



**От корпоративной до мобильной
аналитики крупнейшей сети гипермаркетов
электроники
М.Видео**

О компании CEO Consulting

CEO Consulting

Консалтинговая компания, предоставляющая IT решения и услуги для сектора розничной торговли, финансового сектора и телекома

Решения и Услуги

- ✓ Аналитические системы и хранилища данных (BI & DWH)
- ✓ Интеграция корпоративных систем, данных и приложений (EAI/ETL)
- ✓ Операционное планирование (Sales and Operations Planning)
- ✓ Прогнозирование спроса и продаж (Demand Planning & Forecasting)
- ✓ Управления цепочками поставок (Supply Chain Management)
- ✓ Управления рабочим временем персонала (Workforce Management)
- ✓ Оптимизация ценообразования (Price Optimization)
- ✓ Ассортиментное планирование и категорийный менеджмент
- ✓ Управленческий консалтинг
- ✓ IT аутсорсинг

Клиенты

Данон, Кампомос, М.Видео, Евросеть, Тандер, Топ-книга, Детский мир, ОБИ, Адидас, Ригла, Протек, Катрен, Марс, Райффайзен банк, Банк Русский Стандарт, ХоумКредит, United Cards Services, Домодедово, Ростелеком, Альфа Телеком и другие

Опыт в области
BI & DWH

Более 20 успешных проектов по внедрению решений Business Intelligence и корпоративных хранилищ данных для финансового сектора, розницы и телекома.

О компании М.Видео

Ведущая российская розничная сеть гипермаркетов электроники «М.Видео» создана в 1993 году.

На настоящее время более 300 гипермаркетов в 135 городах России.

М.Видео занимает первое место по объёмам продаж электроники и бытовой техники на российском розничном рынке. Оборот компании в 2012 году составил 158 млрд. руб (с НДС).

В 2006 году принято решение о построении информационно-аналитической системы компании М. Видео.

