

# Как запустить розничный магазин за 5 дней:

этапы работ, ключевые аспекты автоматизации



**Калугина Ольга**

Руководитель отдела развития торговых систем  
Департамент автоматизации непродовольственных предприятий розничной торговли

- Задайтесь вопросом: зачем нужна автоматизация магазина? Например:
  - Чтобы получать больше прибыли
  - Чтобы перевести магазин на формат самообслуживания
  - Чтобы предотвратить воровство персонала
  - Чтобы сократить очереди, ускорить обслуживание покупателей
  - Все автоматизируют - значит нужно!
- Вывод : Для того, чтобы в результате проекта получить то, что нужно Вам, а не кому-либо другому, нужно четко сформулировать цель



- Системы автоматизации напрямую не ведет к достижению таких целей:
  - основная часть покупателей магазина – пенсионеры и не приемлют формата самообслуживания
  - информационная система не ловит воров за руку: с системой работают люди и воруют тоже люди, и если не принимать комплексных мер, они научатся обходить запреты системы
  - скорость обслуживания и тем более прибыль никак не зависят от применения информационных технологий
- **Вывод:** Для достижения этих целей нужны комплексные меры, включающие в себя информационные технологии, но ими не ограничивающиеся
- **Сделать бизнес управляемым – как цель для проекта автоматизации магазина**



- Проект с привлечением ИТ-компании интегратора
- Выполнение работ силами штатных специалистов
- Услуги фрилансеров
- Информация о внедренных решениях
- Подготовленные рекламные материалы
- Наличие демонстрационного оборудования
- Вывод: Наличие технологий «быстрого запуска» позволяет гарантировать сроки внедрения



- Предпроектные работы
- Пусконаладочные работы
- Запуск
- Сопровождение





- Необходимость обследования предприятия:
  - Наличие большого количества альтернативных решений
  - Невозможность правильного выбора без дополнительной информации
  - Гарантии оптимального выбора системы
  
- Не путать с предпроектным обследованием и составлением ТЗ!



## Что надо знать о своем магазине?

- Сколько позиций номенклатуры будет в базе?
- % обновления ассортимента?
- Количество чеков в день?
- Сколько рабочих мест и касс в магазине?
- Сколько сотрудников планируется обучить?
- Будут ли справочники и документы вводиться вручную, или есть возможность их загрузки?
- Требуется ли перенос данных из имеющейся системы?
- Когда необходимо пробить первый чек?
- Какие возможности системы для Вас важны?
- Какое оборудование необходимо? (ТО, компьютеры, противокражные системы)



- Если у вас сеть магазинов:
  - Сколько магазинов планируется запустить сейчас? А через год?
  - Какие функции будут возложены на магазин?
  - Какие функции будут возложены на центральный офис?





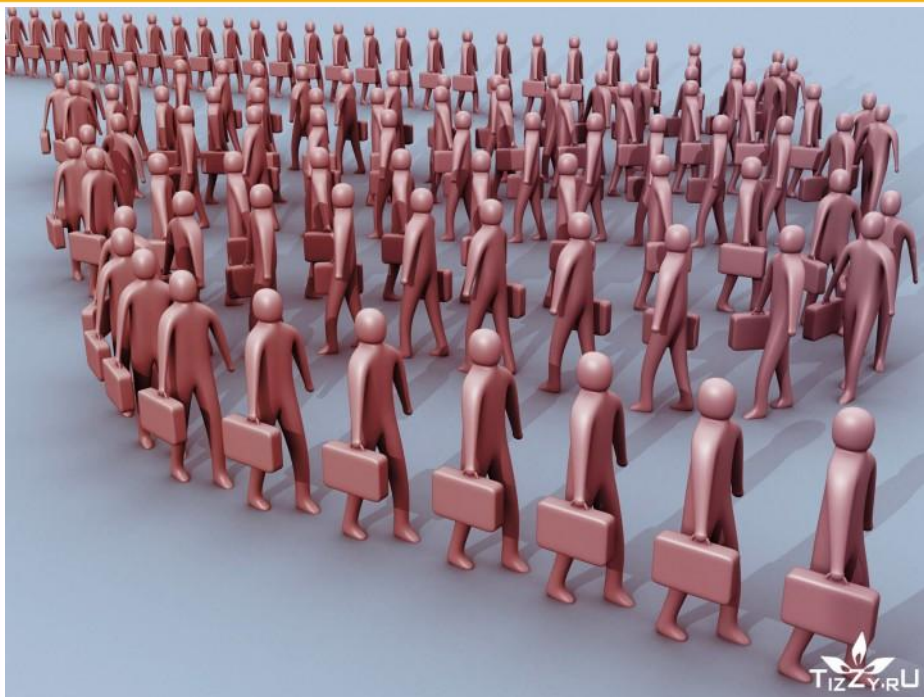
- **Быстро внедрить можно только ТИПОВОЕ решение**

- Множество тиражных решений для автоматизации розничной торговли в различном ценовом диапазоне
- Возможность создания решения «под себя» с нуля
- Модификация типовых решений

- **Результат:**

- Счет на оплату
  - ПП
  - ТО
  - И т.д.





## Заключение договора с ЦТО

- Постановка ККМ на учет – от 5 дней с момента подачи заявления
- Без присутствия в ИФНС?

- Подписание договора после оплаты счета
- Получение графика выполнения работ
- Составление программы обучения сотрудников



- Установка программных продуктов
- Настройка торгового оборудования
- На территории заказчика или в офисе автоматизатора





- Установка прав пользователей
- Основной вопрос: где взять Номенклатуру!
  - Вбить в ручную – требуются ресурсы и время
  - Загрузить из электронных источников – позволит сэкономить время, но требует настройки форматов загрузки
- Настройка информационной системы
  - Отчеты
  - Формат этикетки





- Обучить и научить: в чем разница?
- Группы на обучение:
  - Кассиры
    - Продажа товаров
    - Заккрытие смены
    - Возврат товаров
  - Менеджеры
    - Построение отчетов
    - Складские операции
  - ...
- Программа в соответствии с ролями пользователей
- Контроль полученных знаний
- Ответственный сотрудник, который проходит все обучение со всеми группами



- Загрузка/перенос данных
- Оприходование товаров
- Маркировка товаров
- Контроль готовности к запуску:
  - Проверка цен
  - Проверка штрих-кодов
  - Проверка торгового оборудования
  - Инвентаризация при переносе данных из предыдущей информационной системы



- Присутствие специалистов автоматизатора в течение 8 часов
  - придают уверенности вашим сотрудникам при пробитии 1 чека
  - решают все возникающие вопросы:
    - Не проходит товар
    - Неправильная цена
    - И что мне делать дальше?
  - продолжают обучать Ваших сотрудников
  - помогают закрыть смену в конце рабочего дня
- Открытие магазина не в час-пик



- Сопровождение информационной системы
  - Линия консультации
  - Обновление информационных систем
  - Развитие информационной системы
- Вывод: Необходимо обеспечить бесперебойную работу магазина!



**Технологии**

+



IT

+

**Ресурсы**

**Качественные!**

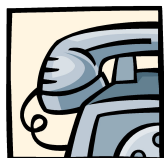


**Спасибо за внимание !**



Наш адрес:

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



Телефон/Факс:

250-63-83, 250-63-93 (многоканальные)



Internet: [www.rarus.ru](http://www.rarus.ru)

E-mail: [shop@rarus.ru](mailto:shop@rarus.ru)