

**infoVizion**

# Диалог с цифрами

Как не ошибаться и не опаздывать с решениями по выпуску, выручке, рентабельности собственного производства и другими проблемами

# Олег Костерин

эксперт по роботизации  
бизнес-аналитики для ритейла

28 лет работы в ритейле  
на позициях финансового  
директора, директора по  
развитию

**директор InfoVizion**



**Потенциал в продажах – хватает ли продукции покупателю?**

**Часто ли вы наблюдаете такую картину в своей торговой сети?**



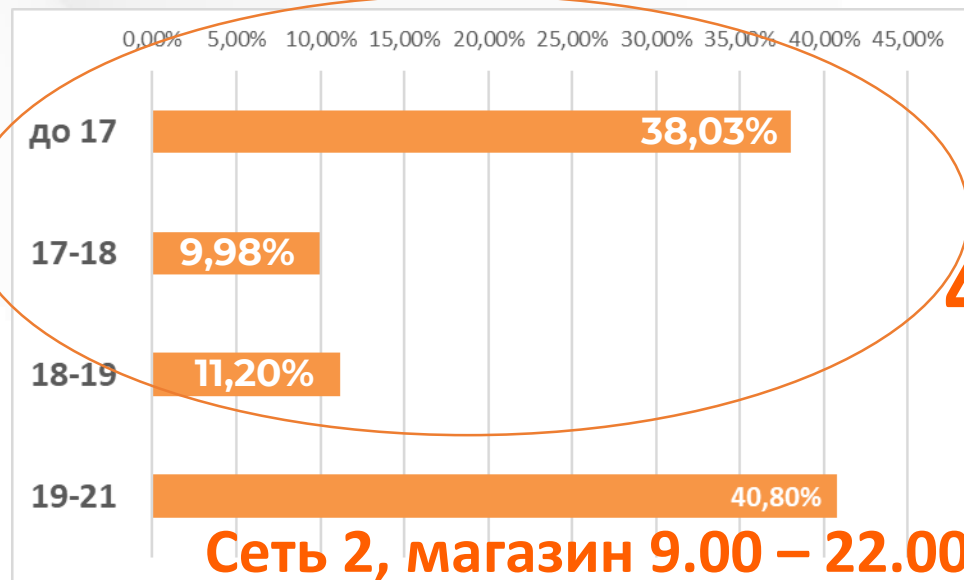
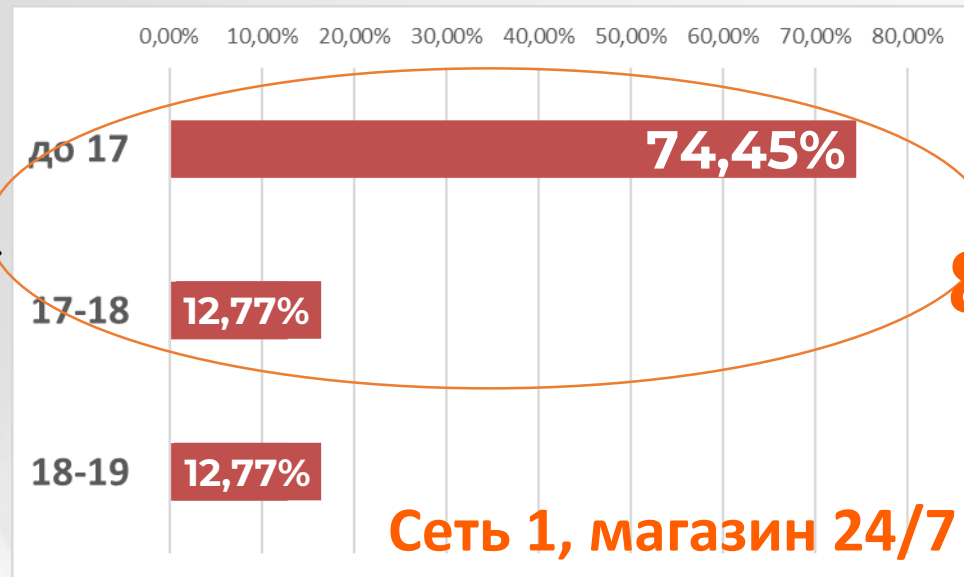
# Время последней покупки продукции СП

**50-80%** продуктов «не доживает» до вечернего потока покупателей

В один день товар в магазине доступен до 21 часа.  
В другой день заканчивается к 17 часам

Какой потенциал товарооборота кроется в этих часах ?

