



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**

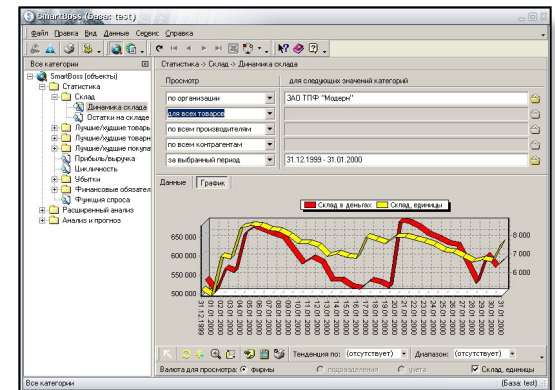
**МАСАЛОВИЧ
Андрей Игоревич**
am@inforus.biz
517-33-83

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

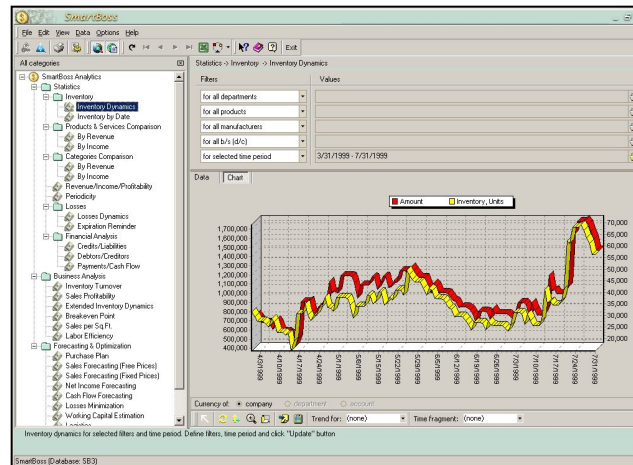
□ **Аналитика – это не страшно**

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



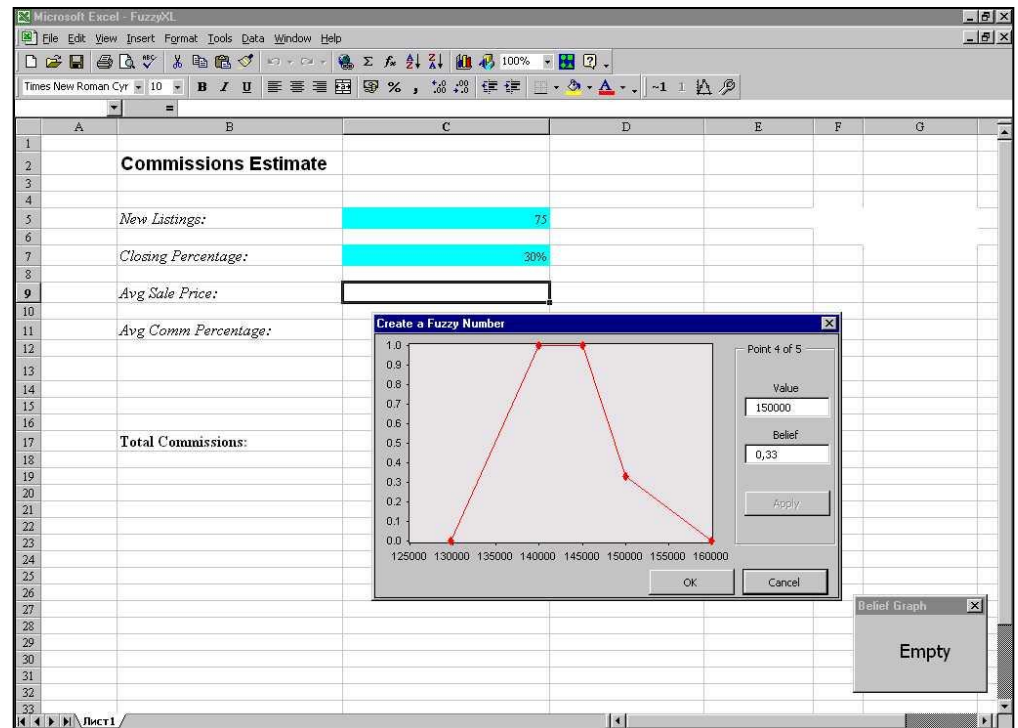
The image shows a screenshot of a 'Сальдо по контрагенту' (Counterparty Balance Sheet) table. The table displays financial data for a counterparty named 'Авто' (Auto) as of 21 September 2005. The table is organized into columns for currency types (RUB, USD, EUR) and includes a 'БАЛАНС' (Balance) section. The data rows show various transactions with their respective amounts and descriptions.

| Аспект | Сумма | | | | Операция | Примечание | 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>USD | 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 | | | -10.10 | 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 | -603.36 | | | | | | |
| 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>USD | 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=423.1 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 | -218.22 | | | | | |
| 26.01.2005 | -2000 | 71.48 | | 27.98 | Конверт. RUB>USD | | | -3957.26 | -4894.31 | 54.90 | | | | | | |
| 26.01.2005 | | | | 36.48 | Конверт. RUB>EU | | | -3957.26 | -4894.31 | | | | | | | |
| 29.01.2005 | | | | 1 | С=574.1 шт. | | | -3957.26 | -4894.31 | | | | | | | |
| 01.02.2005 | | -833 | | 1.3 | С=698.1 шт. | | | -4790.26 | -4894.31 | -717.69 | | | | | | |
| 04.02.2005 | | -1046 | | 1.31 | С=700.1 шт. | | | -5839.26 | -4894.31 | -803.83 | | | | | | |
| 20.01.2005 | | -746.77 | 1.32 | | Платеж/платеж | Примечание1 | | -5839.26 | | 3947.54 | | | | | | |
| 20.01.2005 | | -768.06 | 1.32 | | Платеж/платеж | Примечание2 | | -5839.26 | | 3179.46 | | | | | | |
| 26.01.2005 | | | | 1 | Платеж/платеж | шад | | -5839.26 | | 3179.46 | | | | | | |
| 26.01.2005 | | -733.85 | 1.3 | | Платеж/платеж | ооо | | -5839.26 | | 2445.63 | | | | | | |
| 20.01.2005 | | -714.82 | 1.3 | | Платеж/платеж | вввв | | -5839.26 | | 1731.02 | | | | | | |
| 29.01.2005 | | -803.86 | 1.3 | | Платеж/платеж | шад | | -5839.26 | | 927.75 | | | | | | |
| 01.02.2005 | | -800.77 | 1.3 | | Платеж/платеж | yyyy | | -5839.26 | | 126.39 | | | | | | |
| 01.02.2005 | | | | 1 | Платеж/платеж | ш | | 6039.76 | | 126.39 | | | | | | |

