

Тенденции автоматизации: от собственных магазинов до франчайзинговых

Заржецкий Александр

Руководитель департамента автоматизации предприятий
непродовольственной розницы

- Повышение привлекательности франшизы
 - Ускорение процесса открытия магазина
 - Улучшение взаимодействий с франчайзи
- Увеличение управляемости и эффективности бизнеса
 - Контроль цен и ассортимента
 - Соблюдение имиджа франшизы
- Унификация продаваемых технологий
 - Единые бизнес-процессы
 - Единая система лояльности для привлечения и удержания покупателей



**Создание
уникального
продукта
для
франшизы**

- При разработке решений был учтен многолетний опыт автоматизации предприятий розничной торговли различных отраслей
- Разработано совместно «1С» и «1С-Рарус»:
- «1С:Розница 8. Магазин одежды и обуви»
- «1С:Розница 8. Магазин строительных и отделочных материалов»
- «1С:Розница 8. Книжный магазин»
- «1С:Розница 8. Аптека»
- «1С:Розница 8. Салон оптики»
- «1С:Розница 8. Ювелирный магазин»
- «1С:Розница 8. Магазин бытовой техники и средств связи»
- «1С:Розница 8. Магазин автозапчастей»



- Организация работы
 - Проведение экспресс обследования предприятия
 - Подбор оптимального базового решения
 - Составление карты разрыва функционала
- Учет и соблюдение
 - Требований франчайзера
 - Специфики франшизы



- Создать комплексную систему учета
 - Провести адаптацию ПП
 - Выполнить ввод в эксплуатацию адаптированных ПП
 - Выполнить интеграцию
 - с существующей системой бухгалтерского учета БП
 - существующими учетными системами магазинов сети
 - Нормализировать процессы обмена данными и повысить их качество
 - Получить стандартное тиражируемое решение для автоматизации розничных магазинов
 - Осуществить развертывание системы и обучение сотрудников



- Может включать в себя
 - Программный продукт
 - Электронное торговое оборудование
 - Документацию
 - Услуги по запуску магазина
 - Обучение сотрудников
 - Услуги по сопровождению
- И продаваться в любом регионе



- Получить систему «под ключ» от одного поставщика
- Получить технологию работы и учета в готовом виде
- Создать единую систему лояльности
- Эффективно обмениваться данными с франчайзи
- Продвинуть инновационные технологии в регионы



- Упростить и ускорить запуск магазина с «нуля»
- Облегчить процесс заказа и работы с новыми коллекциями
- Сократить затраты на этапе пуско-наладки системы
- Сократить общую длительность проекта
- Избежать проблем совместимости программного и аппаратного обеспечения



- ИТ - менеджер компании «Найк Россия» Петр Иванов:
 - «Созданная специалистами ВЦ «1С-Рарус» единая информационная система обеспечивает в российских магазинах «NIKE» единство бизнес-процессов, а как следствие – основу единого стандарта обслуживания покупателей в магазинах сети. Полная интеграция информационных систем головного офиса и розничных магазинов позволяет эффективно управлять франчайзинговой сетью: заказами, поставками, базовым зованием и маркетингом»





Наш адрес:

г. Москва, ул.Бутырский вал, д.68, 3 этаж



Телефон/Факс:

250-63-83, 250-63-93 (многоканальные)



Internet: www.rarus.ru

E-mail: shop@rarus.ru