**5%? 10% или 20%?**

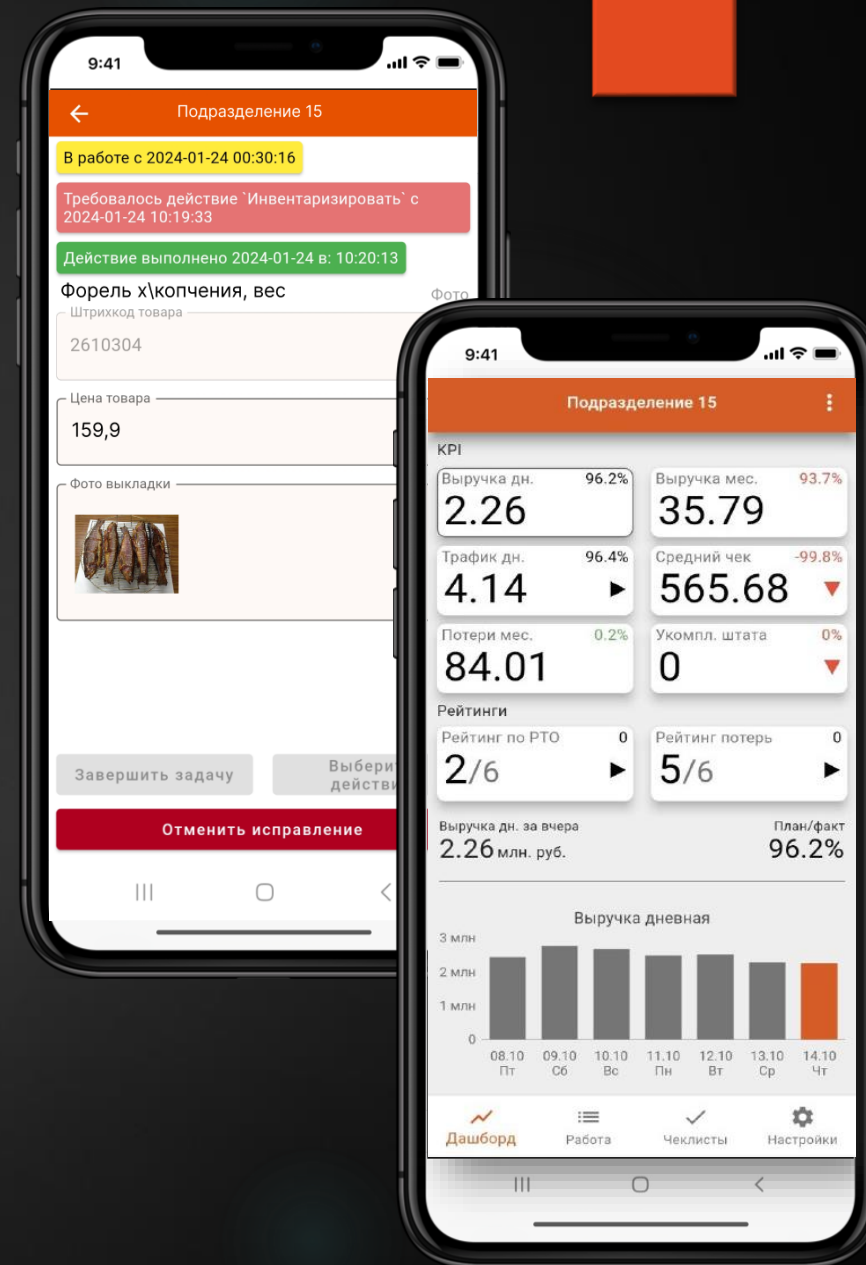


# infoVizion

Единый реестр российских программ для ЭВМ и БД

## Быстродел – цифровой помощник магазина

## Контроль процессов собственного производства



# Быстродел – цифровой помощник магазина

## 27 торговых сетей

внедрили цифрового помощника

### 4700+

магазинов

### 14200+

пользователей

## Разные отрасли

Гипермаркеты, супермаркеты и дискаунтеры food-ритейл, детские товары, дрогери



# Что умеет Быстродел?

## 1) 30+ автоподсказок

### Доступность топ-товаров

- Ежедневные/почасовые проверки доступности ТОП-товаров
- Контроль выкладки после OOS

### Сокращение неликвидов

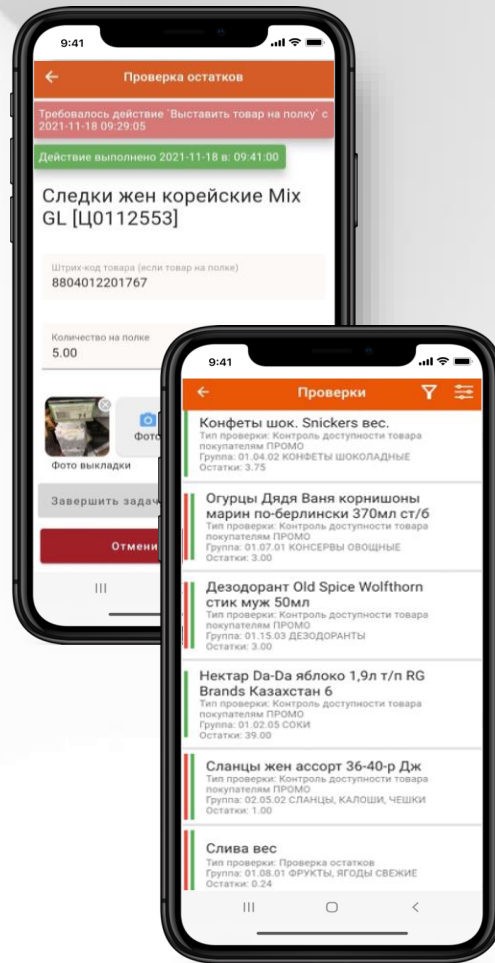
- Контроль товаров без движения

### Промо-товары

- Остановка продаж в промо
- Подтверждение старта промо

### Виртуальные остатки

- Актуализация виртуальных остатков
- и др.:** контроль сроков годности ...



**infoVizion**

## 2) Инструменты регулярных процессов

- Обход торгового зала
- Контроль регулярных переоценок
- Подготовка возвратов поставщику
- Чек-листы аудита процессов
- Произвольные поручения директора и супервайзера
- Товарные поручения
- Задачи из офиса (коммерция, маркетинг, отдел контроля качества)
- Веерная постановка задач

## 3) KPI и аналитика

- Дашборд ключевых показателей
- Он-лайн показатели за сегодня
- Активность касс он-лайн
- Контроль выполнения задач
- Карточка товара

## 4) Рабочее место операционного директора

- Исполнительская дисциплина 360°
- Качество регулярных процессов
- Итоговая оценка по чек-листам
- Эффективность работы касс

# Быстродел в СП. Кейс UMAI GROUP



ГЛОБУС достое народный SPAR

## + 2% РТО по СП

- Процессы запуска **ПРОМО** и **Переоценки**

**10%** товаров в день старта промо **без корректного ценника**

- Часовые **СТОП-ПРОДАЖИ**
- Товары по которым резко снизилось время последней покупки
- Задачи на проверку витрин. Фотоотчеты выкладки
- Задачи на уборку, проверку сан.книжек и т.д.
- Чек - листы кураторов СП