Проблемы отчетности до начала проекта



Множественные системы генерации корпоративной отчётности

Отсутствие гибкости в настройках отчётов

Расхождения в расчётных показателях

Длительное время формирования отчетов

Необходимость обмена с подразделениями через **Excel** файлы

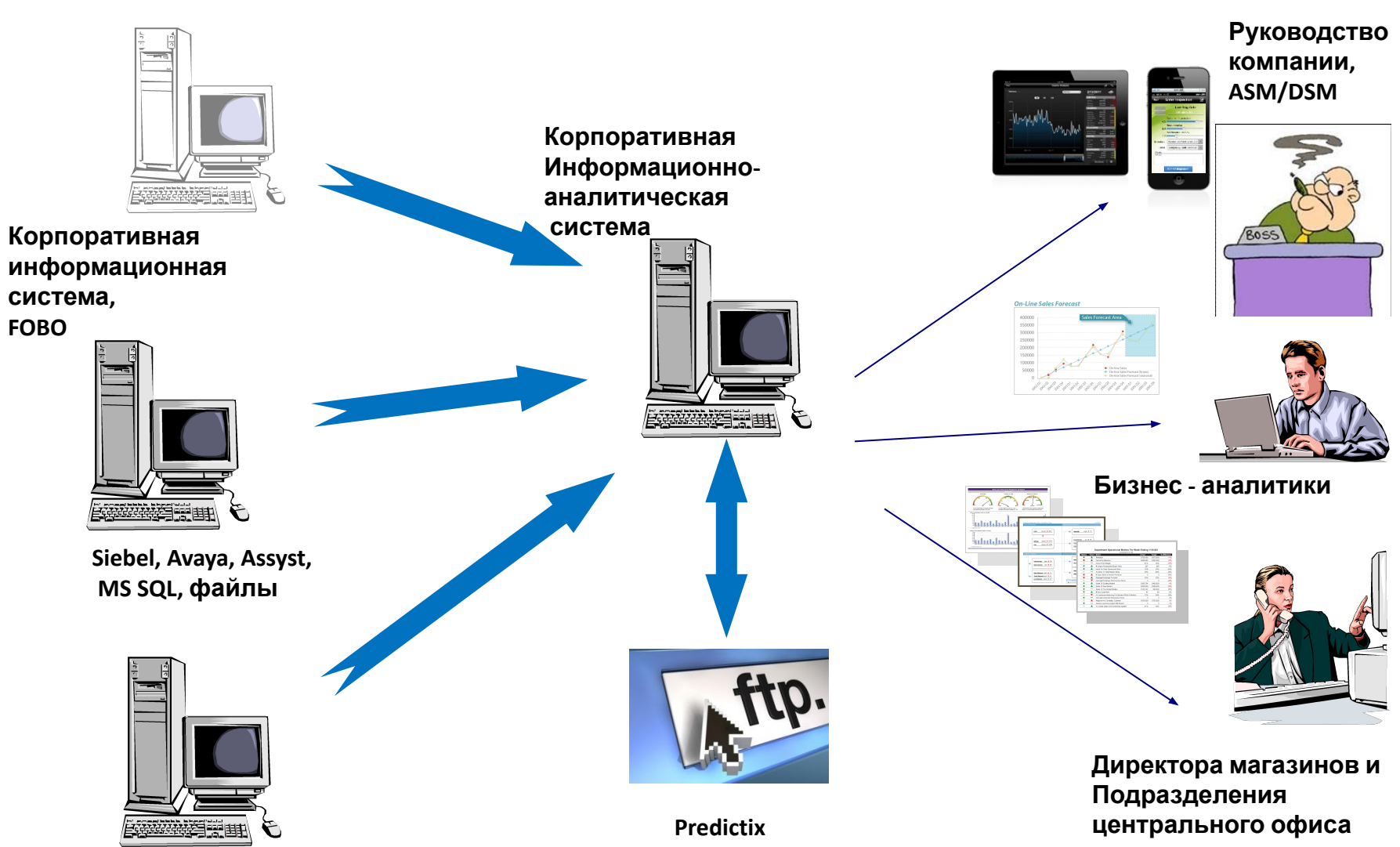
Основные задачи аналитической системы

- ❑ **Обеспечение возможности мониторинга выполнения планов директорами магазинов.**
- ❑ **Разработка бонусных программ для продавцов (в том числе на основе анализа рыночной корзины) и предоставления возможности директорам мониторинга результатов этих программ.**
- ❑ **Развитие мотивационных программ для продающего персонала.**
- ❑ **Информационно-аналитическое обеспечение финансового, коммерческого, маркетингового, логистического и кадровых департаментов и других подразделений компании**

