

ГРУППА КОМПАНИЙ



Технологии on-line учета продаж: этапы внедрения и перспективы использования

Причина конфликтов

ИЗДАТЕЛЬ

РАСПРОСТРАНИТЕЛЬ

требования

ВОЗМОЖНОСТИ

Технологии получения информации о продажах

1. Ежедневное снятие остатков

2. Комбинированное: ежедневное и еженедельное

«+»

1. поштучный учет

2. анализ

3. максим

4. минимизация возврата

5. повышение товарооборота

«-»

1. ручной труд

ых

~~Рентабельность технологии?~~

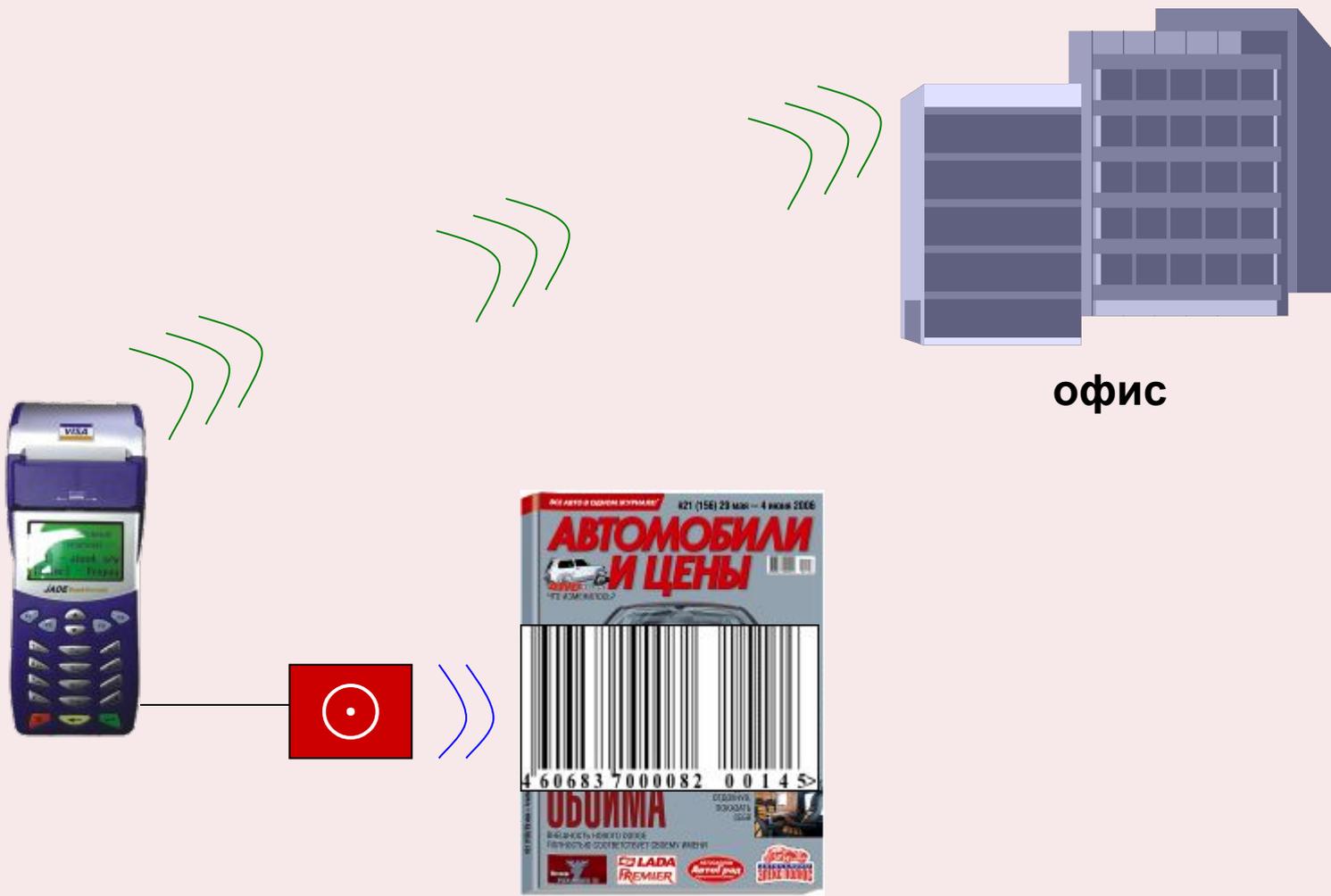
4. 80-90% от максимизации продаж

5. превышение планов по возврату

6. большие временные затраты

7. высокие операционные расходы

Технология on-line учета продаж



Технология on-line учета продаж в «ДМ-Distribution»

