



ТОРА-Центр – www.tora-centre.ru

За 10 лет мы оснастили более 700 компаний и банков. Присоединяйтесь!

Решения для бизнеса: розничная торговля

27-30 января 2007 г. Египет, Шарм-Эль-Шейх



Доклад
**"Технологии устойчивого развития.
Аналитические решения лидеров
рынка Retail"** .



**Business
Solutions
RETAIL**

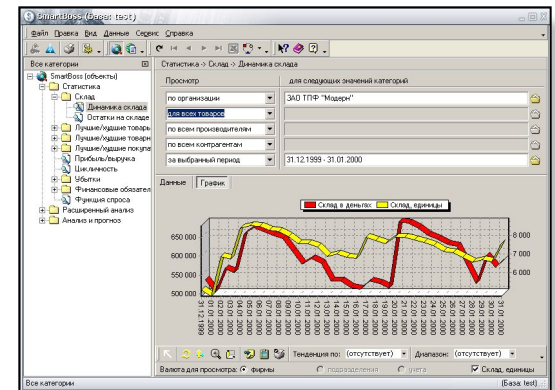
**МАСАЛОВИЧ
Андрей Игоревич**
am@inforus.biz
517-33-83

Примеры аналитических решений

- Фирма HIS (розничная продажа тех. литературы в 100 странах) внедряет на своем портале самообучаемую систему подсказок (Megaruter) – и объем продаж возрастает **на 5.75%**
 - Небольшая фирма (г.Владимир) внедряет аналитику управления товарными запасами – и выявляет схему хищений от \$3000 до \$5000 в месяц
 - Владелец пивоваренного завода владеет приемами управления стоимостью. Цена сделки по продаже завода за 3 месяца увеличивается с \$95М до \$120М
 - Узнаваемость образа одной из фармацевтических компаний в 17 выше ближайшего конкурента
-

Кто мы, зачем мы

- ❑ **Консорциум Инфорус** – ассоциация ИТ-компаний России, обладающих экспортным потенциалом (80 фирм)
- ❑ **Тора-центр** – супермаркет аналитического программного обеспечения, оснастивший более 700 компаний и банков России
- ❑ **SAP для Retail: Решение Smart Boss**



Три тезиса

□ **Аналитика – это реально**

Продажи средств ситуационного моделирования в России в 2006 году выросли в 20 раз

□ **Аналитика – это полезно**

Использование аналитических технологий реально снижает издержки, повышает доходность и увеличивает стоимость бизнеса

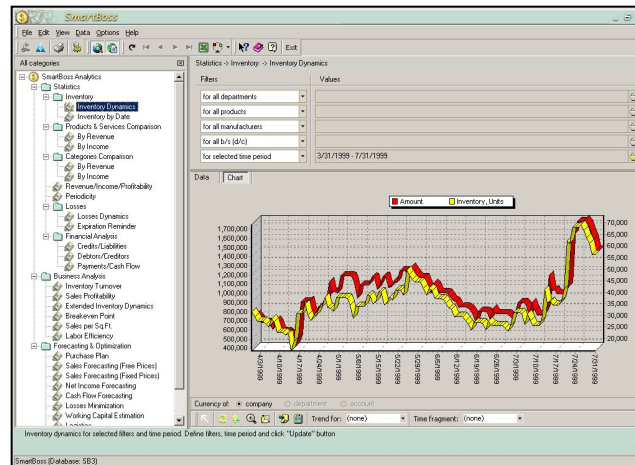
□ **Аналитика – это не страшно**

Внедрение современных аналитических инструментов может быть быстрым, эффективным и безболезненным

ИТ в управлении предприятием – стратегия или тактика?

- **Corporate Governance**
 - **УПРАВЛЕНИЕ**
 - **Management**
 - **ERP – Enterprise Resource Planning**
-

Деловая игра «Управление супермаркетом» (1999)



Управление кредитной стратегией предприятия и факторингом



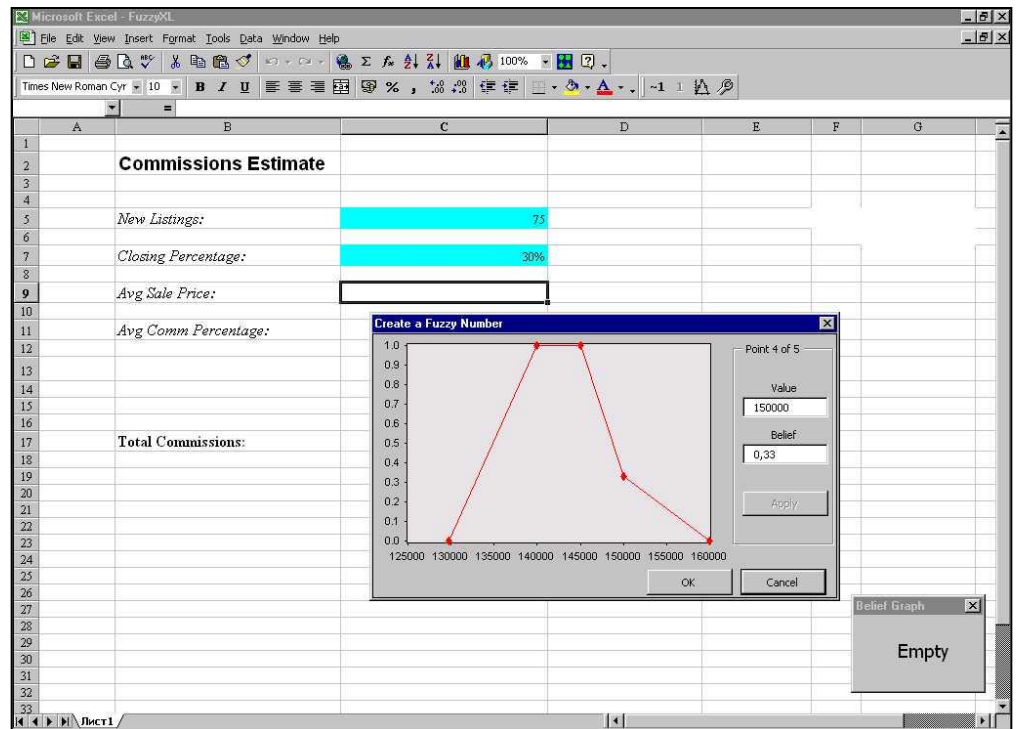
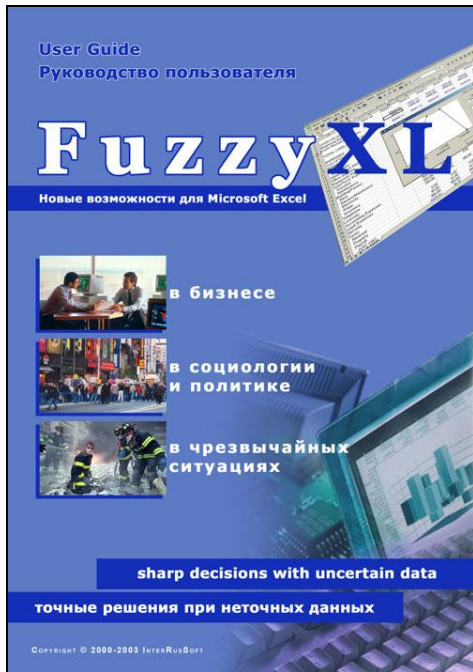
The image shows a screenshot of a 'Сальдо по контрагенту' (Counterparty Balance Sheet) table. The table displays financial data for a counterparty named 'Авто' (Auto) as of 21 September 2005. The table is organized into columns for currency types (RUB, USD, EUR) and various financial metrics (Сумма, Операция, Промежуток, Контроль, Баланс).

Аспект	Сумма				Операция	Промежуток	Контроль	БАЛАНС				К.	Создан	Создан	Изменен	Изменен
	RUB	USD	EUR	Евро				RUB	USD	EUR	Мног.ЕВ					
10.01.2005	10000			22.11	п/н 234 от 190905			10000								
10.01.2005	-10000	360.36		27.75	Конверт. RUB>US	8888	15.09.2005	360.36		274.04						
10.01.2005				37.82	Конверт. RUB>EU	33333595		360.36								
13.01.2005		-882		1.32	С=26.1 шт.			-621.64		-746.77						
13.01.2005			-1010	1.32	С=42.1 шт.			-1631.64		-768.06						
14.01.2005	200000			37.10	п/н 111 от 190905			200000	-1631.64	5117.69						
14.01.2005	-26595.79	954		27.87				173414.21	-677.94	733.85						
14.01.2005	-173414.21		4894.31	36.94	Конверт. RUB>EU	mm		-677.94	-4894.31	4894.31						
19.01.2005				1	С=204.1 шт.			-677.94		-4894.31						
19.01.2005		-954		1.3	С=255.1 шт.			-1631.64	-4894.31	-733.85						
21.01.2005		-629		1.3	С=334.1 шт.			-2560.64	-4894.31	-714.82						
22.01.2005		-1941		1.3	С=357.1 шт.			-3801.64	-4894.31	-603.98						
25.01.2005	2000			38.02	п/н 111 от 200905			2000	-3801.64	4894.31	271.74					
25.01.2005	-2000	713.89		20.02	Конверт. RUB>US	e		-3807.75	-4894.31	548.14						
25.01.2005				36.82	Конверт. RUB>EU	ll		3807.75	-4894.31							
25.01.2005		-1041		1.3	С=420.1 шт.			-3928.75	-4894.31	-800.77						
25.01.2005				1	С=445.1 шт.			-3928.75	-4894.31							
26.01.2005	2000			36.66	п/н 22 от 200905			2000	-3928.75	4894.31	-718.22					
26.01.2005	-2000	714.8		27.98	Конверт. RUB>US			-3957.28	-4894.31	54.98						
26.01.2005				36.48	Конверт. RUB>EU			-3957.28	-4894.31							
29.01.2005				1	С=574.1 шт.			-3957.28	-4894.31							
01.02.2005		-833		1.3	С=698.1 шт.			-4790.28	-4894.31	-717.69						
04.02.2005		-1046		1.31	С=700.1 шт.			-5839.28	-4894.31	-803.83						
20.01.2005		-746.77	1.32		Платеж/платеж	Примечание1		-5839.28		3947.54						
20.01.2005		-768.06	1.32		Платеж/платеж	Примечание2		-5839.28		3179.48						
26.01.2005				1	Платеж/платеж	шад		-5839.28		3179.48						
26.01.2005		-733.85	1.3		Платеж/платеж	ооо		-5839.28		2445.63						
20.01.2005		-714.82	1.3		Платеж/платеж	ееее		-5839.28		1731.02						
29.01.2005		-803.86	1.3		Платеж/платеж	шад		-5839.28		927.75						
01.02.2005		-800.77	1.3		Платеж/платеж	yyyy		-5839.28		126.39						
01.02.2005				1	Платеж/платеж	ш		6039.28		126.39						