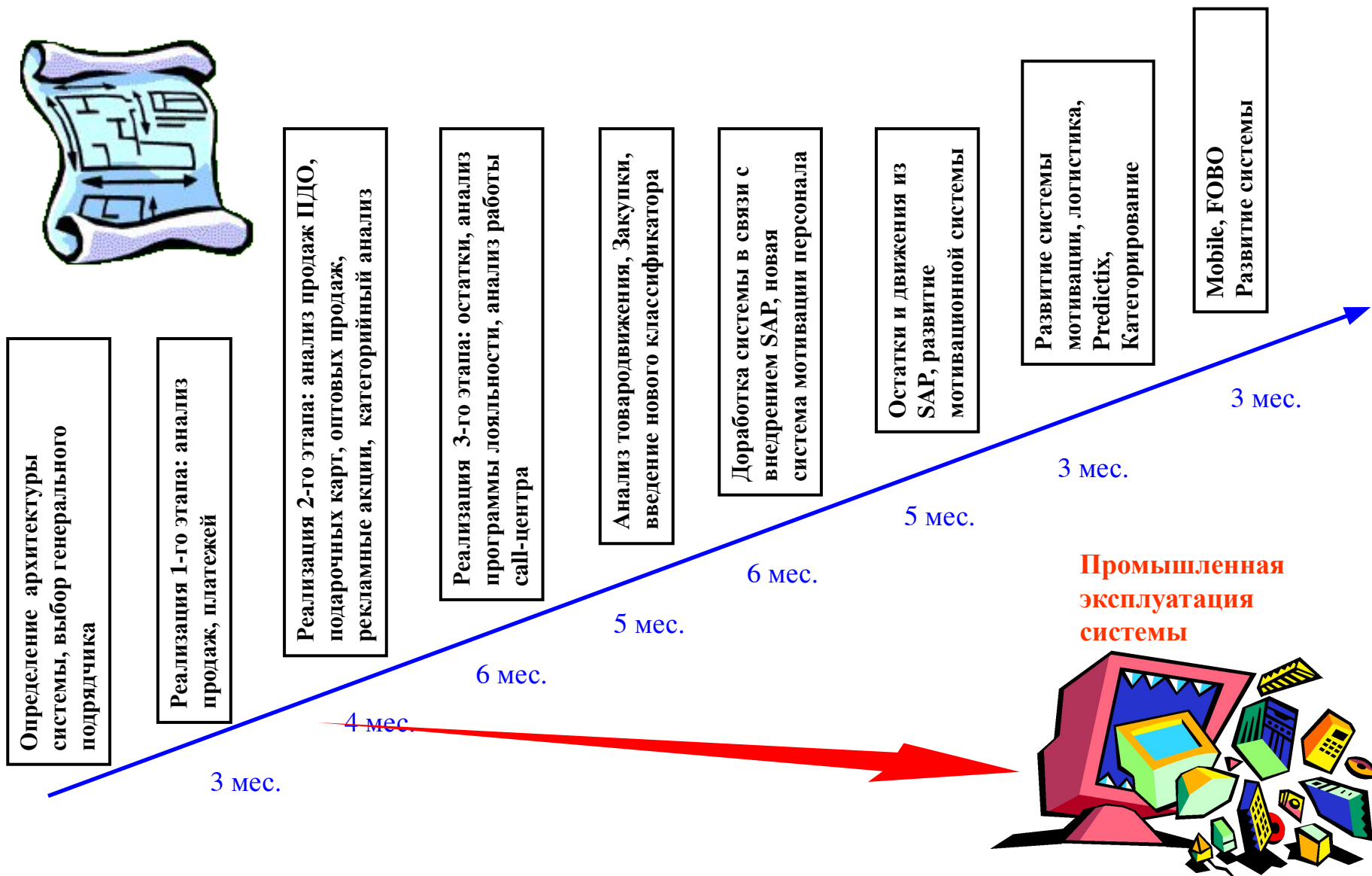
Компоненты системы аналитической отчётности

- ❑ Средство аналитической обработки информации, предоставления отчетности и дашбордов - MicroStrategy
- ❑ Платформа для Хранилища данных – Sybase IQ
- ❑ Платформа ETL – Oracle Data Integrator

Архитектура информационно-аналитической системы



Этапы проекта



Пользователи информационно-аналитической системы



Бизнес - задачи

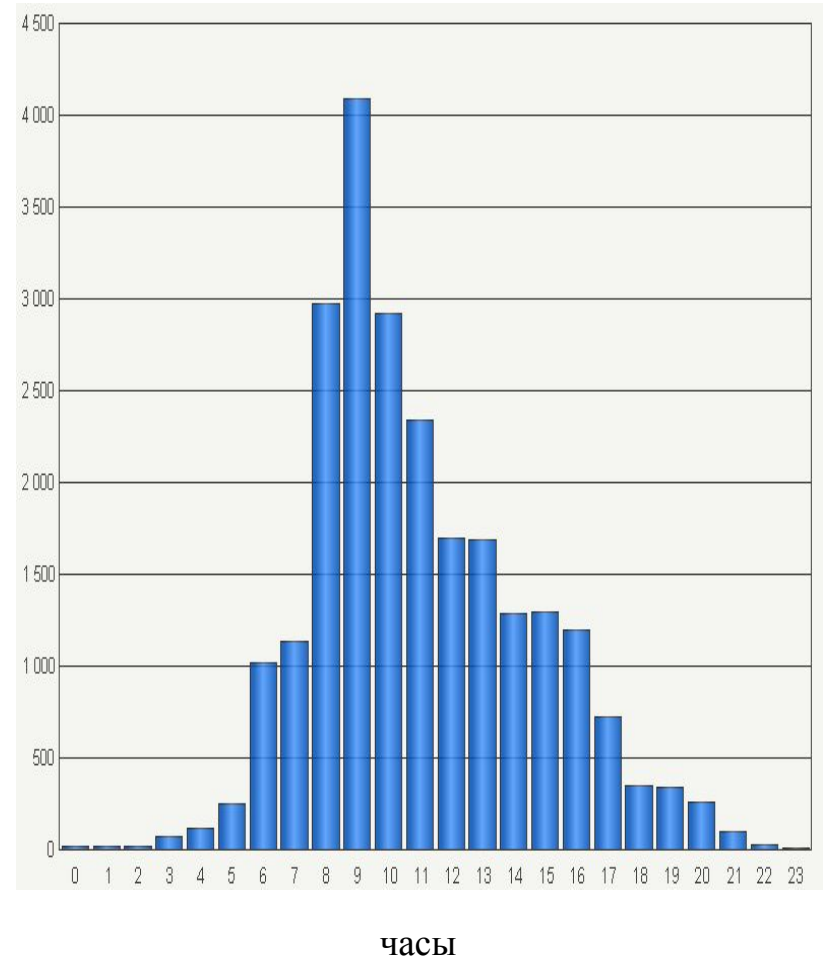
- Продажи товаров и услуг
- Товародвижение (включая закупки)
- Остатки
- Маркетинговые акции и категорирование
- Зависимые товары и совместные продажи
- Отчеты из системы прогнозирования
- Программа лояльности
- Отчетность call-центра
- Отчетность из системы управления изменениями и инцидентами
- Расчет системы мотивации розничного персонала
- Подготовка данных для системы планирования и прогнозирования
- Сверка с процессинговым центром
- Отчеты по сервисным программам
- И многое другое...

