

# Space Management



# Russian Retail – Future Development

## *Будущее развитие российской розничной торговли*

- **Consolidation**
- *Консолидация*
- **New Russian Competitors**
- *Новые российские конкуренты*
- **New International Competitors**
- *Новые иностранные конкуренты*
- **Increased pressure to increase productivity**
- *Возросшее давление как фактор максимального увеличения производительности*



# Three Most Expensive Parts of Retailing

## *Три наиболее дорогих составляющих розничной торговли*

- **Real Estate and Buildings**  
**Will Be Controlled By The Market**  
*Недвижимость – строительство*  
*Контроль будет осуществлять Рынок*



- **People**  
**Will Be Controlled By The Market and Technology**

*Человеческие ресурсы*  
*Контроль будут осуществлять Рынок и Технологии*



- **Inventory**  
**Will be controlled by the SMART retailer**

*Товарный запас*  
*Контроль будет осуществлять успешный Ритейлер*



# SMART Retailer - Controls Supply Chain Through Technology

*Автоматизация циклов поставок как инструмент снижения издержек для сетевого ритейла*

- **Ordering Systems- Just In time Ordering - Purchase Orders No Longer Needed**

*Системы оформления заказов - автоматическое размещение заказов «Точно в срок»*

- **Supplier Technology Systems**

*Технологические системы поставщика*

- **Warehouse Management Systems**

*Складские системы управления*

# SMART Retailer - Controls Supply Chain Through Technology

*Автоматизация циклов поставок как инструмент снижения издержек для сетевого ритейла*

- **RFID Receiving Systems**

*RFID - "Радиочастотная идентификация": возможность контроля местонахождения объектов, быстрый и эффективный способ учета товаров без участия человека*



- **GPS Tracking of Distribution Trucks**

*GPS: глобальная система навигации и определения местонахождения грузовых автомобилей*



- **Scanning Inventory-Perpetual Inventory**

*Сканирование товара - автоматическая инвентаризация*



# Space Management

## *Управление торговым пространством*

- **Display to Sales - Items, Categories, Departments, and Stores**

*Выкладка с учетом продаж товаров, категорий, секций и магазинов*

- **Increased SKU Count**

*Расширение ассортимента*

- **Display to Productivity - Sales, Gross Margin, Gross Profit, etc.**

*Влияние на производительность – продажи, валовую наценку, валовую прибыль и т.д.*

- **Display to Culture - Why Hot Dogs**

*Влияние национальных особенностей – Почему Hot Dogs?*



# Space Management

## *Управление торговым пространством*

- **Lowering of Inventory (Interest Expense)**

*Снижение уровня запасов*

- **Fewer Markdowns - More Seasonally Correct**

*Правильное планирование сезонного ассортимента*

- **More Consistent Stores - Customer Knows What To Expect**

*Стандартизированные магазины – покупатель знает, что ожидать*

- **More Profitable Stores!**

*Больше прибыльных магазинов!*



**retail environment, the SMART Retailer of tomorrow will use technology (particularly Space Management) to separate themselves from the pack.**

*Необходимость использования технологий (в частности Space Management) для победы в конкурентной борьбе в условиях рынка, достигшего такого высокого уровня конкуренции*