□ Аналитика сродни аппендициту: пока в боку не колет, вы и не вспоминаете

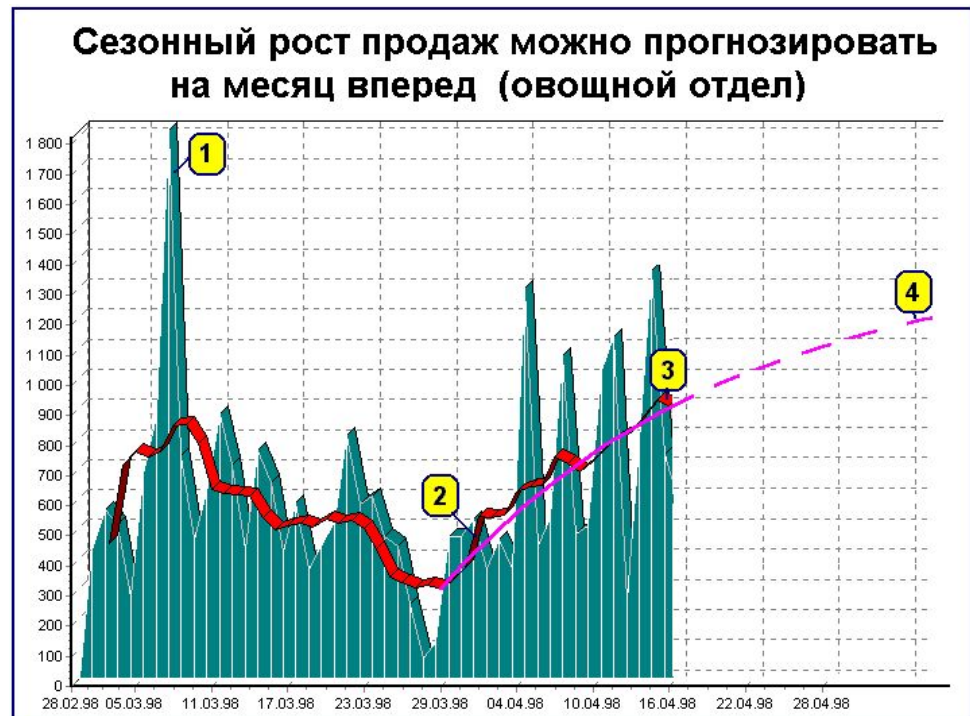
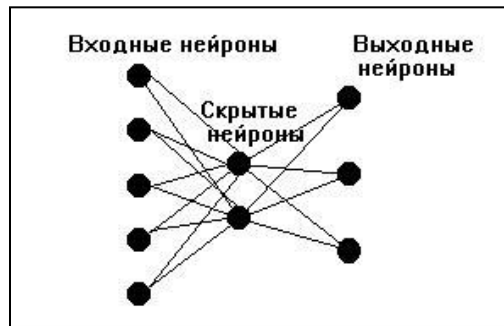
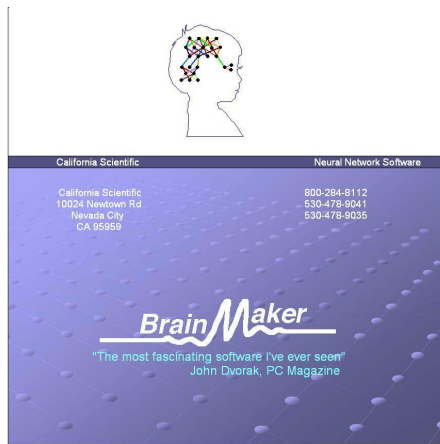
7 проблем руководителя:

№1. Обобщение вместо обилия цифр

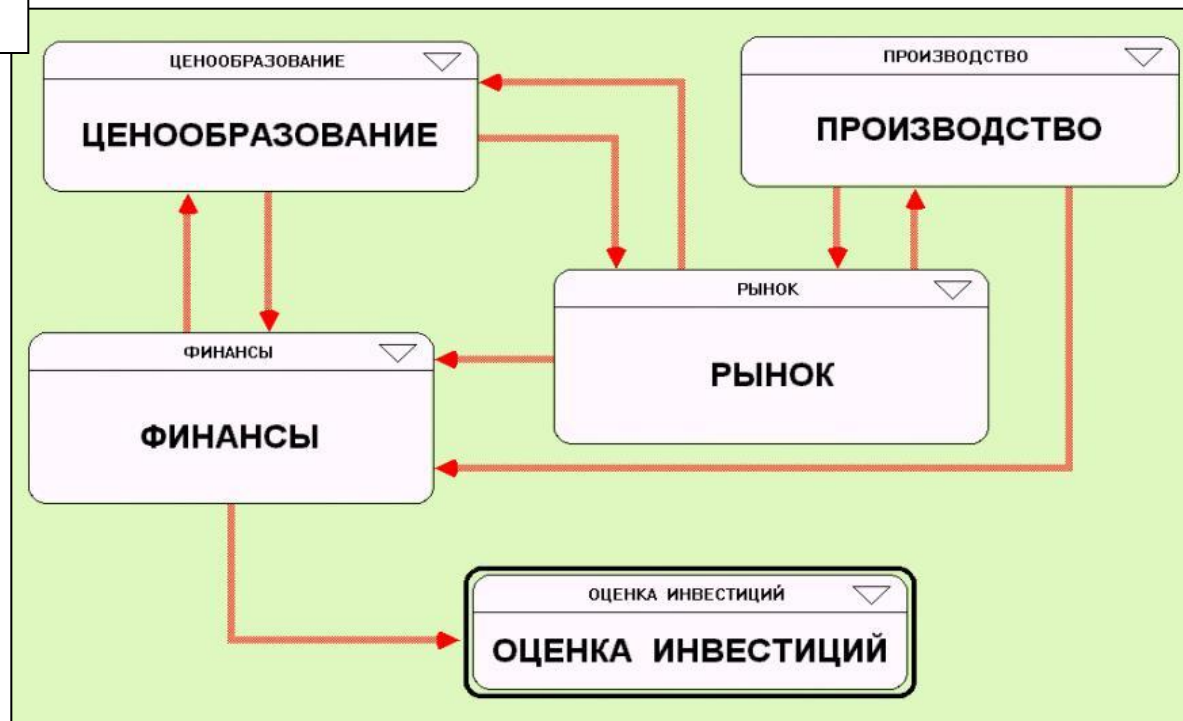


7 проблем руководителя:

N2. Прогноз вместо текущих данных

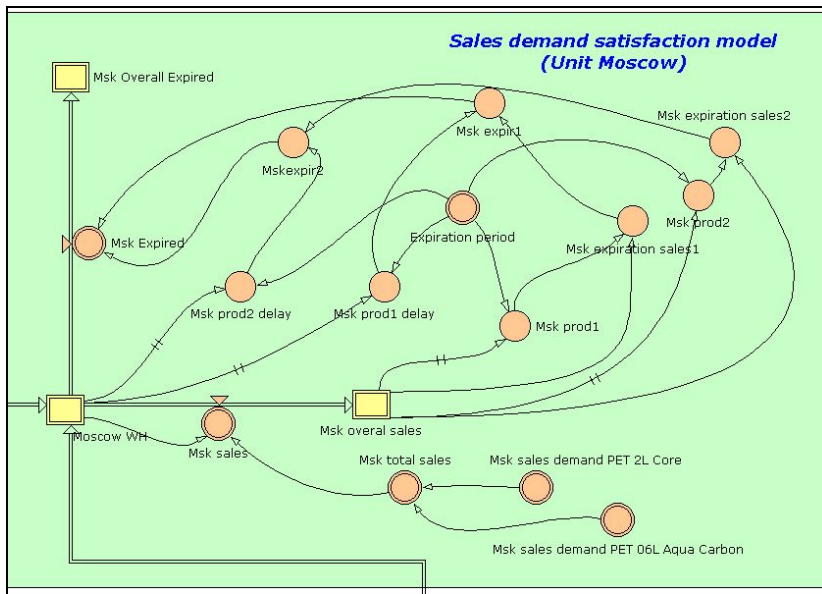


7 проблем руководителя: N 3. Сценарное моделирование



7 проблем руководителя:

№ 4. Поиск оптимального решения



PEPSI-COLA PEPSI BOTTLING GROUP

Input and setup data

Sales demand

Production expiration period

Product deficit limits

Plant Capacity

Product compatibility

Plant	Line	Compatibility
Msk	Line1	<input checked="" type="checkbox"/> PET2L Core <input checked="" type="checkbox"/> PET0.6L Aqua Carbon
	Line2	<input checked="" type="checkbox"/> PET2L Core <input checked="" type="checkbox"/> PET0.6L Aqua Carbon
Ekat	Line1	<input checked="" type="checkbox"/> PET2L Core <input checked="" type="checkbox"/> PET0.6L Aqua Carbon
	Line2	<input checked="" type="checkbox"/> PET2L Core <input checked="" type="checkbox"/> PET0.6L Aqua Carbon
Copacker	Line1	<input checked="" type="checkbox"/> PET2L Core <input checked="" type="checkbox"/> PET0.6L Aqua Carbon

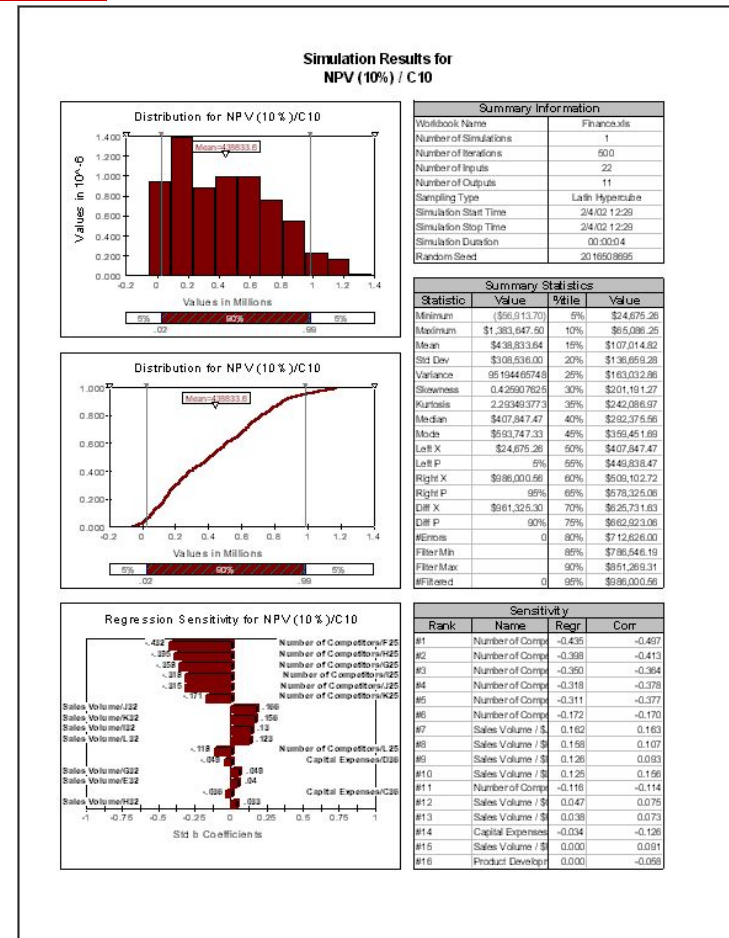
Costs Setup

Unit	Cost, \$/l/cu*Month
Msk	0,5 loz/(cu*1)
Ekat	0,4 loz/(cu*1)

Plant	Plant Msk	Plant Ekat	Copack
Msk WH	-	1 loz/l	0,2 loz/l
Ekat WH	0,7 loz/l	-	1,2 loz/l

Plant	Product	Cost
Msk	PET 2L Core	2 loz/l
Msk	ET 0,6 Aqua Carbon	2,5 loz/l
Ekat	PET 2L Core	1,5 loz/l
Copacker	PET 2L Core	3,5 loz/l

7 проблем руководителя: N 5. Оценка рисков

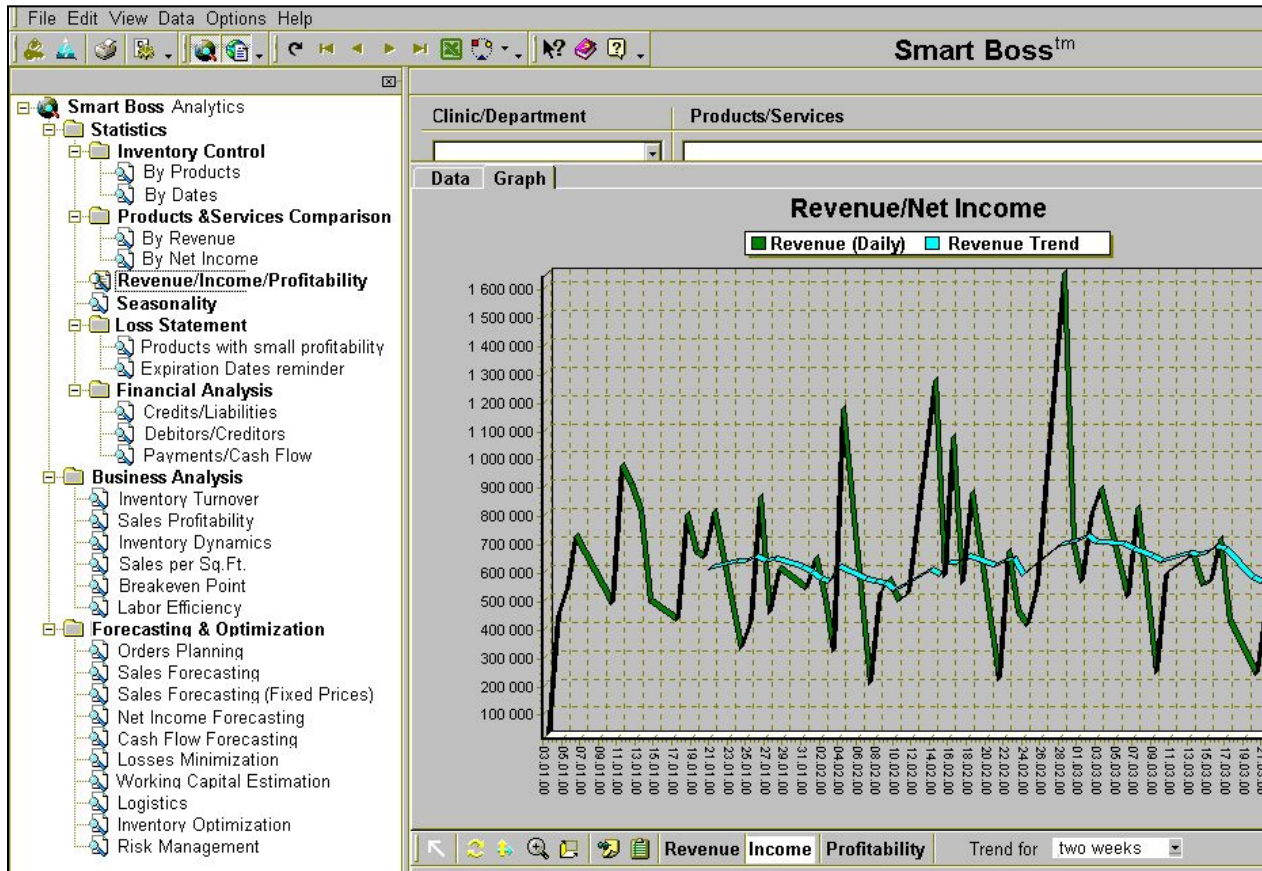


Summary Information	
Workbook Name	Financ.xls
Number of Simulations	1
Number of Iterations	500
Number of Inputs	22
Number of Outputs	11
Sampling Type	Latin Hypercube
Simulation Start Time	2/4/02 12:29
Simulation Stop Time	2/4/02 12:29
Simulation Duration	00:00:14
Random Seed	2016508655