Масштабируемость системы

Статистика системы:

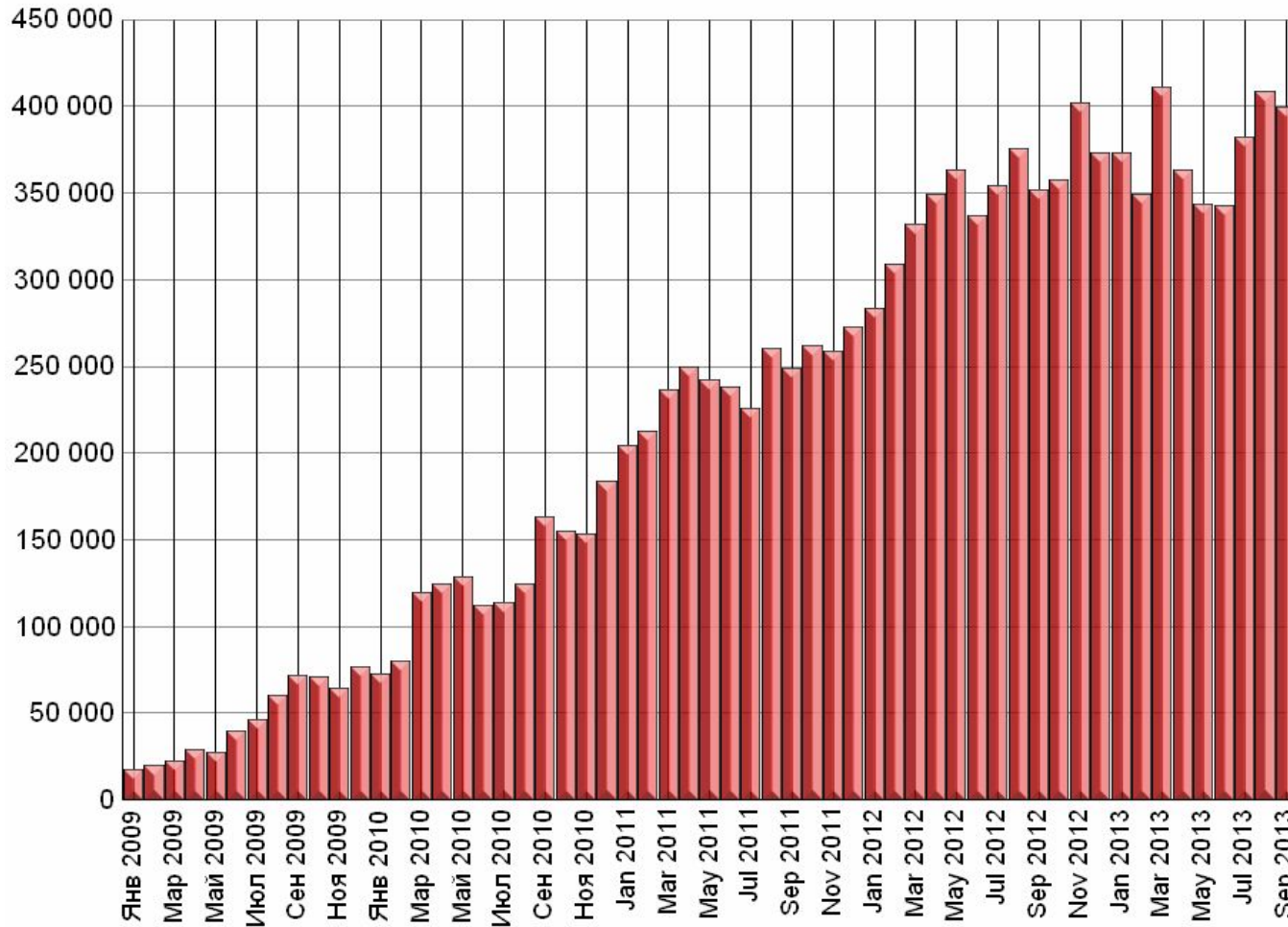
- Количество одновременно-работающих пользователей 1000-1500
- Время получения отчёта 5-10 сек.
- Количество выполняемых в день отчётов 20000+
- Нагрузка на систему в пиковые часы – в одну секунду один отчёт