Оборудовано 197 объектов

5 павильонов – полномасштабное тестирование

192 киоска - ограниченный ассортимент

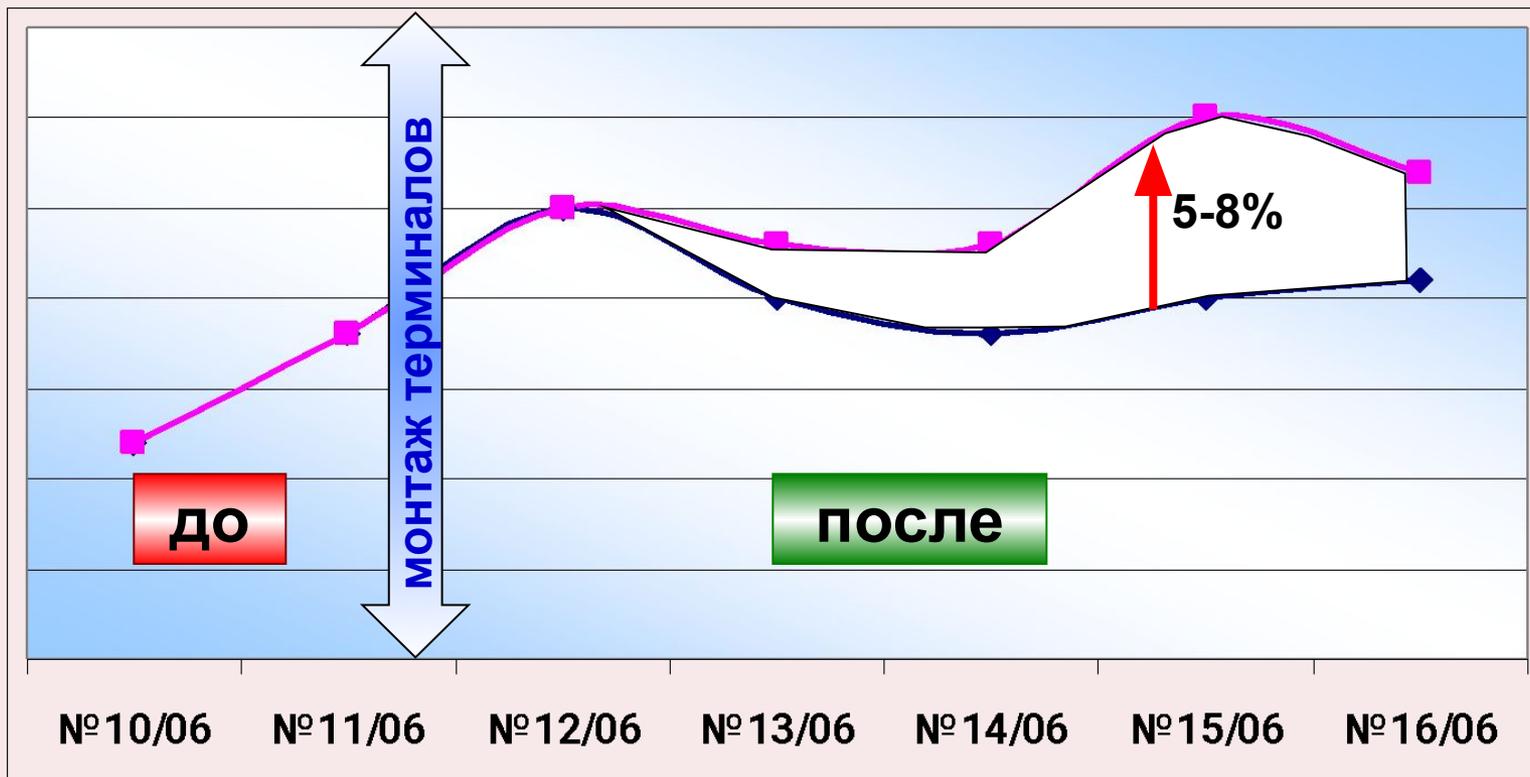
Корректировка алгоритмов

Каждое пятое издание НЕ имеет полного штрих кода!

**Ассортимент «ДМ-Distribution» - 1000 наименований
800 изданий имеют расширенный штрих-код
194 издания внедряют штрих-код
6 изданий отказались от внедрения**