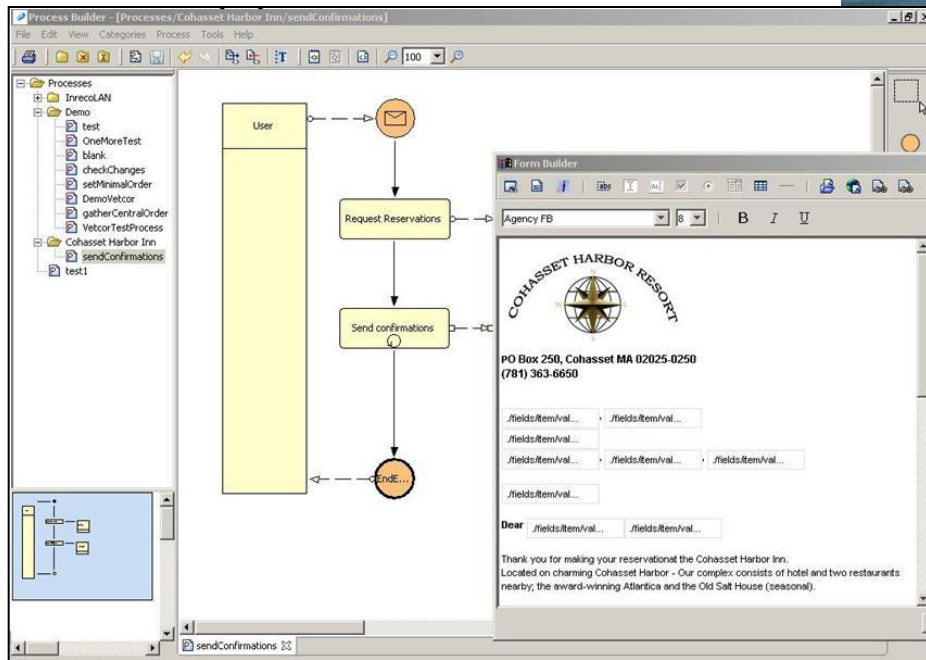
Summary Statistics			
Statistic	Value	%ile	Value
Minimum	(\$56.013.70)	5%	\$24,675.26
Maximum	\$1,383,647.50	10%	\$65,096.25
Mean	\$438,833.64	16%	\$107,014.82
Std Dev	\$308,536.00	20%	\$136,659.28
Variance	95194465749	25%	\$163,032.86
Skewness	0.429507625	30%	\$201,191.27
Kurtosis	2.253493773	35%	\$242,086.97
Median	\$407,947.47	40%	\$252,375.55
Mode	\$693,747.23	45%	\$356,461.68
Left X	\$24,675.26	50%	\$407,847.47
Left P	5%	55%	\$448,838.47
Right X	\$98,000.56	60%	\$509,102.72
Right P	95%	65%	\$578,325.06
Diff X	\$961,325.30	70%	\$625,731.83
Diff P	90%	75%	\$662,523.06
#Errors	0	80%	\$712,626.00
Filter Min	85%	\$786,546.19	
Filter Max	90%	\$851,269.31	
#Filtered	0	95%	\$986,000.56

7 проблем руководителя:

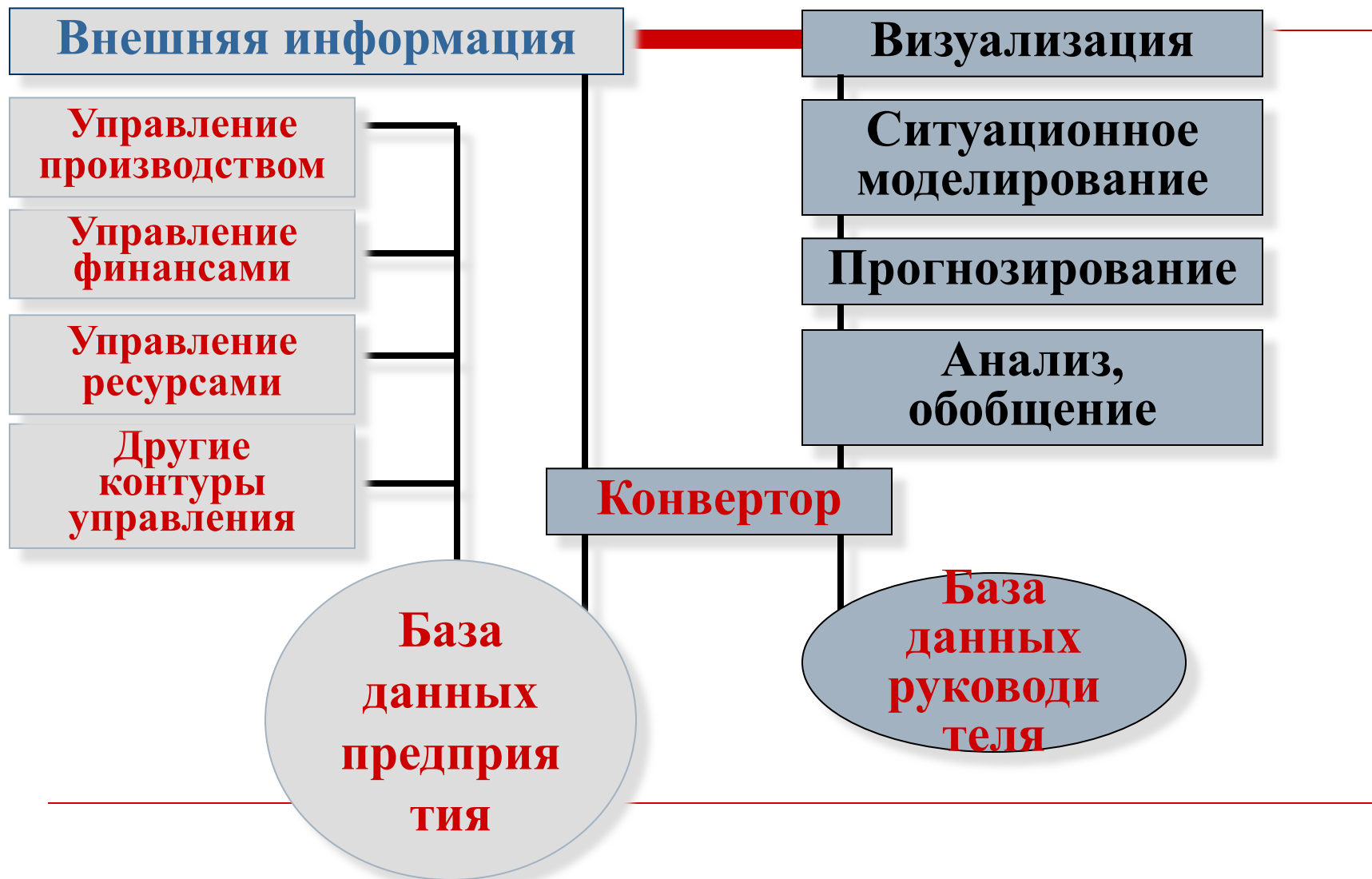
6. Мгновенный доступ к данным



7 проблем руководителя: 7. «Мобильный штаб»

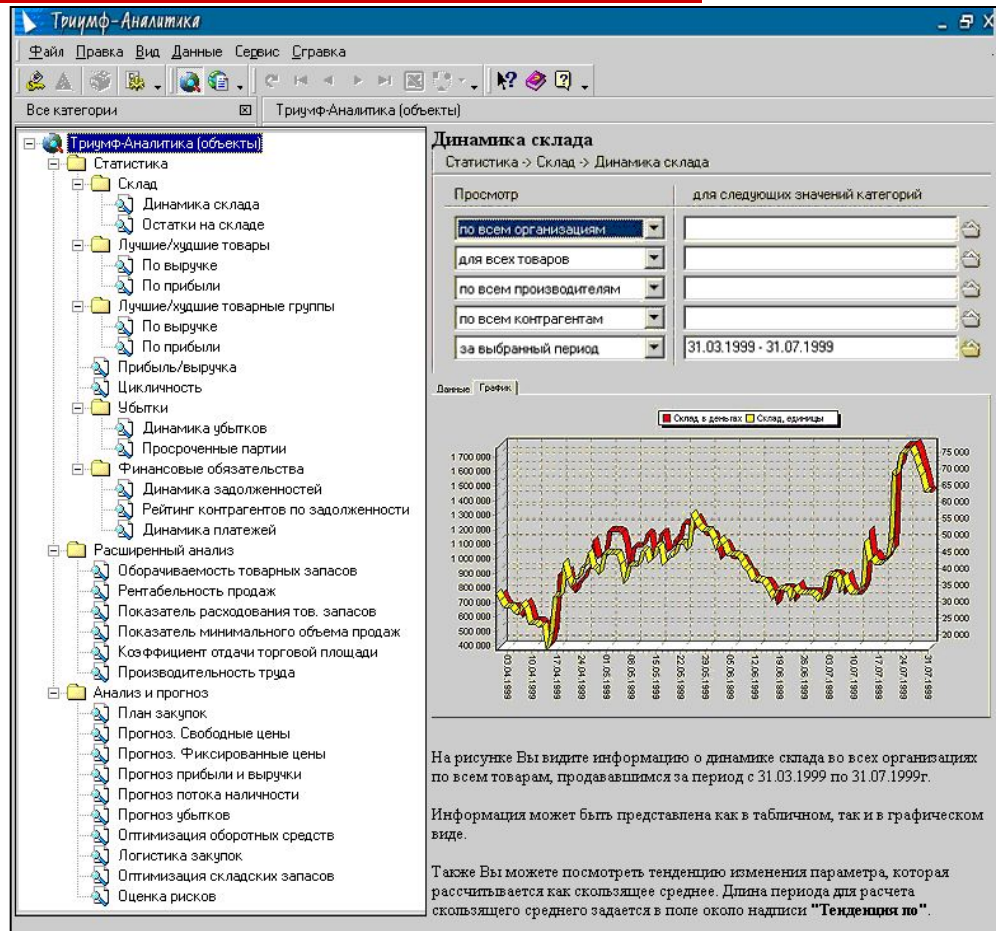


Архитектура корпоративного Ситуационного центра



Первая интегрированная система стратегического управления

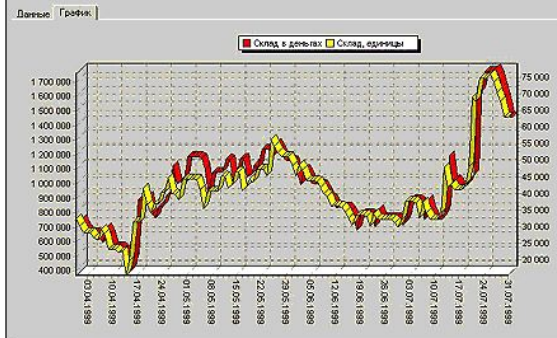
– «Триумф-Аналитика»