Кол-во отчётов



Типичная нагруженность системы

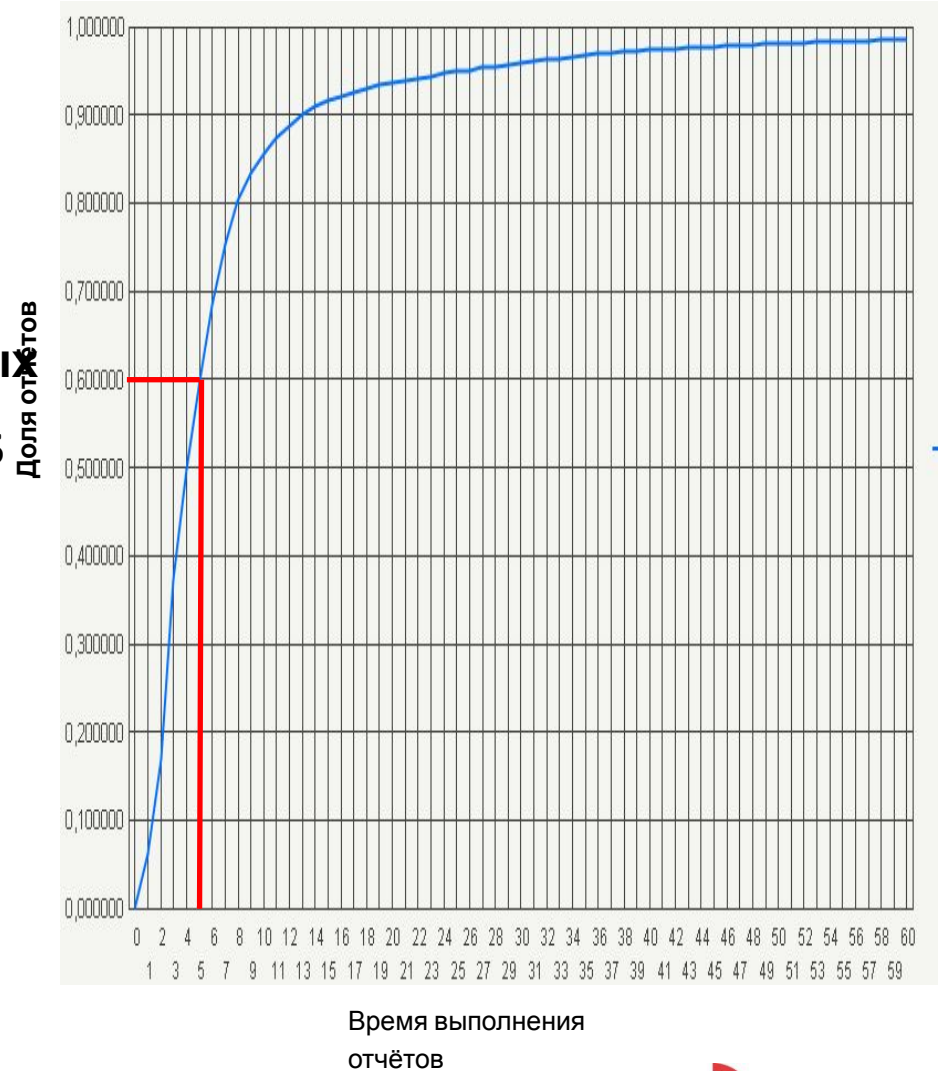
Количество отчётов по месяцам



Производительность системы

Статистика системы

- Объём базы данных 3+ Тб. (с учетом сжатия IQ в 5-10 раз)
- Длина самых больших фактовых таблиц – свыше 300 Млн – чеки, 5 млрд. – остатки.
- Количество отчётов в системе 10000+
- Количество наименований отчётов, выполняемых ежемесячно 1000+ (запуск один раз и более)



Показатели доступности КАС на основе SLA 24x7

Таблица 4 Время разрешения запроса

Время решения / Приоритет	Решение
Время решения проблемы / Высокий	4 часа
Время решения проблемы / Средний	8 часа
Время решения проблемы / Низкий	Срок решения определяется Структурой договорных условий перед началом работ по Запросу

Таблица 3 Время отклика на запрос

Время отклика / Приоритет	Отклик
Среднее время отклика / Приоритет: Высокий	1 час
Среднее время отклика / Приоритет: Средний	4 часа
Среднее время отклика / Приоритет: Низкий	Время отклика определяется Структурой договорных условий перед началом работ по Запросу

Таблица 1 Показатели надежности сервисов

Сервис	Максимально допустимое количество отказов	Максимально допустимое суммарное время простоя
Работоспособность Oracle Data Integrator	2 в месяц	10 часов в месяц
Работоспособность Sybase ASIQ	1 в месяц	4 часа в месяц
Работоспособность Microsoft Information Services	1 в месяц	4 часа в месяц
Работоспособность Microsoft SQL Server	1 в месяц	4 часа в месяц
Работоспособность Apache Tomcat	1 в месяц	4 часа в месяц
Интерации между SAP FI — EPC (расчетные заявки, курсы валют)	1 в месяц	10 часов в месяц
Интерации с SAP HR		
Интерации SAP HR-Lohn	1 в месяц	4 часа в месяц
Интерации SAP HR-PlanProfil & портал	1 в месяц	4 часа в месяц
Интерации SAP HR-Recruiting	1 в месяц	4 часа в месяц
Интерации SAP HR-Web Time	1 в месяц	4 часа в месяц
Интерации SAP HR-SUPB	1 в месяц	4 часа в месяц
Интерации SAP HR-CHC	1 в месяц	4 часа в месяц
Интерации между SAP MM SD — EPC		
Основные данные (товары, классификаторы, комплект, объекты, регионы, сектора, бренды)	1 сбоящий видимость данных для последующих интерфейсов в месяц	10 часов в месяц
Запросы информации	1 сбоящий	10 часов в месяц

Уровень сервиса 98-99%

Фиксированные отчёты

Экспортная цена Директора (PDO) кластерная цена - Отчеты по программам поставки

Матрица	Категория матрицы	Составные КЭП	Итого часов по проекту, часов	Базовая ставка	Доля в базовой ставке по матрице	Базовая ставка по кластерной цене	План	Факт	% выполнения плана	% выполнения ставки	Сфера проекта	Мультипликатор кластерной цены	Мультипликатор кластерной цены	Проекты с учетом плана	Рейтинг	Проекты с учетом плана и рейтинга	
XXX	7 кластерная	XXX	Отчет матрицы с учетом экспортной цены	1,36	60,00%	30,00%	16,000	52 626 223	56 265 676	110,71%	100,00%	16,000	1,10	1,00	16,000	40	6,900
			Отчет по экспортной	1,36	60,00%	10,00%	6,000	5 999 617	7 595 202	126,47%	100,00%	6,000	1,10	1,00	6,000	40	2 329
			Отчет по услугам в PDO	1,36	60,00%	10,00%	6,000	1 289 391	1 571 063	121,89%	100,00%	6,000	1,10	1,00	6,000	40	2 329
			Клиентская экспортная цена	1,36	60,00%	10,00%	6,000	21	6	19,00%	0,00%	0	1,10	1,00	0	40	0
			Итого КЭП	1,36	60,00%	30,00%	16,000	52 626 223	56 265 676	110,71%	100,00%	16,000	1,10	1,00	16,000	40	6,900