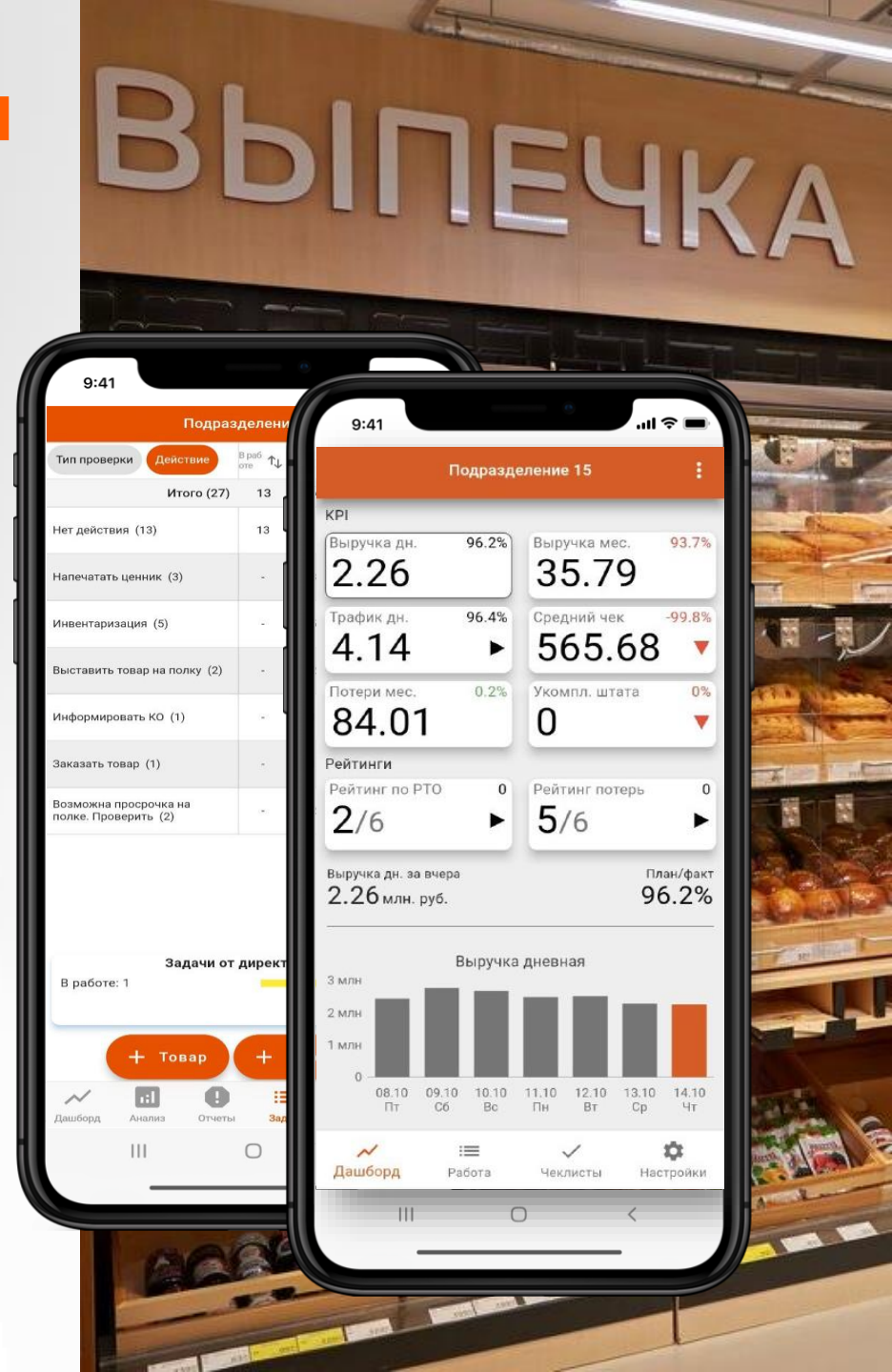
### Часовые задачи стоп-продажи по товарным группам