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

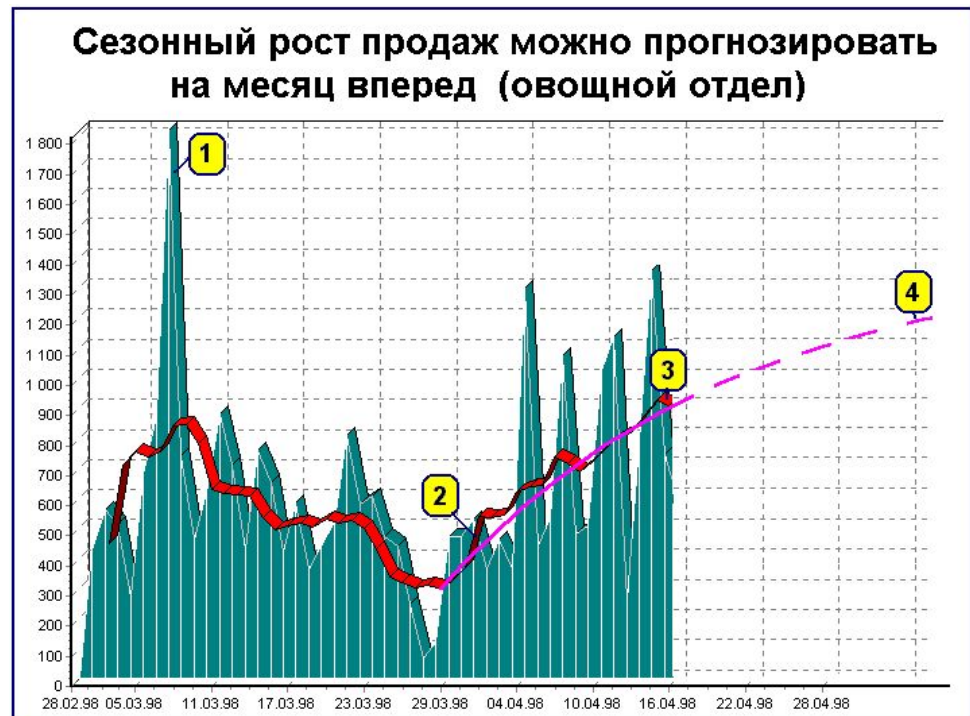
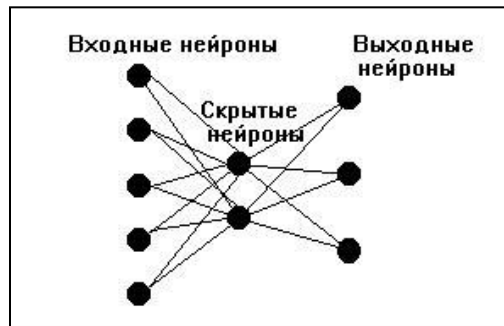
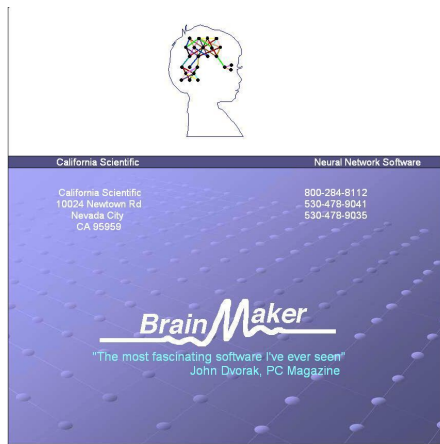
7 проблем руководителя:

№1. Обобщение вместо обилия цифр

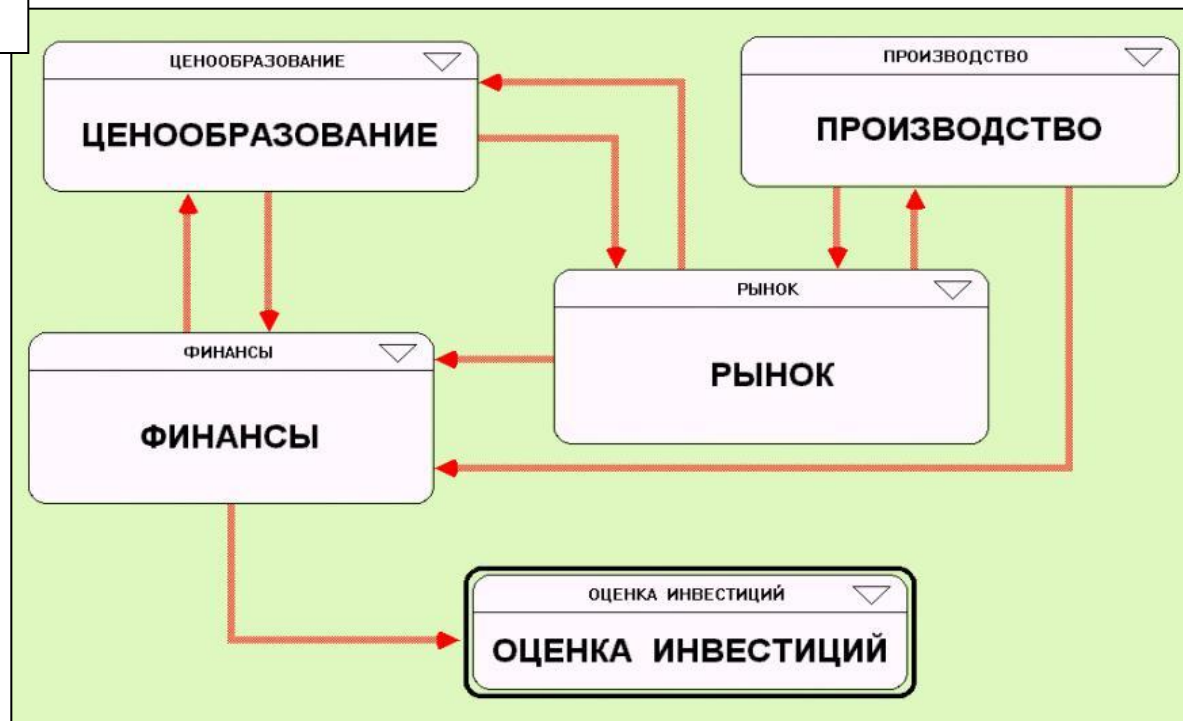


7 проблем руководителя:

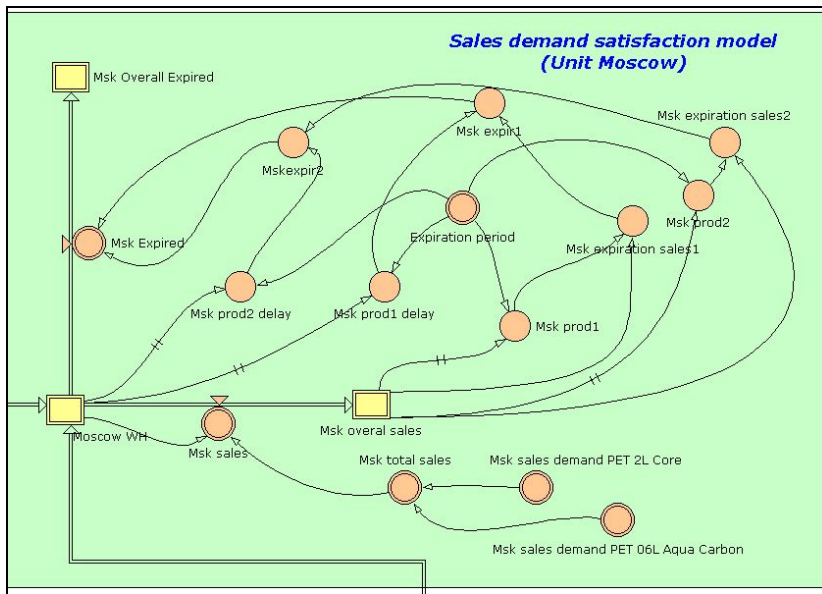
N2. Прогноз вместо текущих данных



7 проблем руководителя: N 3. Сценарное моделирование



7 проблем руководителя: N 4. Поиск оптимального решения



PEPSI-COLA PEPSI BOTTLING GROUP

Input and setup data

Sales demand

Production expiration period

Plant Capacity

Product compatibility

| Plant | Line | Options |
|----------|-------|---|
| Msk | Line1 | <input type="checkbox"/> PET2L Core <input type="checkbox"/> PET0,6L Aqua Carbon |
| | Line2 | <input type="checkbox"/> PET2L Core <input type="checkbox"/> PET0,6L Aqua Carbon |
| Ekat | Line1 | <input type="checkbox"/> PET2L Core <input type="checkbox"/> PET0,6L Aqua Carbon |
| | Line2 | <input type="checkbox"/> PET2L Core <input type="checkbox"/> PET0,6L Aqua Carbon |
| Copacker | Line1 | <input type="checkbox"/> PET2L Core <input type="checkbox"/> PET0,6L Aqua Carbon |