Результаты использования

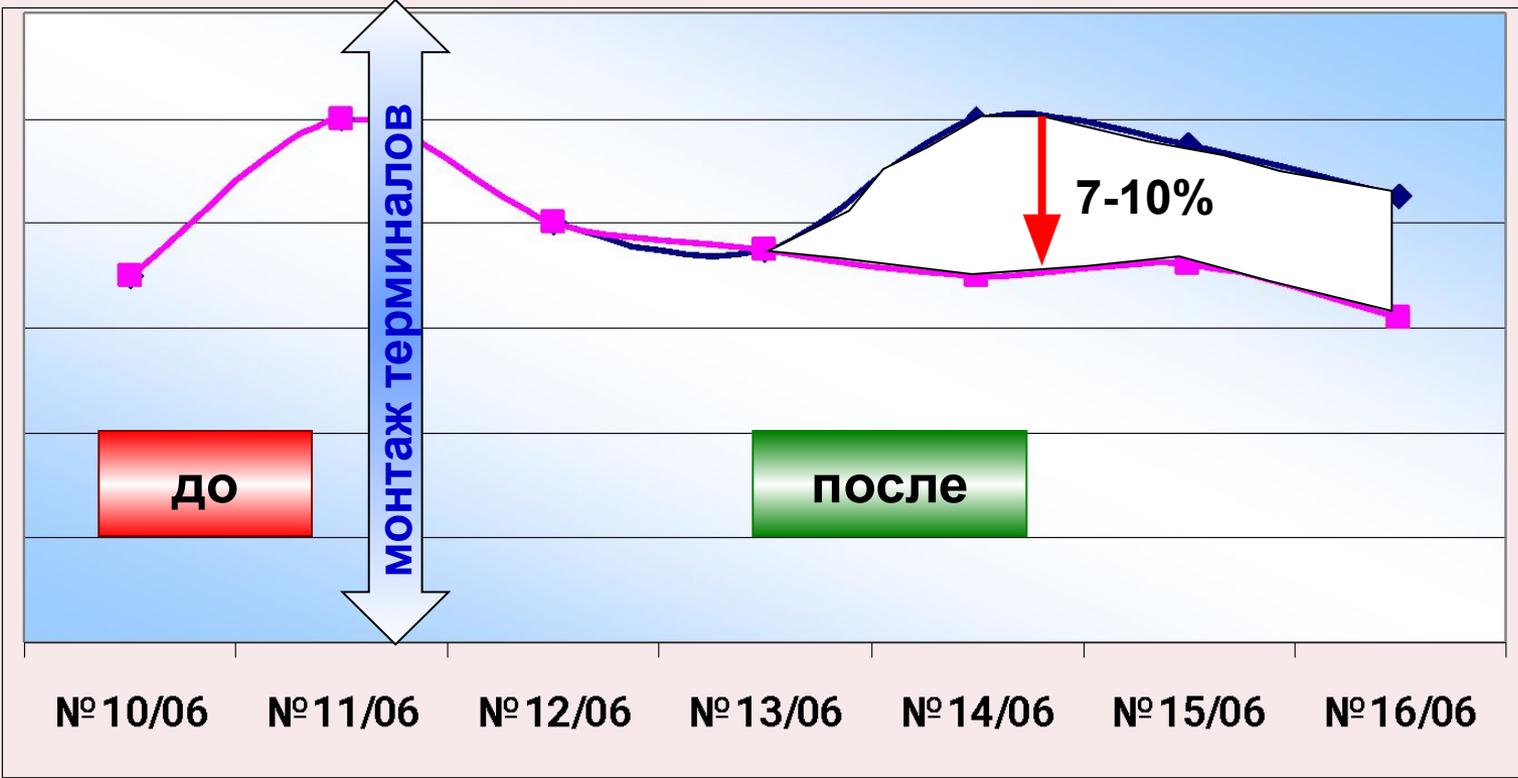
продажи



Увеличение продаж на 5-8%

Результаты использования

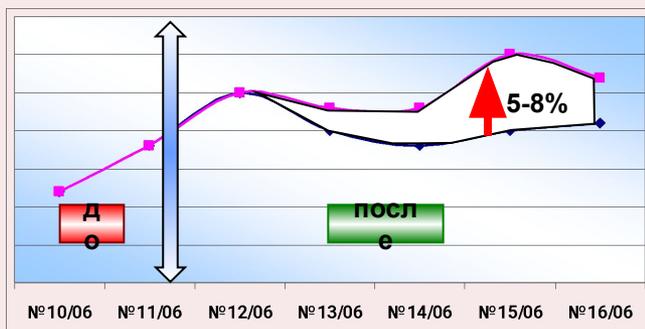
возврат



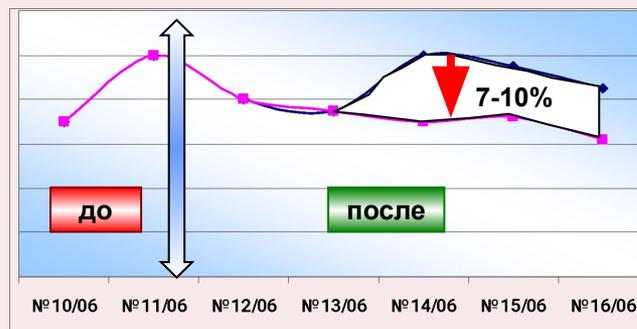
Снижение возврата на 10%

Результаты использования

увеличение продаж



минимизация возврата



Оптимизация распространения

**Повышение рентабельности бизнеса
Распространителя и Издателя**

Преимущества on-line системы

Мы работаем с фактами, а не гипотезами

оперативность



точность данных



продажи



трудозатраты



100% присутствие

своевременные допоставки

оптимально-максимальные продажи

Возможности системы on-line

Позволяет анализировать:

Интенсивность покупок в разрезе времени

Территориальное распределение продаж

Средний чек покупки

Позволяет оптимизировать:

Товарные запасы на торговой точке

Нагрузку на экспедицию

Опыт внедрения

Этапы:

Выбор технических средств

Закупка оборудования

Разработка ПО

Монтаж оборудования на торговых точках

Установка антивандальных систем защиты

Обучение персонала

Опыт внедрения

Обучение персонала

Сотрудники офиса

Продавцы на киосках

Новые продавцы
организация системы обучения

Преимущества on-line системы

Работа с фактами, а не гипотезами!

Оперативные и точные данные

Оптимально-максимальные продажи

Снижение издержек

ГРУППА КОМПАНИЙ