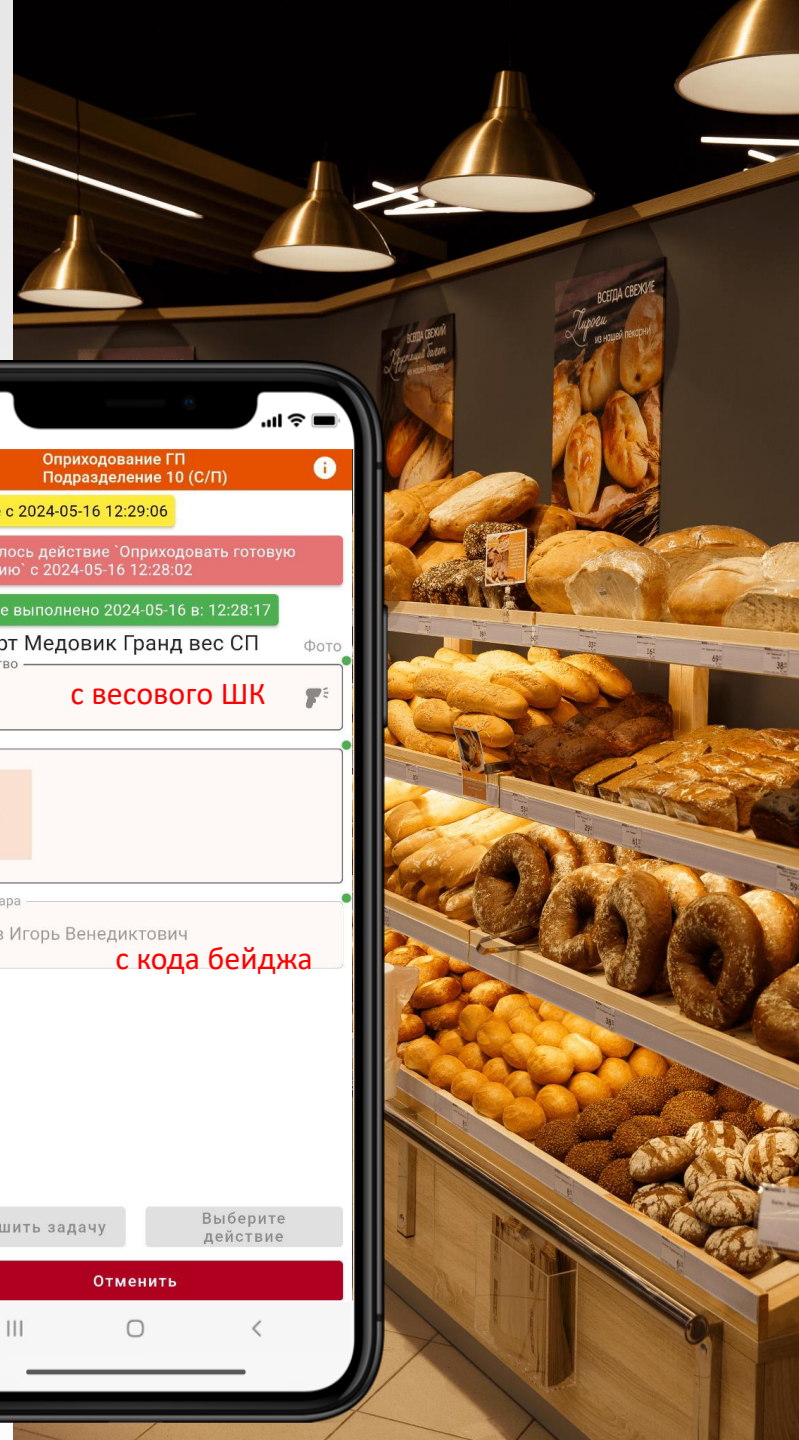
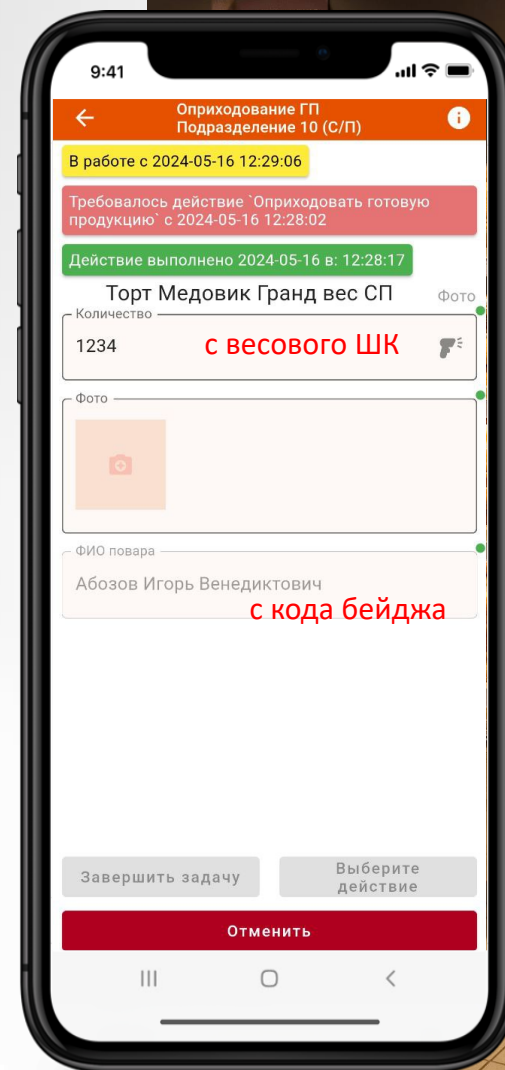
# Новые Процессы СП в **Быстродел**