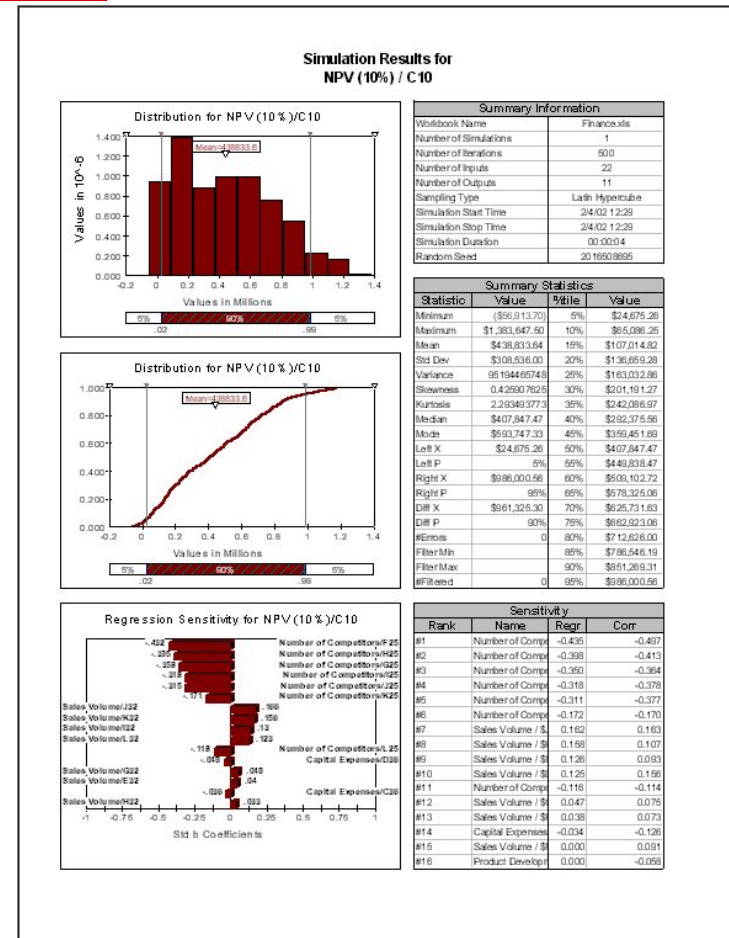
Costs Setup

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

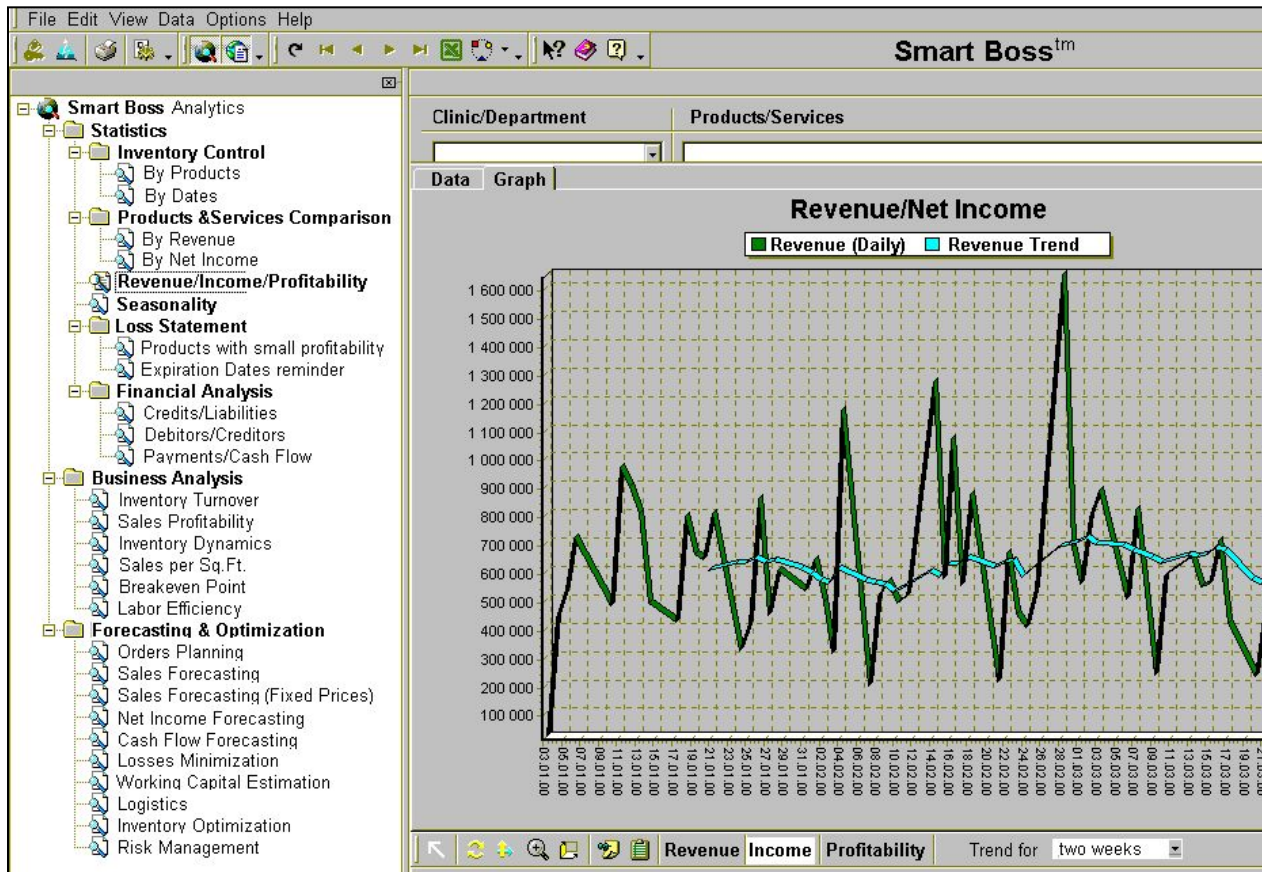
| Plant | Product | Cost |
|----------|--------------------|-----------|
| Msk | PET 2L Core | 2 loz/l |
| Msk | ET 0,6 Aqua Carbon | 2,5 loz/l |
| Ekat | PET 2L Core | 1,5 loz/l |
| Copacker | PET 2L Core | 3,5 loz/l |