Динамика склада

Статистика > Склад > Динамика склада

Просмотр	для следующих значений категорий
по всем организациям	
для всех товаров	
по всем производителям	
по всем контрагентам	
за выбранный период	31.03.1999 - 31.07.1999

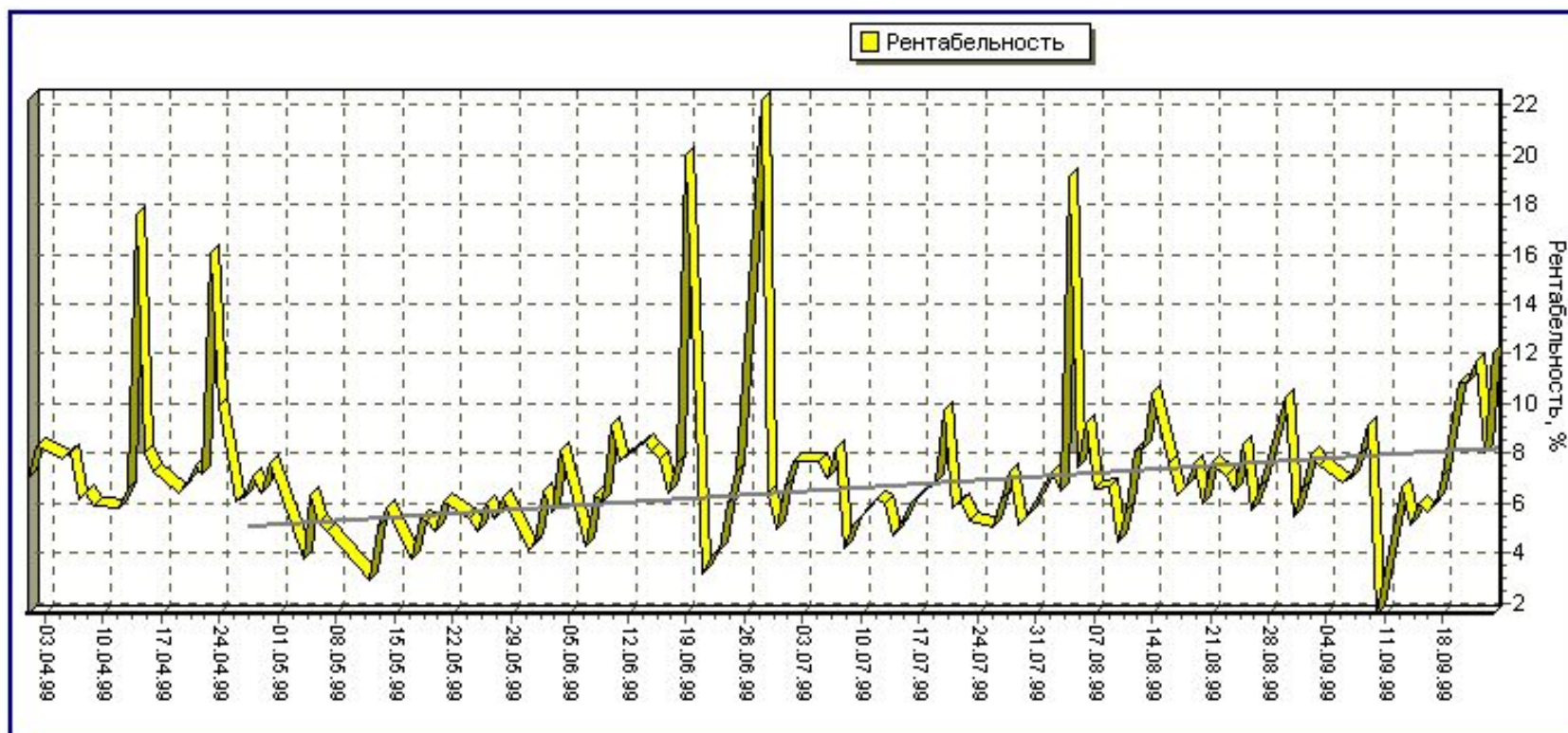


На рисунке Вы видите информацию о динамике склада во всех организациях по всем товарам, продававшимся за период с 31.03.1999 по 31.07.1999г.

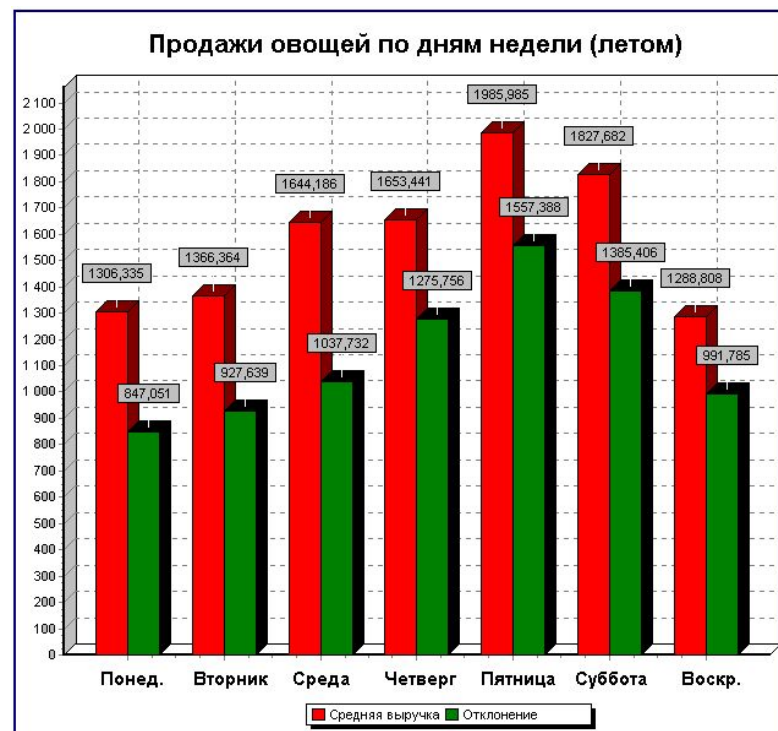
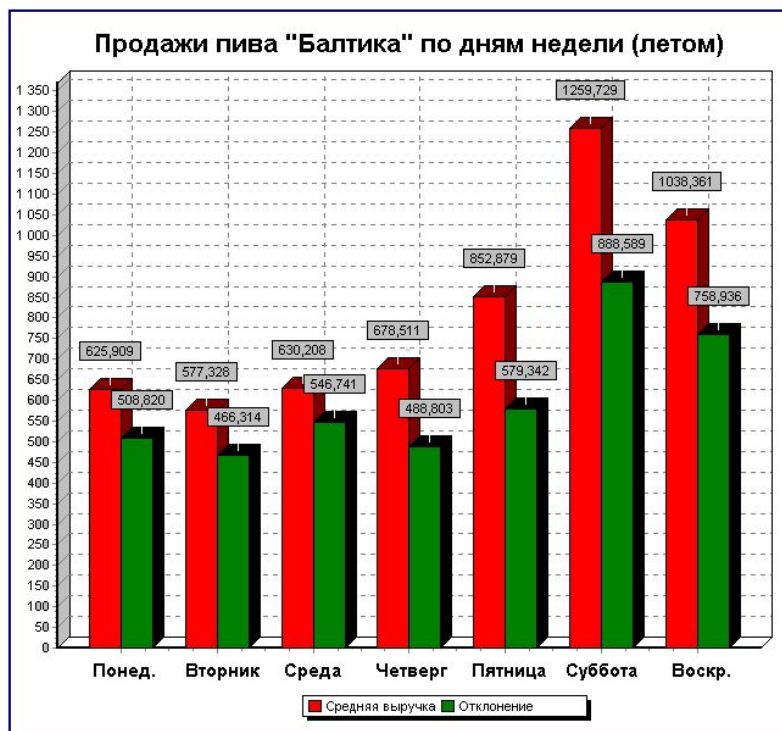
Информация может быть представлена как в табличном, так и в графическом виде.

Также Вы можете посмотреть тенденцию изменения параметра, которая рассчитывается как скользящее среднее. Длина периода для расчета скользящего среднего задается в поле около надписи "Тенденция по".