- **Фиксация выпуска** продукции в режиме онлайн
- **Подсказки о допроизводстве продукции** (онлайн остатки + время на производство + время до конца смены)
- **Запуск промо:** Выкладка, цена, остатки
- Контроль **доступности продукции** в течение дня:
  - подсказки по стоп продажам
  - онлайн остатки
  - фотоотчет
- Ведение **бракеражного журнала**
- **Заявки в смежные** подразделения
- **Чек-листы** и **поручения** по расписанию



# Регистрация выпуска продукции. Как это работает

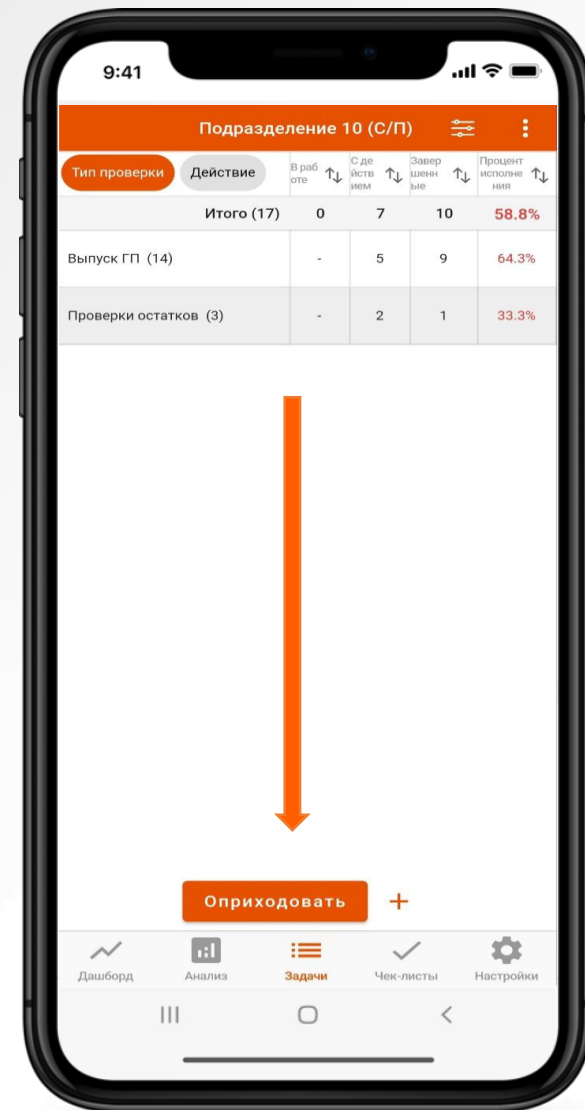
- 1** **QR код с бейджика** сотрудника позволяет фиксировать автора продукции
- 2** **Взвешиваем продукцию**, распечатываем **весовую этикетку**
- 3** **Сканирование весовой этикетки** – создает документ на выпуск продукции, сразу **записывает количество и товар**
- 4** **Фото** продукции на весах – для доп контроля процесса взвешивания и доверительной приемки