7 проблем руководителя: N 5. Оценка рисков

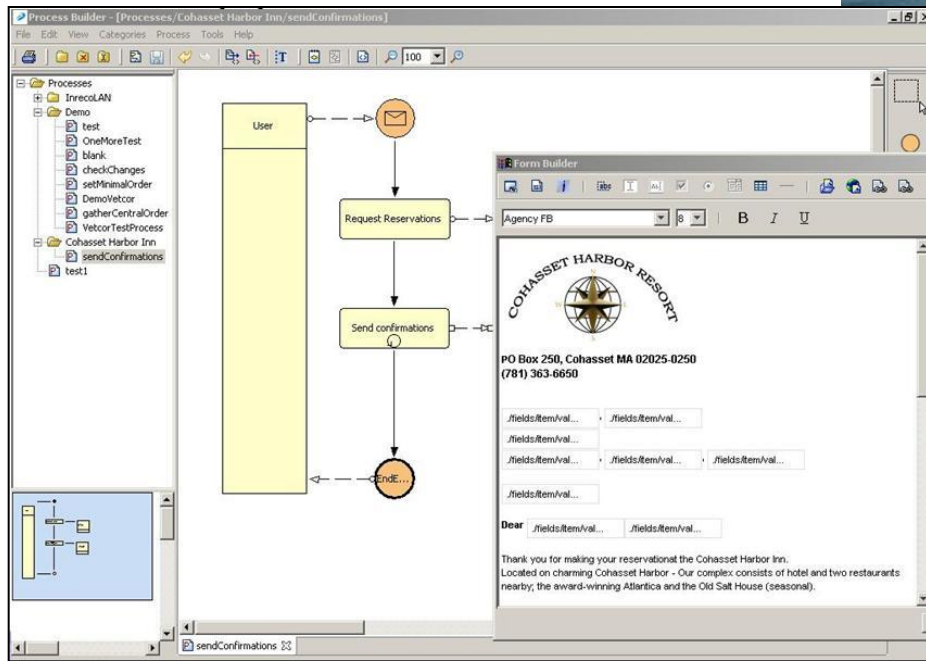


7 проблем руководителя:

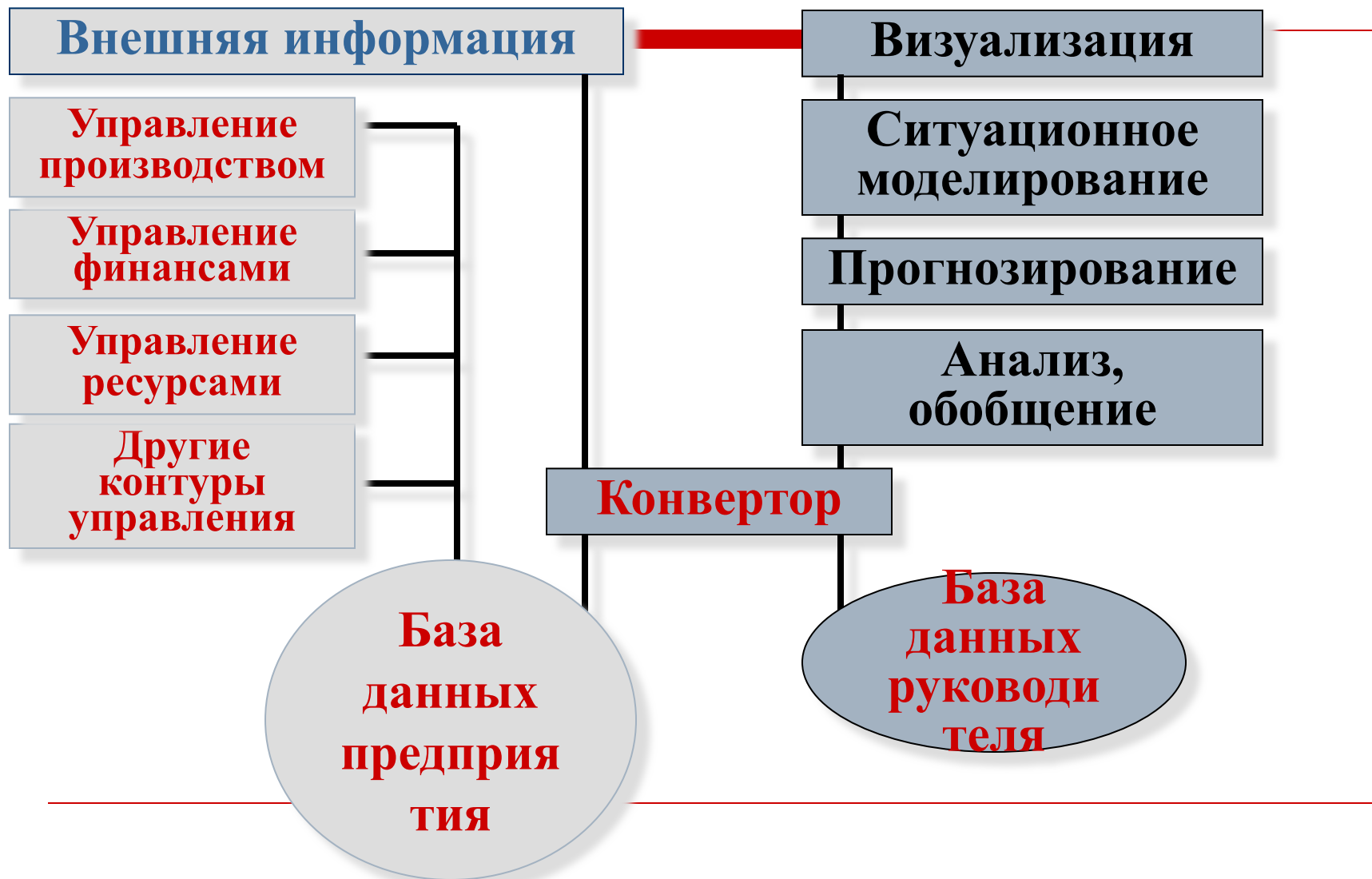
6. Мгновенный доступ к данным



7 проблем руководителя: 7. «Мобильный штаб»