Анализ себестоимости – ключ к поиску ошибок и злоупотреблений



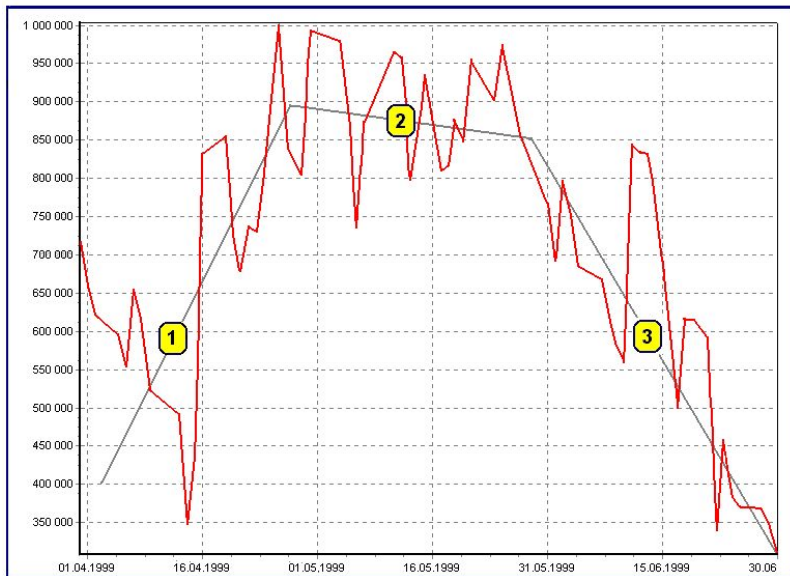
Анализ продаж по дням недели



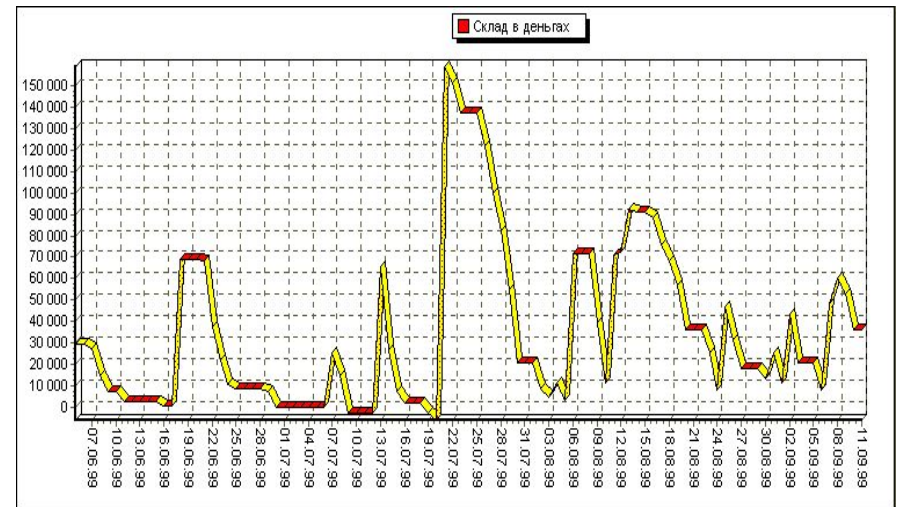
При неэффективном управлении на складе может быть заморожено до 80% оборотных средств

Склад затоварен

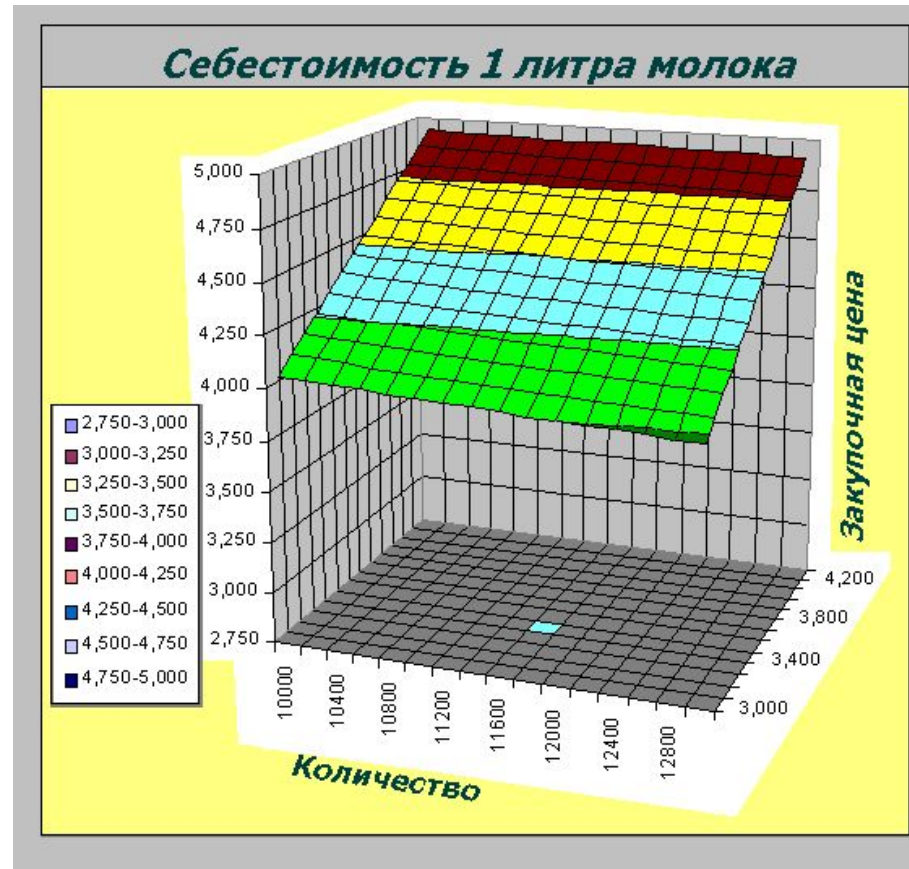
СКЛАД оптово-розничной фирмы (алкоголь) : от затоваривания к оптимальному управлению