Execution complete Execution Time: 00:00:00 Rows: 5 Columns: 14 Local Template OLAP

Доля сертификатов PDO (по типам)_ежемесячно - Основной проект

Месяц	1/2011	2/2011	3/2011	4/2011	5/2011	6/2011	7/2011	8/2011	9/2011	10/2011					
Metrics	PDO(шт)	PDO(руб)	% руб	PDO(шт)	PDO(руб)	% руб	PDO(шт)	PDO(руб)	% руб	PDO(шт)	PDO(руб)	% руб	PDO(шт)	PDO(руб)	% руб
типы PDO															
Сертификат PDO 2 года	96 883	111 633 209	55,12%	86 073	96 672 251	55,65%	96 056	102 564 012	54,59%	76 738	93 627 194	51,64%	73 690	81 980 589	53,71%
Сертификат PDO 3 года	38 911	79 175 281	39,09%	33 128	66 896 113	38,51%	37 967	72 995 261	38,85%	37 645	75 013 613	41,38%	31 298	60 372 130	39,55%
Сертификат PDO 5 лет	3 492	11 722 861	5,79%	3 002	10 145 692	5,84%	3 722	12 315 433	6,56%	3 978	12 659 830	6,98%	3 189	10 277 778	6,73%

Доля сертификатов PDO (по типам)_ежемесячно - Основной проект

Месяц	1/2011	2/2011	3/2011	4/2011	5/2011	6/2011	7/2011	8/2011	9/2011	10/2011
Делегированный Делегированный	0	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000
Селективный Делегированный	0	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000
Исключительный Делегированный	0	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000
Исключительный Делегированный	0	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000
Селективный Делегированный	0	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000
Исключительный Делегированный	0	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000
Селективный Делегированный	0	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000
Исключительный Делегированный	0	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000	0,0000000

Аналитические отчёты

The screenshot shows a software application window with a menu bar (File, Edit, View, Insert, Format, Data, Grid, Tools, Window, Help) and a toolbar. The main area displays a table with the following structure:

Матрица	21 Мая 12			
	Всего Аккумуляторы (%) в объеме оборудов (шт)	Всего Моторы (%) в объеме оборудов (шт)	Всего ЦБД (%) в объеме оборудов (шт)	Всего Пропан (%) в объеме оборудов (шт)
Итого		0,3%	1,3%	0,0%
Итого distribute Pumps		0,12%	0,14%	0,11%
Итого Drive		1,20%	1,20%	1,20%
Итого И 35		1,02%	1,00%	1,20%
Итого И 40		1,00%	1,00%	0,00%
Итого И 53		0,07%	1,70%	0,01%
Итого И 75		1,10%	1,00%	1,00%
Итого И 80		1,12%	1,70%	0,00%
Итого И 85		1,30%	1,00%	0,04%
Total		6,80%	6,80%	6,20%

A dropdown menu is open over the 'Итого' row, showing a list of categories with yellow circular icons: Компания, Двигатели АЗН, АЗН, Газы, Оператор, Сетьевые SAP, Две недели, Час, Моторы, Сетьевые SAP.

At the bottom of the window, it says "Execution complete" and "Local Template Standard".