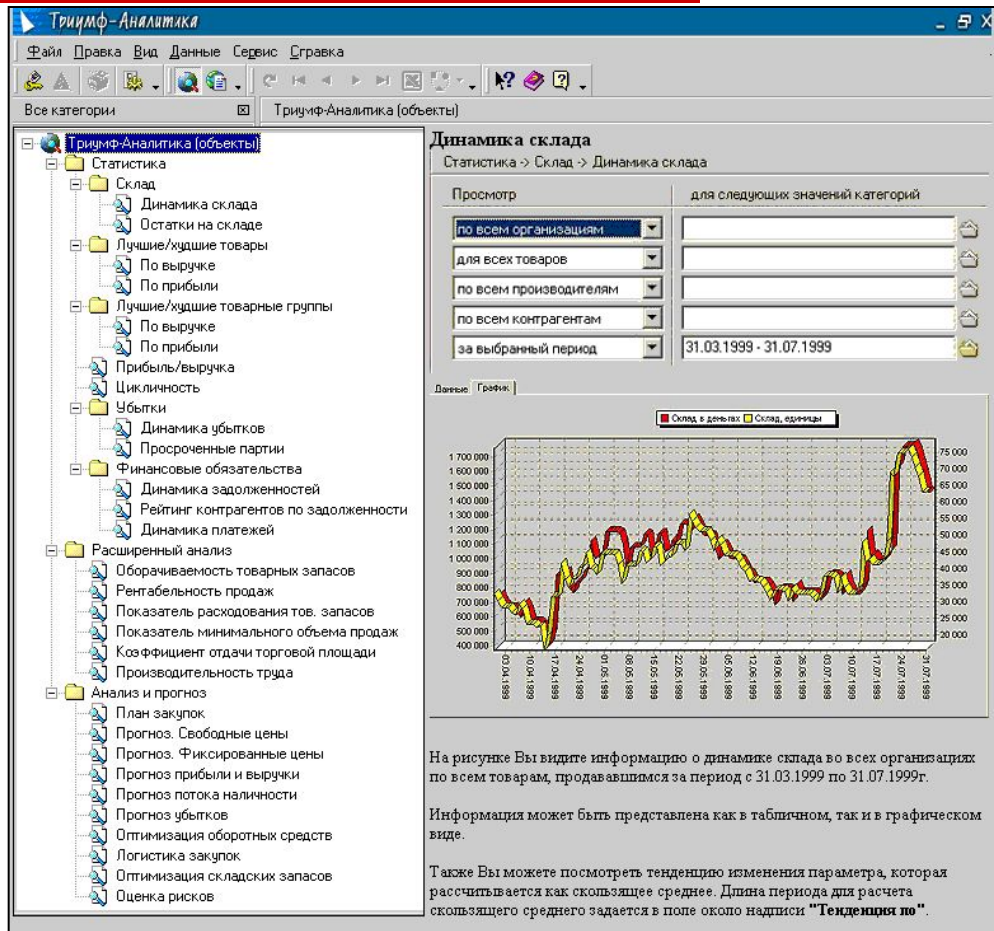


Архитектура корпоративного Ситуационного центра



Первая интегрированная система стратегического управления

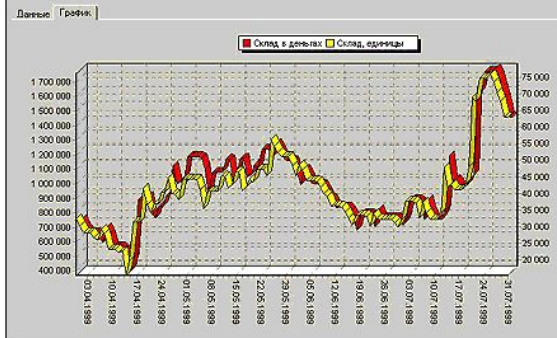
– «Триумф-Аналитика»



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 |

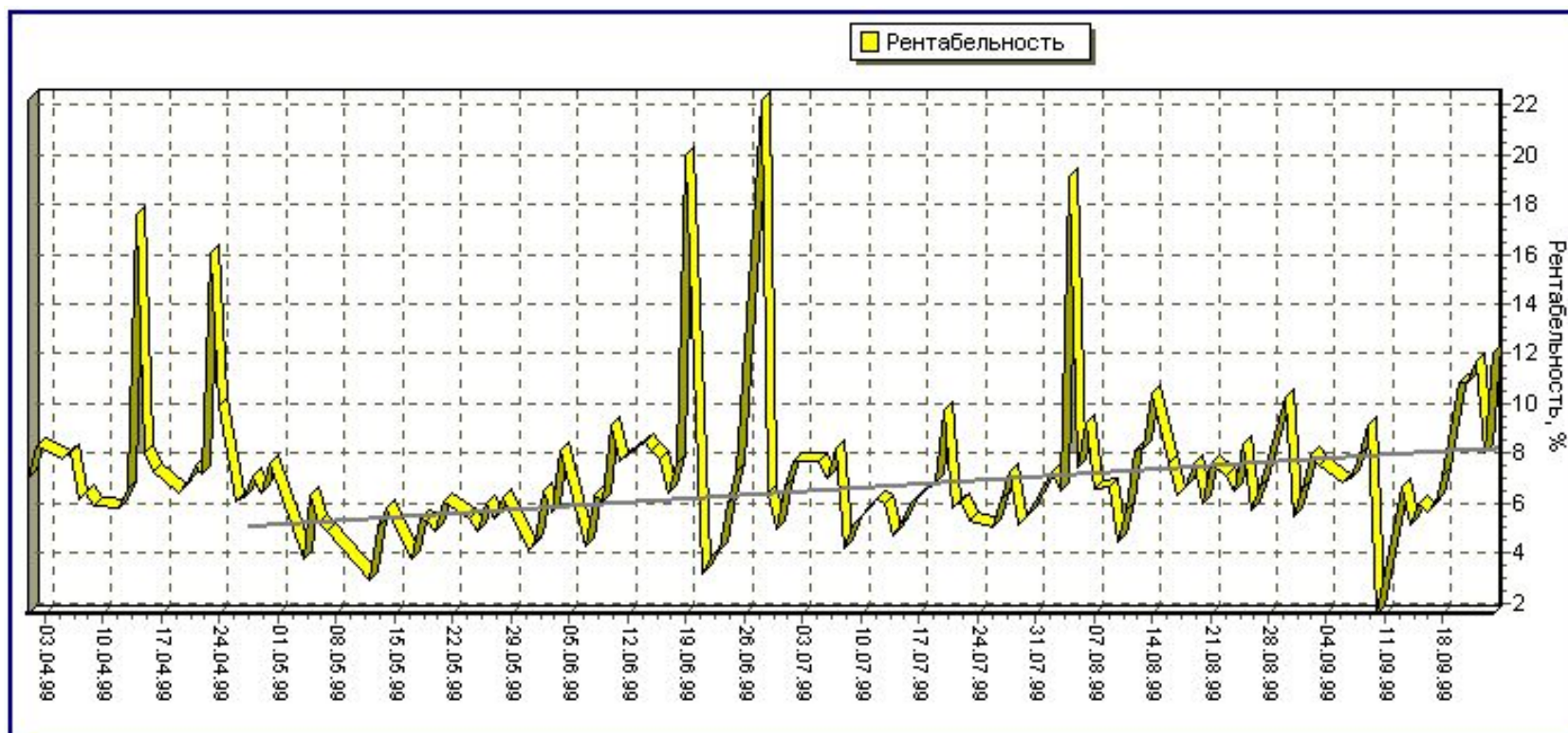


На рисунке Вы видите информацию о динамике склада во всех организациях по всем товарам, продававшимся за период с 31.03.1999 по 31.07.1999г.