Управление запасами близко к оптимальному



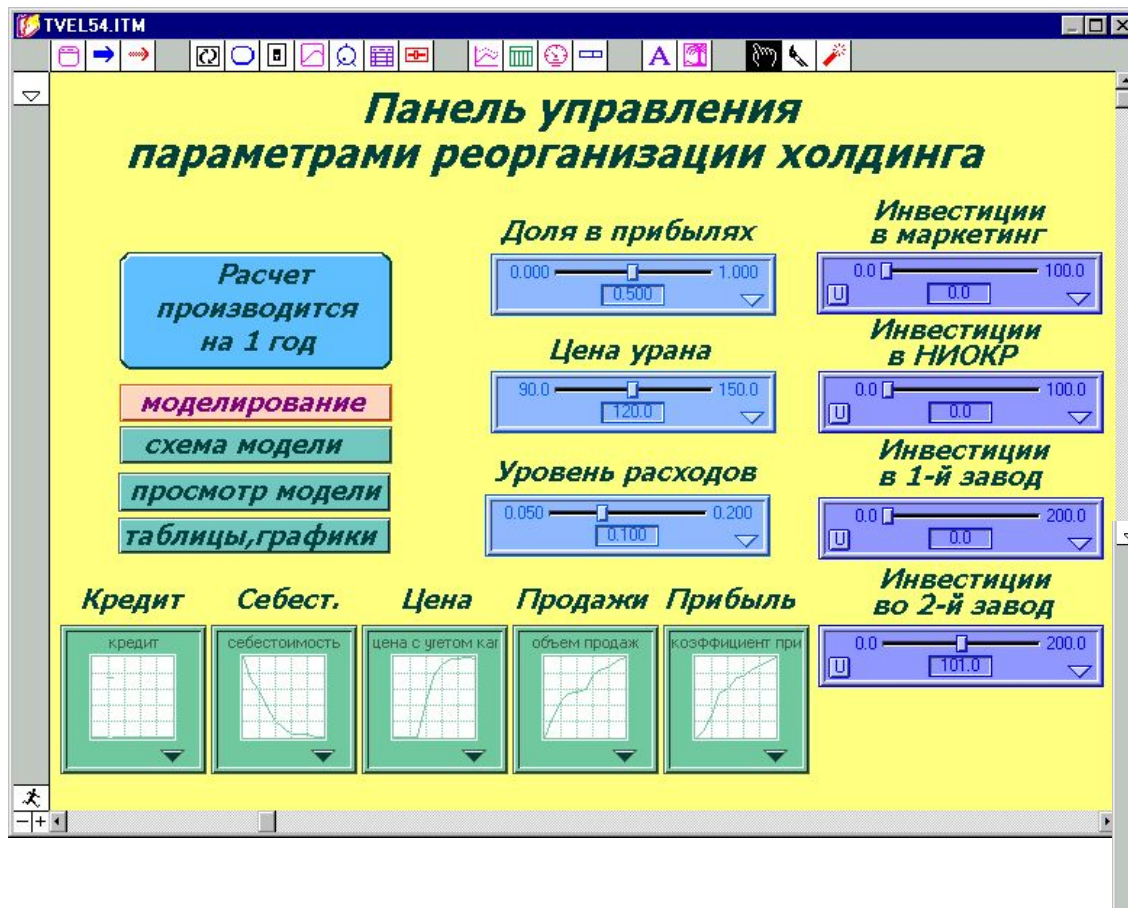
Экспресс-оценка параметров закупки



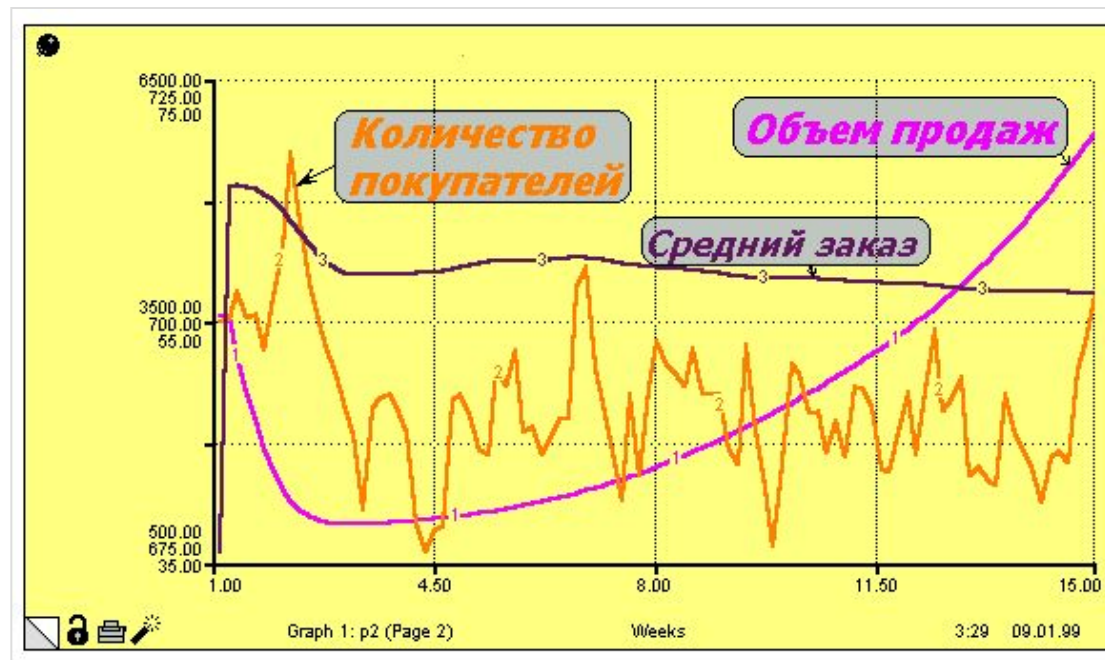
Какова цель бизнеса?

- Стадия 1. Цель - увеличение прибыли
 - Стадия 2. Цель - удовлетворение потребностей клиента.
 - Стадия 3. **Цель бизнеса – увеличение стоимости компании**
 - Стратегия – **устойчивое развитие** (sustainability)
 - Технологии управления нематериальными активами
-

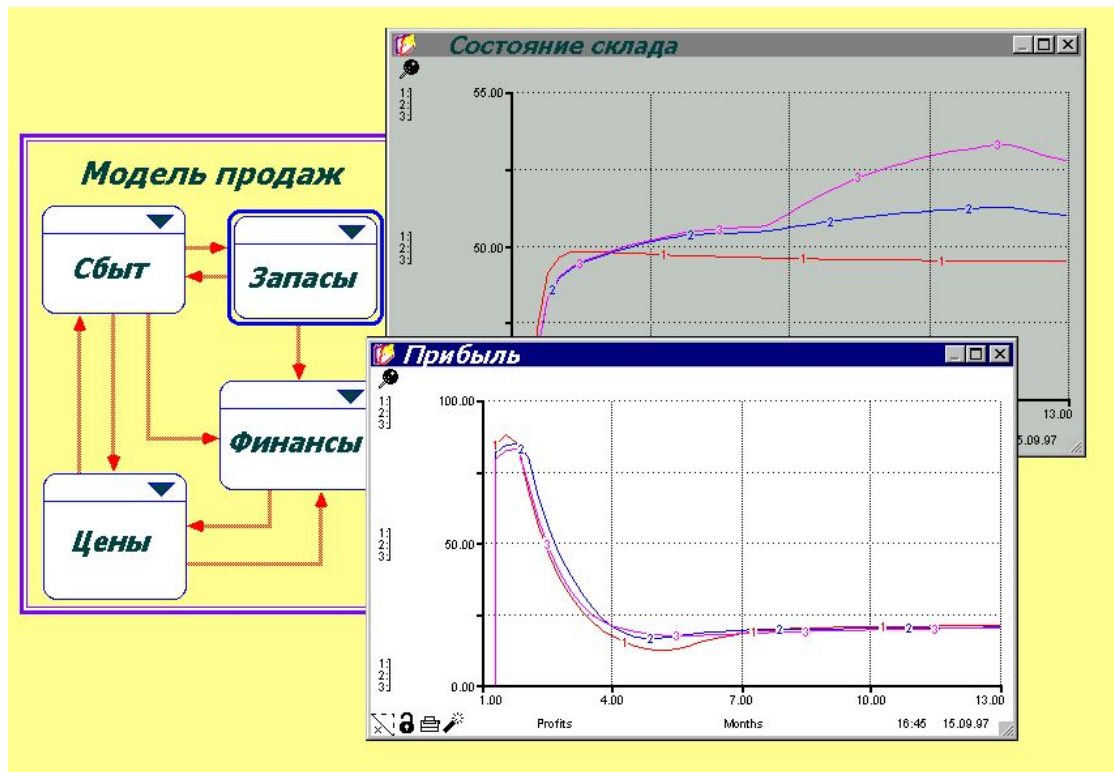
Модные слова: BPR, BPMS, sustainability



Ситуационное моделирование сбытовой сети молокозавода



Реализация стратегии Just-in-Time



Розничный рынок электроники: лидеры по числу публикаций (дек.06)

Позиция объекта в текущем периоде	Объект	Кол-во сообщений
1	М.ВИДЕО	591
2	«ЭЛЬДОРАДО»	559
3	ТЕХНОСИЛА	500
4	КОМПАНИЯ «МИР»	465
5	СЕТЬ МАГАЗИНОВ «ТЕХНОШОК»	41
6	СЕТЬ МАГАЗИНОВ «ЭКСПЕРТ»	25
7	ЭЛЕКТРОФЛОТ	6
8	«ЛИНИЯ ТОКА»	6

Розничный рынок электроники: индекс информационного благоприятствования (дек.06)

Оборот в 2005 г.:

- Эльдorado - \$ 3.4B
- М.Видео - \$ 1.2B
- Техносила - \$ 600M
- Мир - \$ 390M

Позиция объекта в текущем периоде	Объект	Индекс Информационного Благоприятствования
1	М.ВИДЕО	243,32
2	КОМПАНИЯ «МИР»	187,53
3	ТЕХНОСИЛА	171,33
4	«ЭЛЬДОРАДО»	132,86
5	СЕТЬ МАГАЗИНОВ «ТЕХНОШОК»	27,57
6	СЕТЬ МАГАЗИНОВ «ЭКСПЕРТ»	7,51
7	«ЛИНИЯ ТОКА»	1,48
8	ЭЛЕКТРОФЛОТ	0,34

Пример. Что бывает, когда фирма не ведет КР. История куклы Барби

- 1904 – основание фирмы O&M Хауссер
- 1952 – Лили – персонаж мультфильма
- 1955 – кукла Лили от O&M Хауссер
- 1956 – семья Хэндлер (Рут, Элиот, Кеннет и Барби) отдыхают в Люцерне
- 1959 – фирма Мэттел выпускает куклу Барби
- 1963 – Рольф Хауссер узнает о Барби
- 1964 - O&M Хауссер продает права на Лили за 59500 DM. Затем продает фирму за долги.
- 2005 – продажи Барби превысили \$ 400 М



Пример. Что бывает, когда фирмы не ведут КР. **Crest** – паста со фтором от **Proctor & Gamble**

- ❑ XIX век: фтор – вредный отход при производстве алюминия
- ❑ XX век: Фтор – крысиный яд
- ❑ 50-е годы: Проблемы хранения фтора (разъедает все, кроме тефлона)
- ❑ 50-е годы: установлено, что фтор укрепляет зубную эмаль
- ❑ 1955 – Proctor & Gamble выпускает Crest – первую зубную пасту со фторидами



Конкурентная разведка в России: Маркетологи или безопасники?



- **Служба безопасности**
(контрразведка) –
Находит врагов,
в том числе среди
друзей.



- **Служба маркетинга**
(разведка) –
Находит друзей,
в том числе
среди врагов.
-

Конкурентная борьба в Интернете – столкновение образов



Пример: Образ Harley-Davidson

- Август 2003 – 100 лет бренда
- Цена мотоцикла – \$15000 – \$25000
- Средний возраст владельца - 46 лет
- Среднегодовой доход - \$78000



Пример: Мониторинг фарминдустрии в сети Интернет по числу публикаций

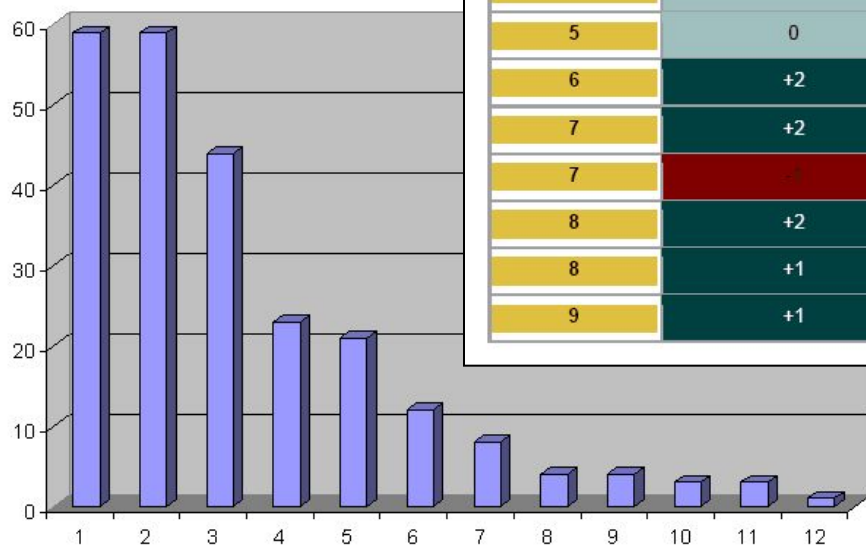


Таблица Рейтинг компаний по количеству сообщений СМИ

Позиция объекта в текущем периоде	Перемещения в рейтинге по сравнению с равным предыдущим периодом	Банк	Кол-во сообщений
1	+2	ВЕРОФАРМ	59
1	0	НПО "Микроген"	59
2	0	НИЖФАРМ	44
3	+4	"Отечественные лекарства"	23
4	0	Химфармакомбинат "Акрихин"	21
5	0	Группа "Фармстандарт"	12
6	+2	ФЕРЕЙН	8
7	+2	МАСТЕРЛЕК	4
7	-1	НТФФ Полисан	4
8	+2	МАРКИЗ-ФАРМА	3
8	+1	ДАЛЬХИМФАРМ	3
9	+1	Фармацевтическое предприятие "Оболенское"	1