Дашборды



Транзакционные отчеты

Расчет месячной премии продающего персонала

Месяц: **Июл 2013**
 Дата закрытия информации: **15.02.2013**

Закрыть данные по данному месяцу

Период: **Июл 2013**

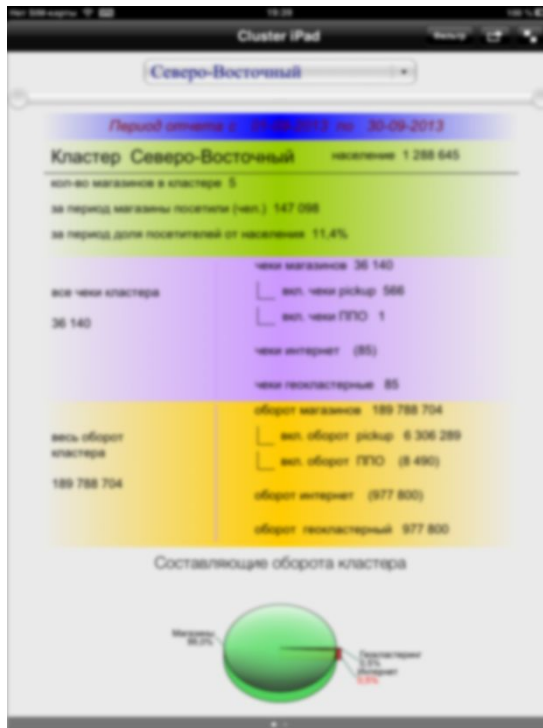
На основании информации о выполнении плана продаж. Для учета коэффициента премии при выполнении плана продаж. Коэффициент премии может принимать значения 1,1, 1,05, 1,2 и может быть применен к плану, при этом применяется в случае успеха. В противном случае делительный коэффициент премии будет применен автоматически.

Также можно задать время работы продающего персонала. После того, как будут даны, не забудьте нажать на кнопку "Закрыть данные".

Детальная схема расчета

Период	Сектор	Сотрудник	Категория сотрудника	План продаж	Факт продаж (млн руб)	Коэффициент премии	Премия в %	Премия в руб (план)	Факт премии (ФФП)	Изменения премии в отчетном периоде (млн руб)
01	01	Иванов Александр Иванович	Продавец 1 категории		50	1,20	50	50	1,000	
01	01	Петров Виктор Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	50	50	1,000	
01	01	Сидоров Алексей Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	50	50	1,000	
01	01	Михайловский Иван Александрович	Продавец 1 категории	110	50	1,20	50	50	1,000	0,200
01	01	Курочкин Евгений Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	50	50	1,000	
01	01	Васильев Алексей Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	50	50	1,000	
01	01	Смирнов Иван Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	50	50	1,000	
01	01	Смирнов Иван Александрович	Продавец 1 категории	0	50	1,20	50	50	1,000	0,000
01	01	Смирнов Иван Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	50	50	1,000	
01	01	Иванов Александр Иванович	Продавец 1 категории		50	1,20	50	50	1,000	
01	01	Сидоров Алексей Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	50	50	1,000	
01	01	Итого по плану 01		100	500	-	-	-	10,000	0,000
01	02	Смирнов Иван Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	75	75	1,000	
01	02	Иванов Александр Иванович	Продавец 1 категории	0	50	1,20	75	75	1,000	0,000
01	02	Курочкин Евгений Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	75	75	1,000	

Мобильные приложения



Результаты эксплуатации КАС (2007-2013)

❑ **Единый корпоративная система достоверной отчетности и аналитики для всех подразделений компании**

Розница, Коммерция, Логистика, HR, Финансы, Маркетинг, Руководство и другие

❑ **Надежная, высокопроизводительная и масштабируемая платформа для отчетности и аналитики**

Высокая доступность КАС 24x7
70% отчетов выполняются быстрее 7 секунд
400 000+ отчетов в месяц

❑ **КАС – удобный и гибкий инструмент аналитики, разработки и доставки отчетов: Web, Desktop, Mobile, Office, автоматическая рассылка по почте**

1000+ пользователей

❑ **Широкое использование системы всеми подразделениями компании от менеджера магазина до руководства, включая задачи несвойственные BI-решениям, например, для программы мотивации продавцов**

Система используется как в головном офисе, так и в каждом магазине М.Видео

❑ **Высокая удовлетворенность КАС со стороны бизнес-пользователей**

Согласно отчету IT об удовлетворенности КАС со стороны пользователей

❑ **Низкие трудозатраты по созданию, развитию и поддержке КАС**

Бизнес самостоятельно развивает отчетность и аналитику, IT отвечает для хранилище