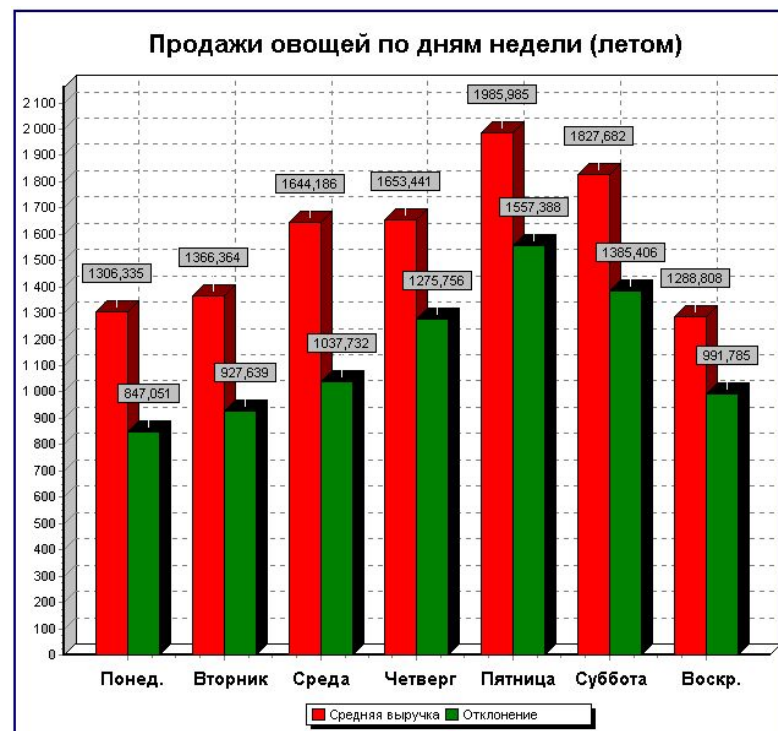
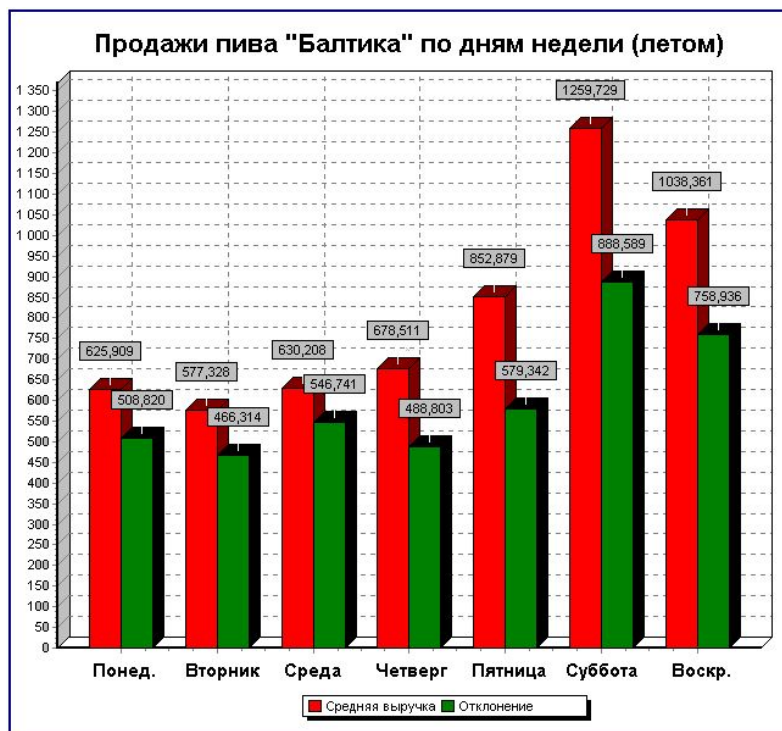
Информация может быть представлена как в табличном, так и в графическом виде.

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



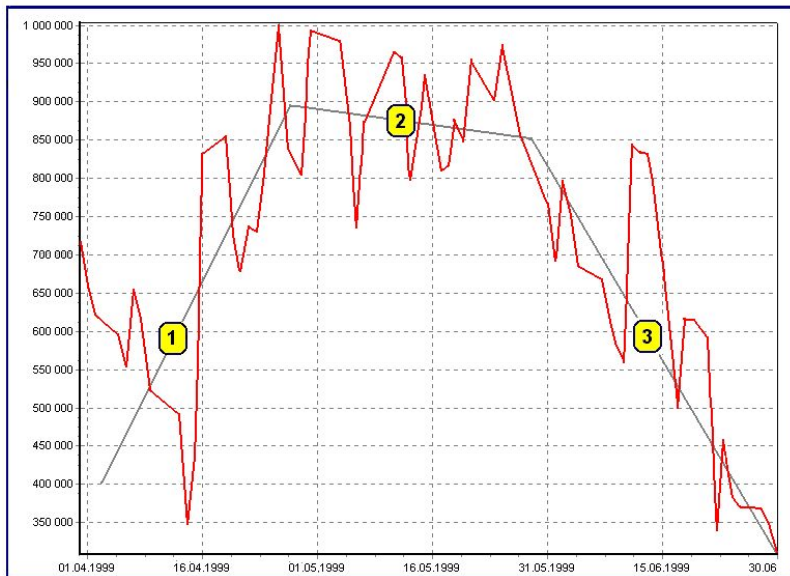
Анализ продаж по дням недели



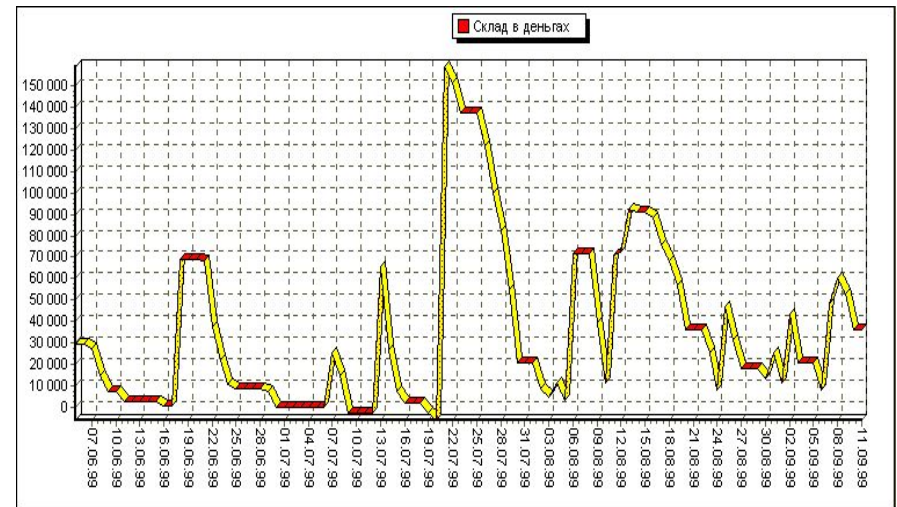
При неэффективном управлении на складе может быть заморожено до 80% оборотных средств

Склад затоварен

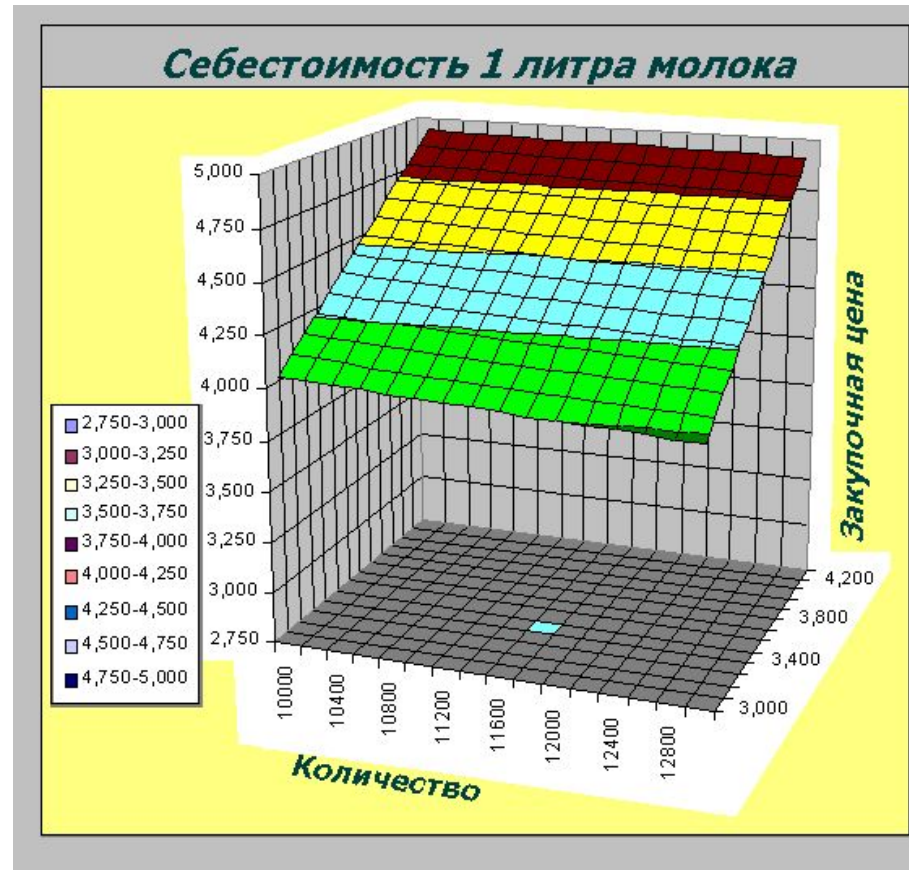
СКЛАД оптово-розничной фирмы (алкоголь) : от затоваривания к оптимальному управлению