Пример: Мониторинг фарминдустрии по **Индексу Информационного Благоприятствования**

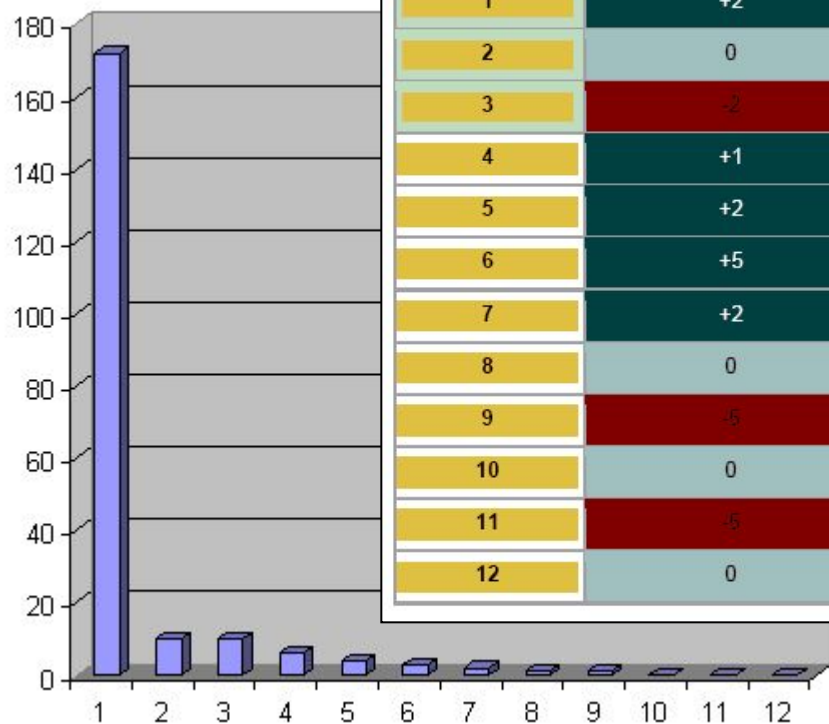
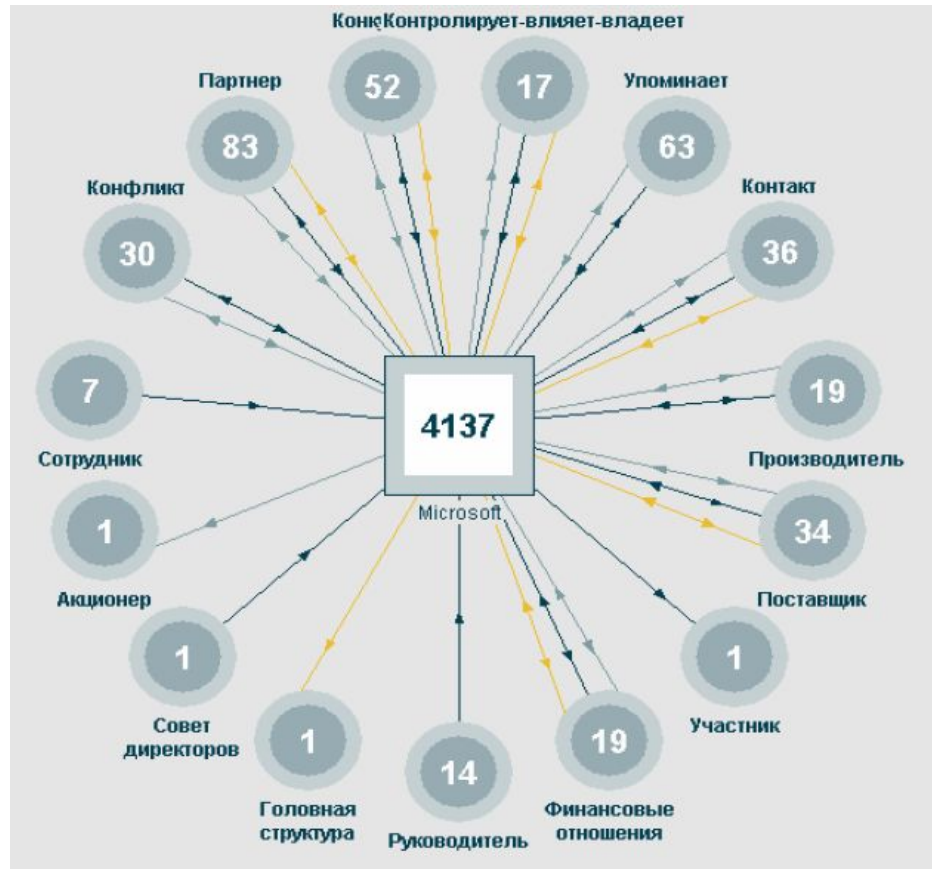


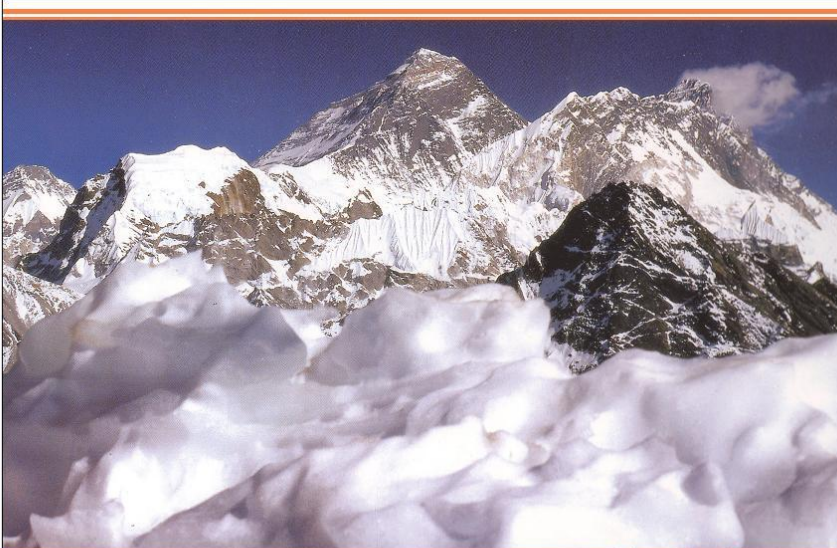
Таблица Рейтинг компаний по Индексу Информационного Благоприятствования

Позиция объекта в текущем периоде	Перемещения в рейтинге по сравнению с равным предыдущим периодом	Банк	Индекс Информационного Благоприятствования
1	+2	БЕРОФАРМ	172,20
2	0	НИЖФАРМ	10,07
3	-2	НПО "Микроген"	9,96
4	+1	Химфармакомбинат "Акрихин"	6,37
5	+2	"Отечественные лекарства"	4,47
6	+5	МАРКИЗ-ФАРМА	3,64
7	+2	ФЕРЕЙН	2,26
8	0	ДАЛЬХИМФАРМ	1,83
9	-5	Группа "Фармстандарт"	1,24
10	0	МАСТЕРЛЕК	0,41
11	-5	НТФФ Полисан	0,38
12	0	Фармацевтическое предприятие "Оболенское"	0,11

Пример: Мониторинг взаимосвязей объекта



Новое решение – технология интеллектуального поиска Avalanche



Интеллектуальная поисковая система
для сбора информации в сети Интернет
и конкурентной разведки

→ → →

Avalanche
Найдется главное

InterRusSoft 2005

Avalanche

Найдется главное



Концепция *Умных папок* (Smart Folders)

- по словам
- по стоп-словам
- по датам
- по выражению
- по подобию

Автономный интеллектуальный *поисковый робот*

- мета-поиск
- в Интернет
- по списку сайтов

Персональная Энциклопедия и база данных

- база документов
- HTML-энциклопедия

CD «Оружие успеха»



Сборник **«Оружие успеха»**
-все для руководителя
и аналитика

- Более 50 книг
 - Более 500 статей и примеров
 - Ситуационное моделирование
 - Конкурентная разведка
 - Сбор бизнес-информации
 - Прогнозирование
 - Управление рисками
и др.
-

Спасибо за внимание

МАСАЛОВИЧ

Андрей Игоревич

Консорциум «Инфорус»

Web: www.tora-centre.ru

E-mail: am@inforus.biz

+7 (495) 517-33-83