# Регистрация выпуска продукции. Как это работает

## Быстродел:

- Раз в сутки отправляет документы выпуска **в ERP**
- По чекам **каждые 15 минут рассчитывает остатки продукции**
- Если товара осталось мало, и время до конца смены еще есть Быстродел генерирует подсказку – о запуске в производство
- По **критичным срокам годности**– подсказывает «Снять с витрины». Проконтролирует наличие документа списания.



# Возможные барьеры для реализации

**Возможно ли работать в  
перчатках с смартфоном?**

*А как вы думаете?*



# Получим следующий эффект

Для компании фуд-ритейл

**+ 25 млн ₪ в год**  
**ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ**

1 млрд. руб. выручка СП за год

60 цехов

10 руководителей

50% рентабельность

- Сокращаем **упущенные продажи**
- Своевременно принимаем **решения по регулярным дефицитам**
- Повышаем **качество готовой продукции**



Посчитайте свой  
эффект в чат-боте

**Окупаемость от 3-х месяцев**

# Возможные барьеры для реализации

**Можно ли использовать сотрудникам личные мобильные телефоны в течение рабочего дня?**

*А как вы думаете?*



# О чем в итоге нужно договориться?

**Какое время последней покупки при каких остатках для нас инцидент, например:**

Продукция перестала продаваться до 18-00, и ее

- Нет в остатке, или остаток минусовой
- Остаток меньше чем минимальная разовая покупка\*2
- Остаток очень большой — риск списания

Быстродел позволяет оцифровать эти критерии и управлять ими.



# Успех = скорость проверяемых гипотез

Важно иметь возможность менять целевое время последней покупки по ключевой продукции, для того чтобы найти оптимальное соотношение:



Затраты на производство,  
время работы смены



Объём списания



Дополнительные  
продажи СП



Прибыль по  
продукции СП

Важно иметь инструмент, позволяющий устанавливать цели и в моменте видеть динамику их достижения.



# Зачем Быстродел на производстве?



**KPI производства,  
оперативные отчеты**



**План/факт выпуска  
продукции по часам**



**Онлайн остатки продукции**  
– для плана производства на  
завтра



**Поручения для цехов и  
магазинов**



**Подсказки в течении дня:**

- если что-то не выпустили из плана + фиксация причин
- На инвентаризации ингредиентов, по невыпущенной продукции (причина – нет сырья)
- на инвентаризацию минусовых остатков продукции
- если в магазинах не хватит ингредиентов для запланированного выпуска



**Чек-листы по расписанию**

# Что можно сделать уже сейчас?

1

Оцените **потенциал роста**:

% «Оборванных продаж» = Сумма (SKU/День/Магазин за месяц с последней покупкой до 18-00) / Сумме продаж СП итого .

2

Если % **«Оборванных продаж» >30%** — легкие деньги у вас под ногами – их просто нужно поднять:

- Запустить регистрацию выпуска продукции
- Интегрироваться с кассовым ПО
- Начать использовать остатки онлайн

3

**Составьте план развития:**

- Чек-листы и поручения вместо WhatsApp управления и совещаний
- Планирование производства
- Управление себестоимостью и ценой на полке

**Спасибо за внимание!**

**Приглашаем на 15-30 минут на **интервью** по процессам собственного производства**



Вы получите:

- Реализацию ваших методик в новом функционале продукта
- Скидку **20%** на проект (первые 3 клиента, в срок до 31.07.2024)
- Доступ к тестовой версии **Быстродел для СП**
- Доступ к результатам обезличенных интервью других сетей