

КРУГЛЫЙ СТОЛ "ИТ в торговле: инновации для роста"

**Система управления
товарными запасами
в Торговом Доме "Копейка"**

5 апреля 2011 года

ОАО «Торговый дом «Копейка»
Дирекция ИТ
Исполнительный директор
Артюхов Александр

Задача: Модернизация блока управления продажами с целью повышения эффективности бизнеса

Функциональность:

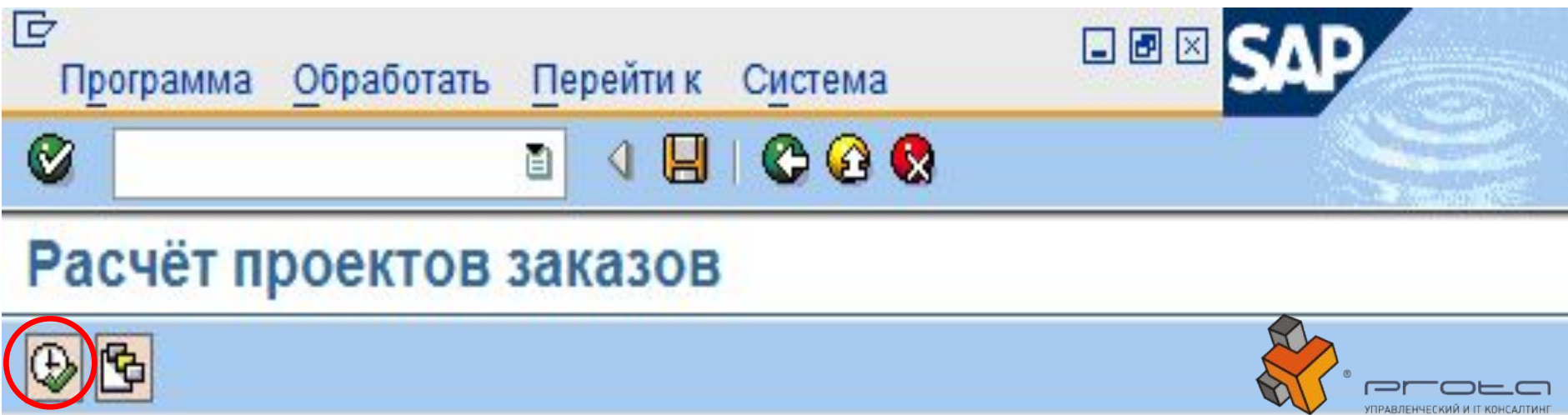
1. Управление ассортиментом (2008-2009)
2. Управление ценообразованием (2008-2009)
3. Управление размещениями (2009)
4. Управление обязательствами (в рамках закона «О торговле») (2009-2010)
5. Управление товарными запасами («Автозаказ») (2010)

Сверхзадача Дирекции ИТ:

Снизить риски для бизнеса за счёт минимизации влияния

- а) фактора доступности центральных систем
- б) «человеческого фактора»

Где большая кнопка?



Надо только нажать и
рвануться к
сверхприбылям...

1. Система полностью автоматизирована

2. Управление товарными запасами осуществляется:

- Параметрами ввода товара в ассортимент
- Мерчендайзинговыми нормативами выкладки товара в торговом зале
- Маршрутами и графиками поставок товара
- Более чем 20-ю видами управляющих параметров на различных уровнях организационной и ассортиментной иерархии, включая:
 - Целевой уровень сервиса
 - Факторы влияющие на продажи:
 - Акции
 - Праздники
 - Изменение погоды
 - и т.д.
 - Максимально допустимый товарный запас в Магазине
 - Сроки годности и условия возврата товара Поставщику
 - и т.д.

Панель управления

- Маршруты и графики
- Мерчендайзинговые параметры
- Управляющие параметры
- Факторы, влияющие на спрос

Расчёт статистики и динамических параметров

(Ежедневно для каждого товара по каждому магазину)

- Среднедневные продажи
- Стандартное отклонение продаж
- Моделирование статистики для новых товаров
- Динамические коэффициенты влияния факторов, в т.ч. акций
- Коррекция размера текущего товарного запаса

Создание проектов заказов

- Аллокация
(по параметрам ввода в ассортимент, алкогольным лицензиям, отделам магазинов, стоп – листам)
- Расчет прогноза выбытия
- Расчет страхового запаса
- Расчёт потребности
- Оптимизация количества

Обработка проектов заказов

Автоматическое создание заказов

Заказы товара в
магазины внешним
Поставщикам

Заказы товара в
магазины с РЦ

Заказы товара на
РЦ внешним
Поставщикам

- **Увеличение объема продаж и валовой прибыли за счет:**
 - **Повышения эффективности управления товарными запасами универсамов и РЦ**
 - **Повышения точности прогноза продаж**
 - **Обеспечения наличия в магазинах товаров, в количестве, необходимом для достижения целевого значения уровня сервиса**
- **Сокращение товарных запасов универсамов и РЦ за счёт повышения точности заказа**
- **Повышение эффективности работы персонала за счет автоматизации**

- Ежедневно создаётся **~28 000** заказов по всем **660** универсамам Копейка **~2500** товарам, принимается решение по **~1.6 миллиону** сочетаний «товар – получатель»
- Расчёт заказов для одного магазина осуществляется за **14** секунд, общее время расчёта **~2.5 часа** (расчёт разбит на блоки, выполняется в фоновом режиме)
- Параметрами системы управляют **2** человека

- **Сокращение товарных запасов на 15-18%**
- **Обеспечение равномерности загрузки РЦ**
- **Не требуется участия в процессе персонала магазина**
- **Снижение рисков для бизнеса**

Проект выполняла Компания «ПРОТА»

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Торговый дом «Копейка»
Москва, Петровско-Разумовский пр-д, 28
Тел.: +7 (495) 777 1287
e-mail: info@koreyka.ru
www.koreyka.ru

*Компания «ПРОТА», контакт:
Кирилл Лёвочкин, KVL@prota.ru*