж сети составил 8,432 млрд евро.
 - ✓ Универмаги — Galeria Kaufhof - Выручка Galeria Kaufhof (137 торговых центров, расположенных в Германии и Бельгии) в истёкшем финансовом году достигла 3,099 млрд евро.
- в России - 1 ноября 2000 года:
 - ✓ открыто 88 торговых центров в 49 регионах страны;
 - ✓ 63 магазина MediaMarkt;



METRO GROUP



- <http://reports.metrogroup.de/2013-2014/annual-report/strategy/metro-group.html>
- <https://www.metro-cc.ru/dlya-biznesa/businesses/fasol-vash-magazin-produktov>;
- <http://myfasol.ru/>
- <http://www.delovoybazar.ru/novosti/franchaizing-magazin-fasol-prinadlezhachi-i-metro-sash-sarry-otkrylsya-v-rostove-na-donu>
- http://www.rbc.ru/ins/own_business/03/02/2016/56b20a8f9a7947280dbe60fe



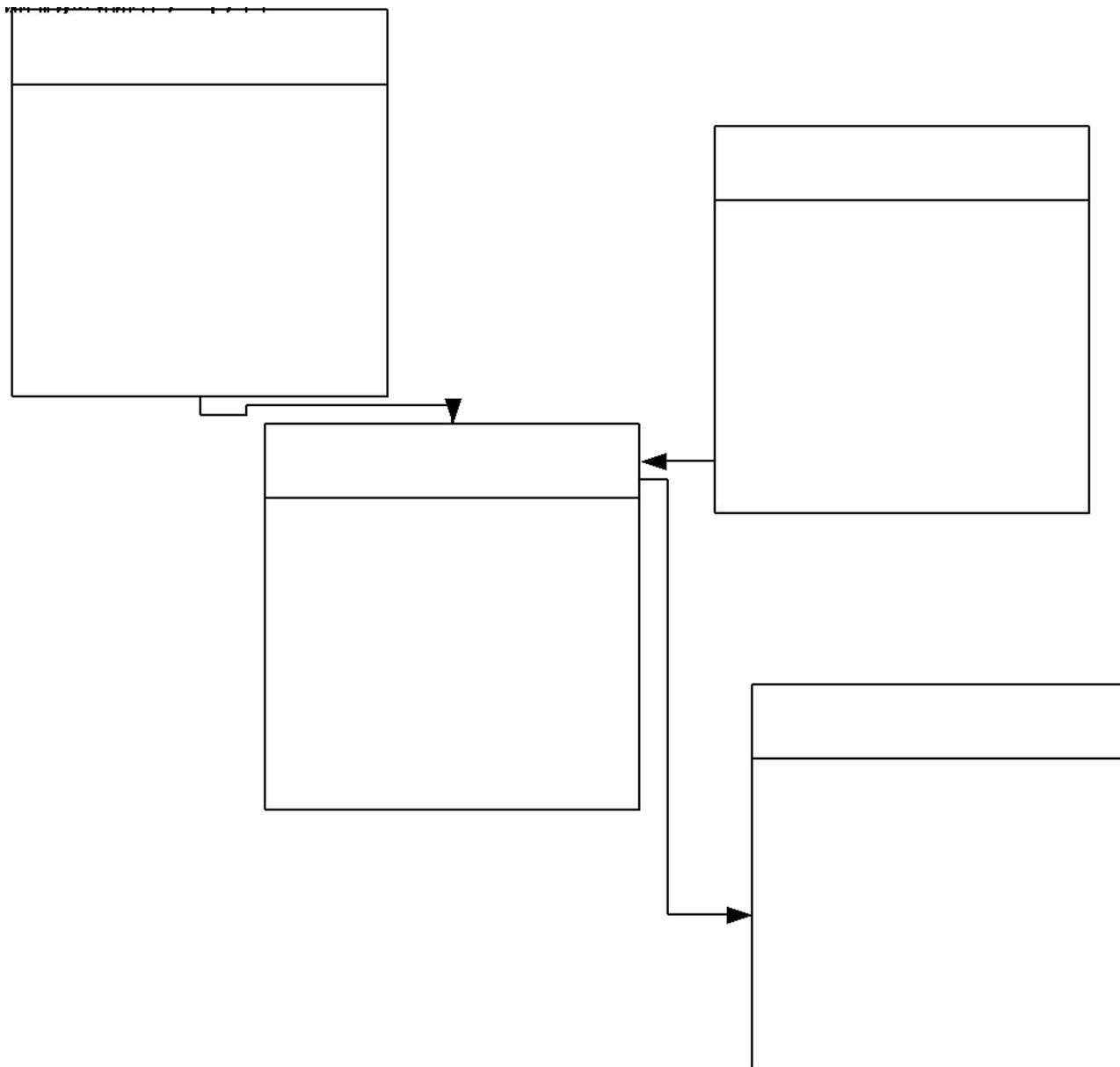