Управление запасами близко к оптимальному



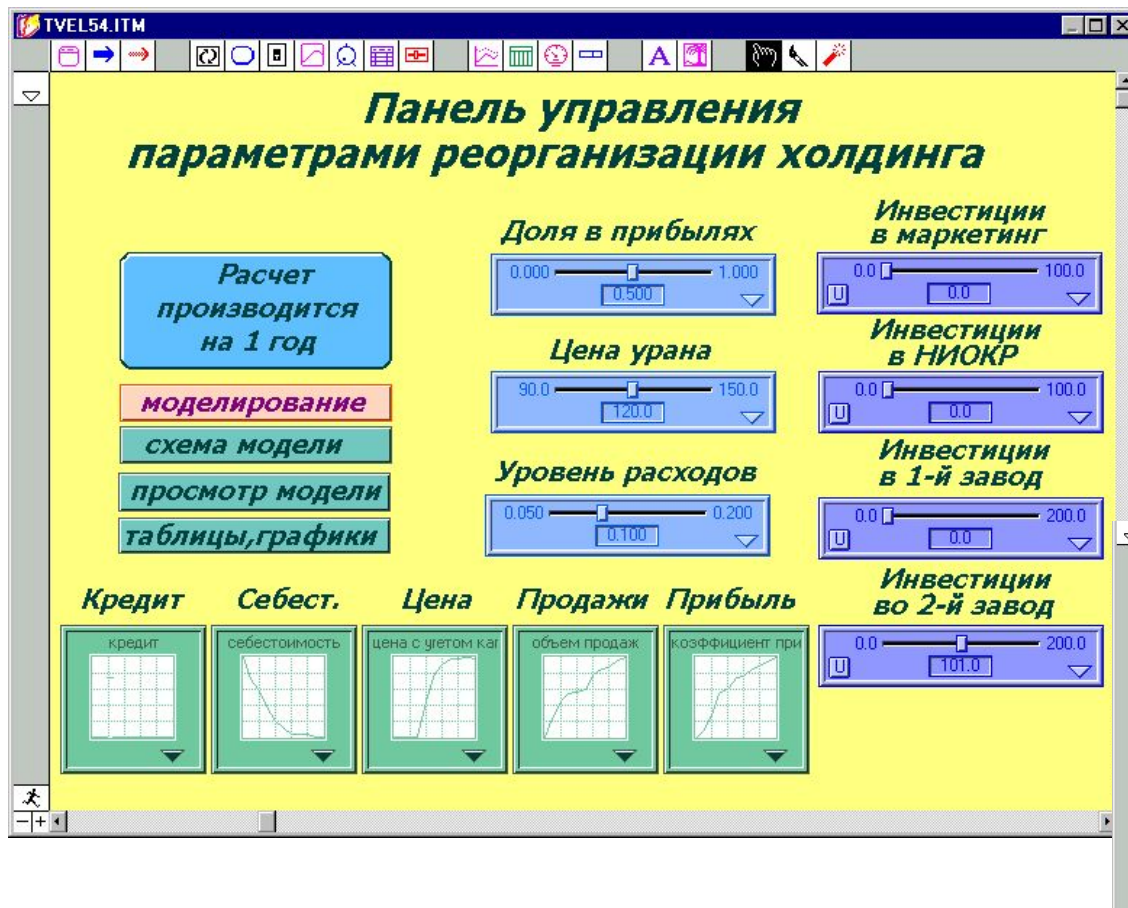
Экспресс-оценка параметров закупки



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
-

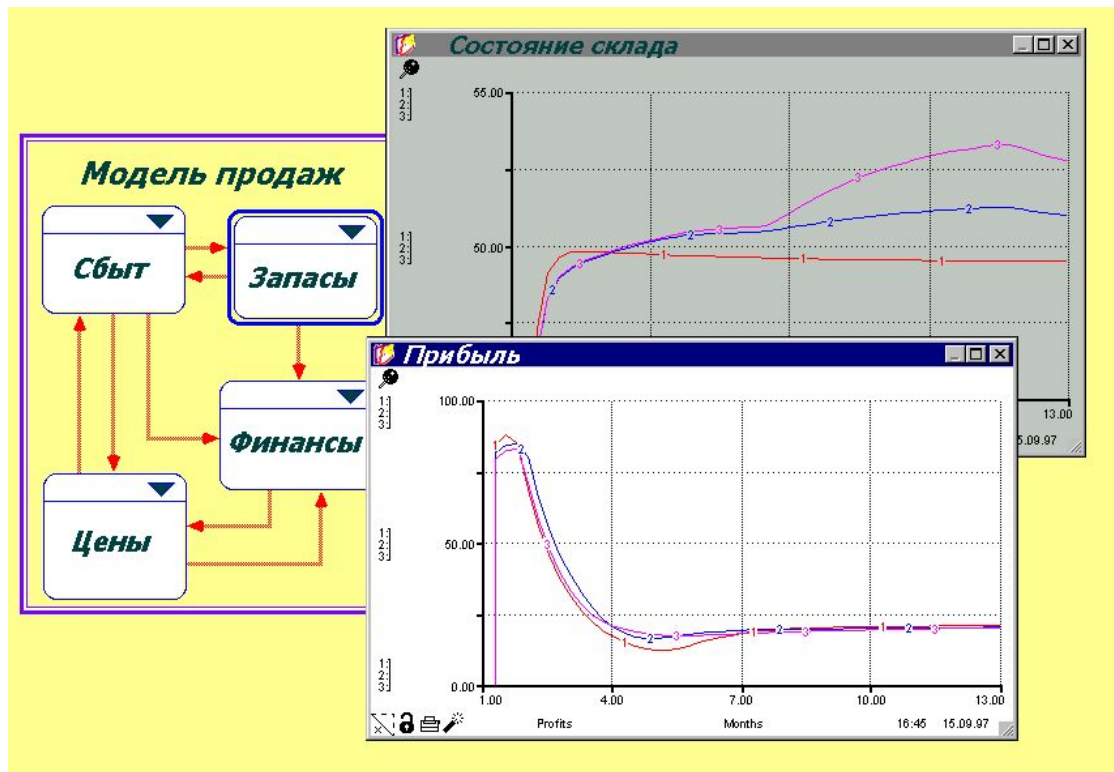
Модные слова: BPR, BPMS, sustainability



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

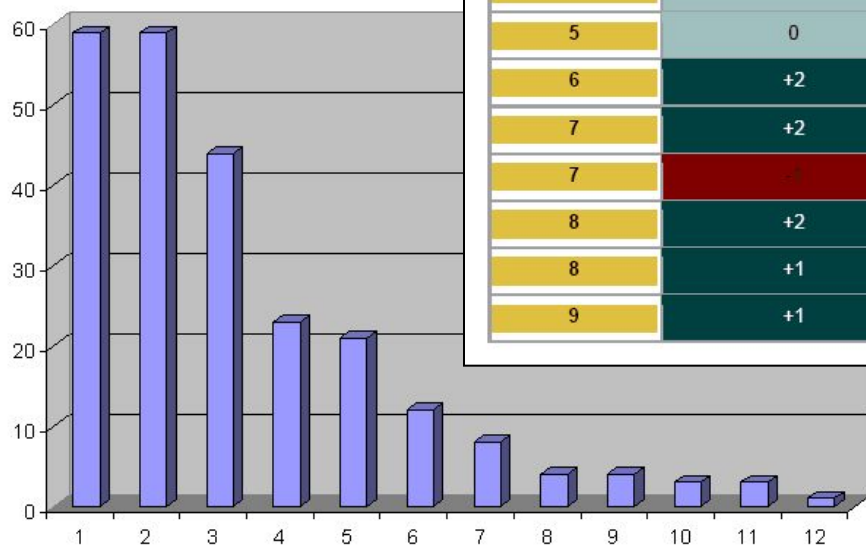


