

Свято место пусто не бывает

Кейс: автоматизация управления выкладкой в сети «Вестер».

Решение: «1С-Рарус: Торговый комплекс. Продовольственные товары, ред. 8».

Исполнитель: «1С-Рарус».

Время реализации проекта: февраль — сентябрь 2008 г.

Затраты: включены в стоимость ERP-системы «Торговый комплекс. Продовольственные товары, ред. 8» (стоимость лицензии для одного торгового объекта — около 70 000 руб.).

Проблема

До 2009 г. для управления выкладкой сеть «Вестер» использовала программу Excel. В ней рисовалась блочная схема, которая показывала, на какой полке должна размещаться та или иная группа товаров, например йогурты конкретного производителя. Однако она не могла рассчитать, сколько именно бутылочек того или иного йогурта необходимо разместить на полке.

Одни продукты продавались лучше, другие — хуже, на полках образовывались пустые места. Неэффективное использование торгового пространства приводило к недополучению выручки. Кроме того, программа Excel не была связана с товароучетной системой, и данные о продажах не поступали в нее в режиме реального времени. Корректировка планogramм происходила раз в месяц.

Задача

Ритейлер решил внедрить систему, которая позволила бы управлять выкладкой с учетом данных о продажах, поступающих в режиме реального времени. За счет более рационального использования торговых площадей «Вестер» рассчитывал увеличить оборачиваемость товаров.

Решение

Сеть «Вестер» с 2006 г. работала с ERP-системой «Торговый комплекс. Продовольственные товары, ред. 8». Ритейлер решил дополнить ее блоком управления выкладкой и обратился к разработчику компании «1С-Рарус». «Мы решили, что лучше работать в одной системе, чем внедрять для управления выкладкой отдельное решение и затем интегрировать его с ERP-системой. Синхронизация потребовала бы слишком много времени и сил», — уточняет Геннадий Беседин, директор по информационным технологиям группы компаний «Вестер».





Блок управления выкладкой в ERP-системе «Вестера» был запущен в сентябре 2009 г.

Он учитывает размер и форму товара, размер и расположение стеллажей и на основании этого создает планограмму. Причем, в отличие от блочных схем в Excel, система позволяет визуализировать выкладку товаров: сотрудники магазина могут видеть, сколько единиц какого товара должно стоять на полке. Также блок планограмм в режиме реального времени корректирует планы выкладки в зависимости от продаж, наличия или отсутствия того или иного товара на складе.

Результаты

Система позволила «Вестеру» точно рассчитать, какое количество товара должно быть выставлено на полке. Если продукт хорошо продается, но занимает на полке мало места, система автоматически предлагает расширить его выкладку. Таким образом товарооборот по высокооборотчиваемым группам (соки, воды) удалось поднять на 10%. «Если мы правильно планируем выкладку, то быстрее продаем наш товар, а значит, меньше должны поставщику», — комментирует Геннадий Беседин. Кроме того, снизились трудозатраты персонала. На полках не возникают пустые места, и сотрудникам торгового зала не приходится несколько раз в день выкладывать товар.

Геннадий Беседин, директор по ИТ группы компаний «Вестер»:

«Подготовка первичных планogramм потребовала много времени и усилий от персонала „Вестера“. Пятеро сотрудников отдела мерчандайзинга в течение четырех месяцев фотографировали весь товар, вносили в базу данных параметры — марку, производителя, тип упаковки и т. д. Также в системе прописывались размеры и площадь торгового оборудования и места его расположения в каждом магазине. На прорисовку планogramм для трех наших форматов магазинов в Калининграде („у дома“, супермаркет и гипермаркет) ушло пять месяцев».

Перспективы

По словам Сергея Горькова, руководителя автоматизации продовольственной розницы «1С-Рарус», следующим этапом развития ERP-системы «Торговый комплекс. Продовольственные товары, ред. 8» будет совершенствование системы автозаказа. При ее создании использовались разработки по блоку управления выкладкой: в зависимости от того, как тот или иной товар уходит с полки, система автозаказа рассчитывает минимальный остаток товара на складе.

Сергей Горьков, руководитель отдела автоматизации продовольственной розницы «1С-Рарус»:

«В 2008 г. мы дополнили нашу ERP-систему модулем управления выкладкой. Сеть „Вестер“ стала первой компанией, где он был внедрен. В нашей системе за каждым поставщиком/производителем закреплен стеллаж или место в торговом зале. Это позволяет рассчитывать, насколько хорошо продается каждая позиция товара. Если две единицы одного и того же товара в магазине стоят одинаково, но имеют разную входную цену (например, поступили от разных поставщиков или в разное время), наша система считает прибыль от их продажи отдельно. Это позволяет более точно определить, насколько эффективно используется каждая единица торгового оборудования».