STRATEGIC POSITIONING OF METRO GROUP

- First and foremost, **our aim** is to improve like-for-like sales and earnings.
- We are also boosting our performance strength and appeal by **optimising our cost position and cash flow, improving our margins and reducing our net debt.**
- Five focal points guide us in this work:
 - transform,
 - grow,
 - improve,
 - expand
 - innovate.



ЦЕЛИ НАДСИСТЕМЫ - METRO GROUP





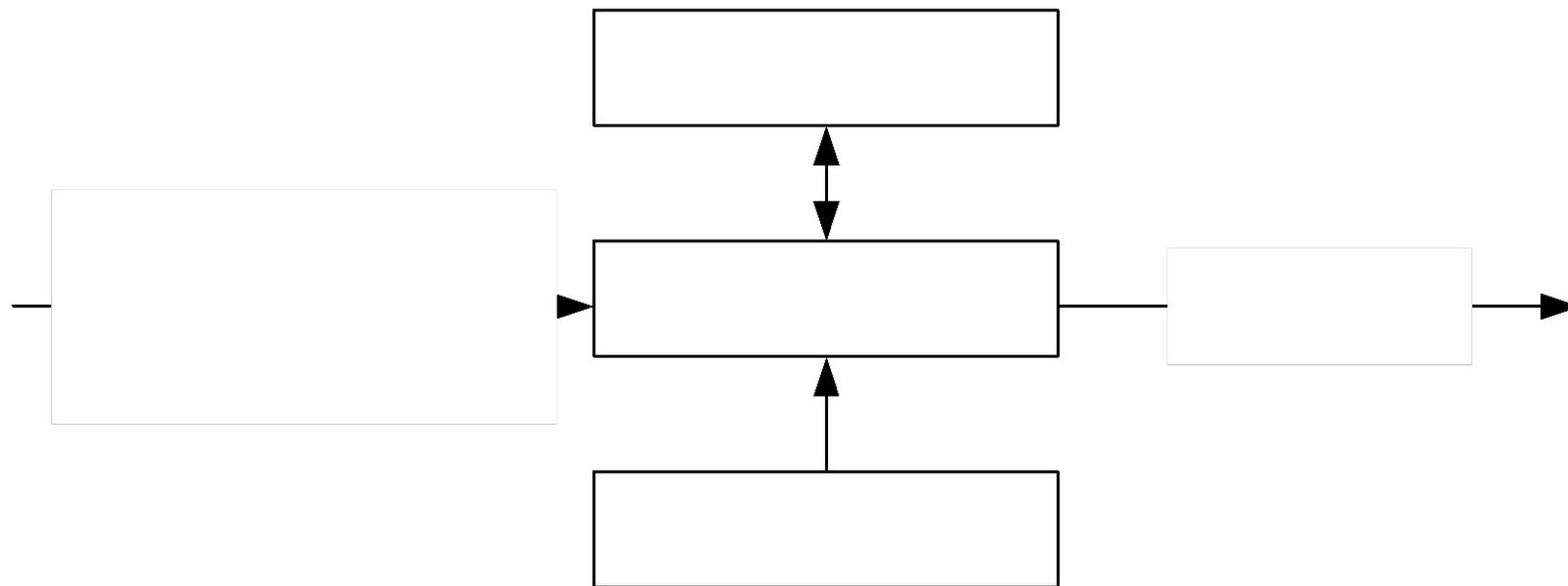
ОСНОВНЫЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ МАГАЗИНА:

- ✓ управление ассортиментом;
- ✓ складирование;
- ✓ обеспечение процесса выбора и оплаты товара в торговом зале;
- ✓ процесс финансового управления;
- ✓ процесс управления персоналом;
- ✓ обеспечение безопасности;
- ✓ обеспечение дополнительных услуг.