Таблица Рейтинг компаний по количеству сообщений СМИ

| 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**

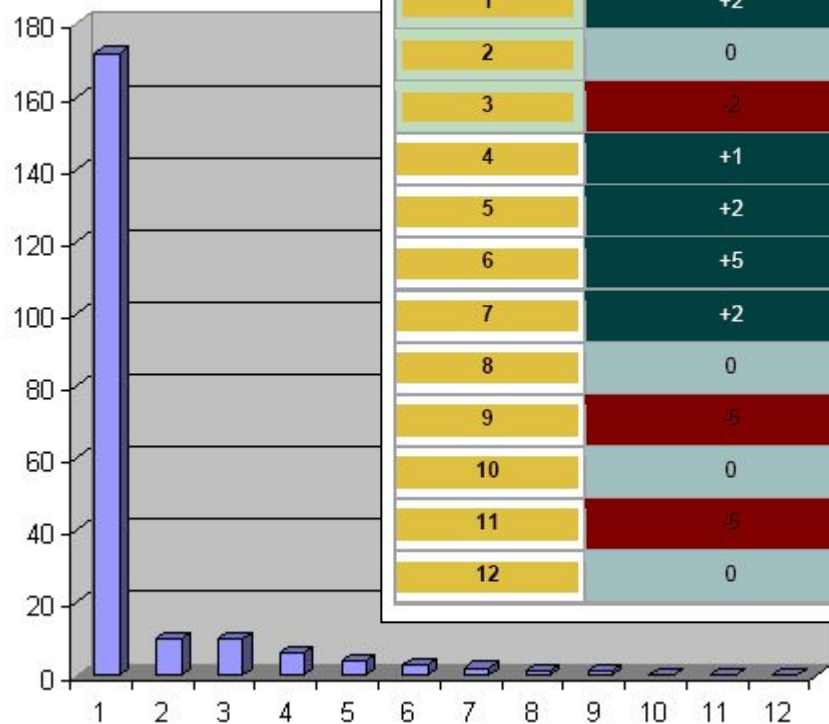
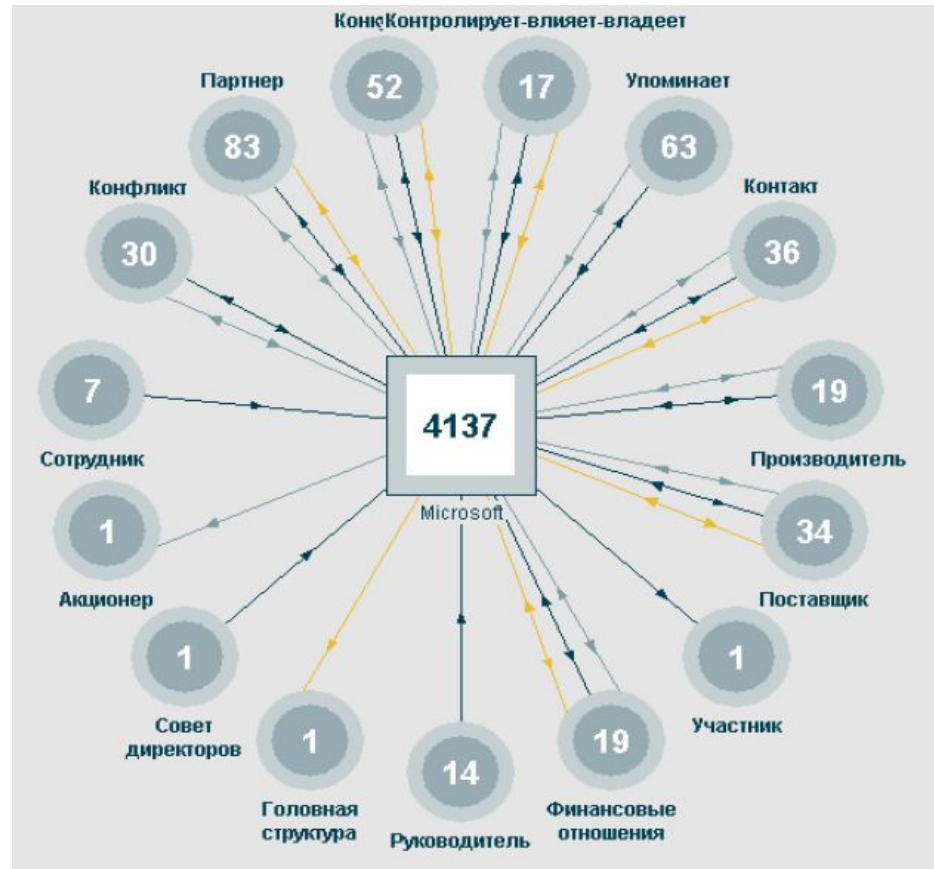


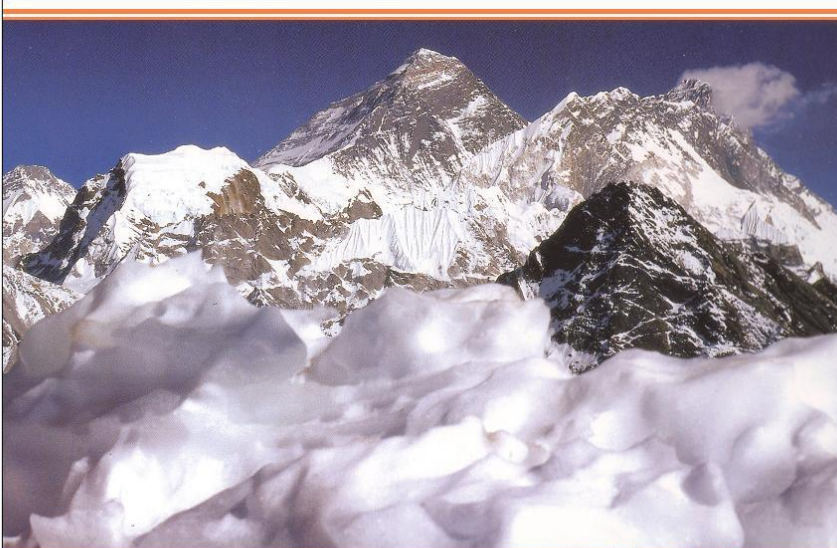
Таблица Рейтинг компаний по Индексу Информационного Благоприятствования

| 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