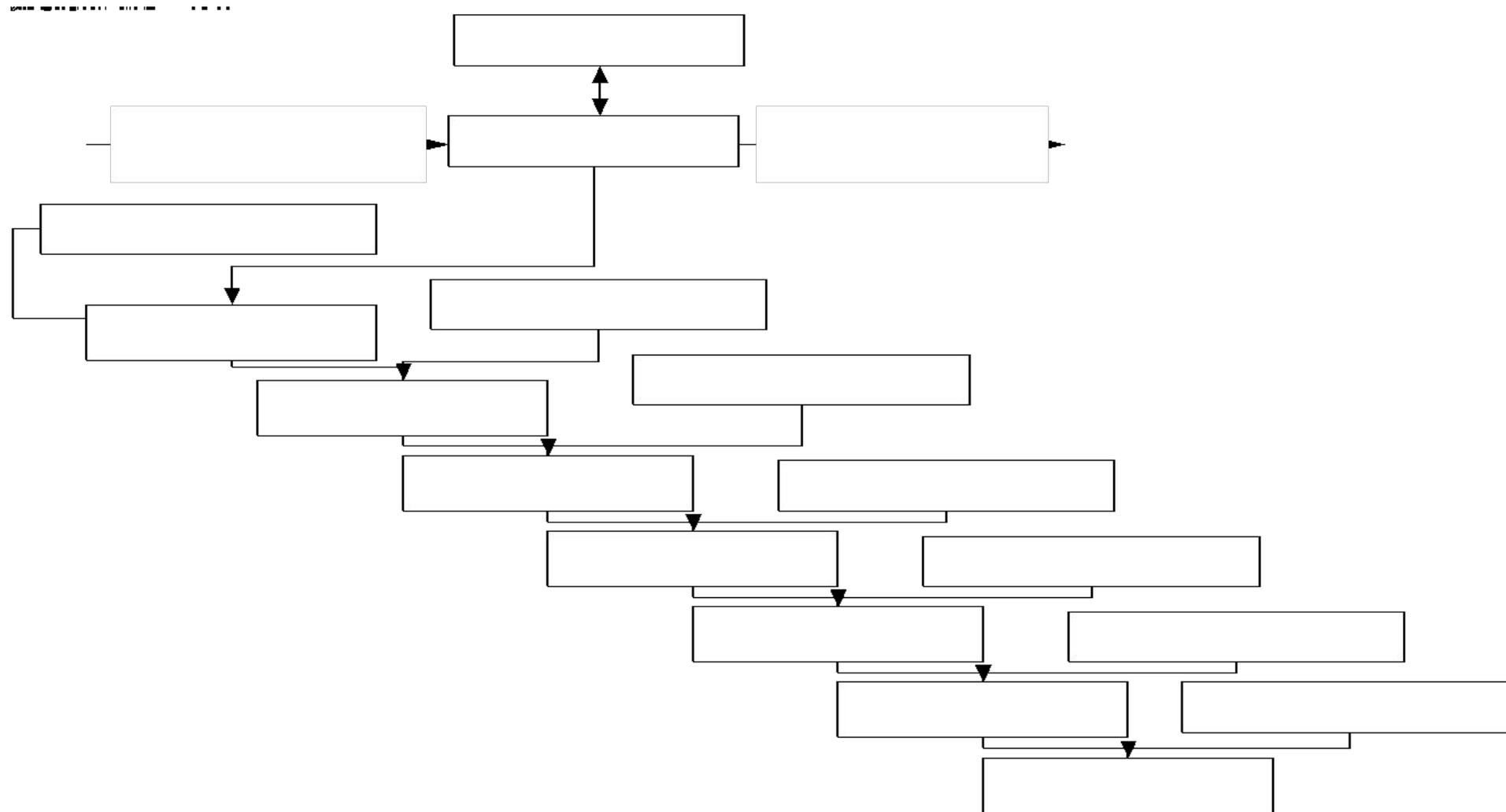


УПРАВЛЕНИЕ МАГАЗИНОМ

УПРАВЛЕНИЕ МАГАЗИНОМ



УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ



УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

