

SAP Trade Forum

Андрей Жуков



SAP 4 Retail в России

98 Торговых сетей РФ
– клиенты SAP

23 интегратора
– партнеры SAP в Retail

48% в Retail TOP-300
– используют SAP



+29 новых клиентов
– за прошедшие 2 года

Не только мы говорим об успехах!

Торговые сети, сообщившие об успешно внедренных проектах SAP за последний год



Партнеры



Повестка Trade сессии

SAP

с 13:00
до 15:00

SAP DEMO & Roadmap

- GK – hybris
- CRM – KXEN
- OMNI Channel
- HEC – CAR – ASP

Customer

с 15:30
до 18:30

Customer stories

- Спортмастер - Ariba
- Мегафон – SAP 4 Retail on HANA
- Юлмарт – EWM
- Ритм-2000 – SAP 4 Retail in FOOD
- Посуда-центр – Hybris
- Globus – HR WFM
- LEGO (IRG) - KXEN



МЕГАФОН



Стратегия SAP в Торговле

Переосмысление **Взаимодействия с покупателем**

Исключительный персонализированный подход к каждому покупателю по удобным для него каналам.



Платформа

**Работа в
реальном
времени**

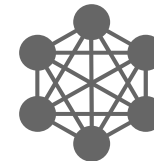
Обработка больших объемов информации в реальном времени меняет традиционные подходы к принятию решений



Приложения

**Полностью
интегрированный
отраслевой процесс**

Набор лучших в своем классе приложений, интегрированных между собой для всей цепочки процессов розничной торговли



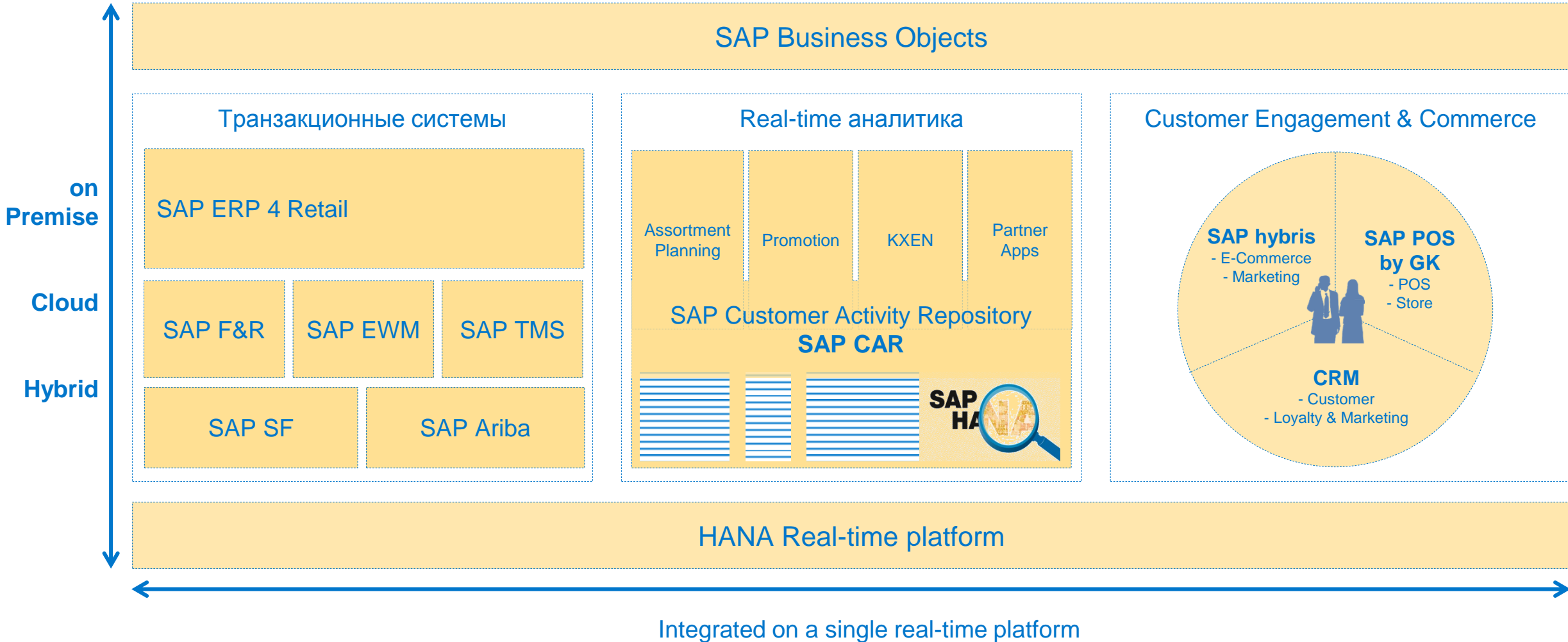
Сеть

**Эффективное
взаимодействие с
партнерами и
поставщиками**

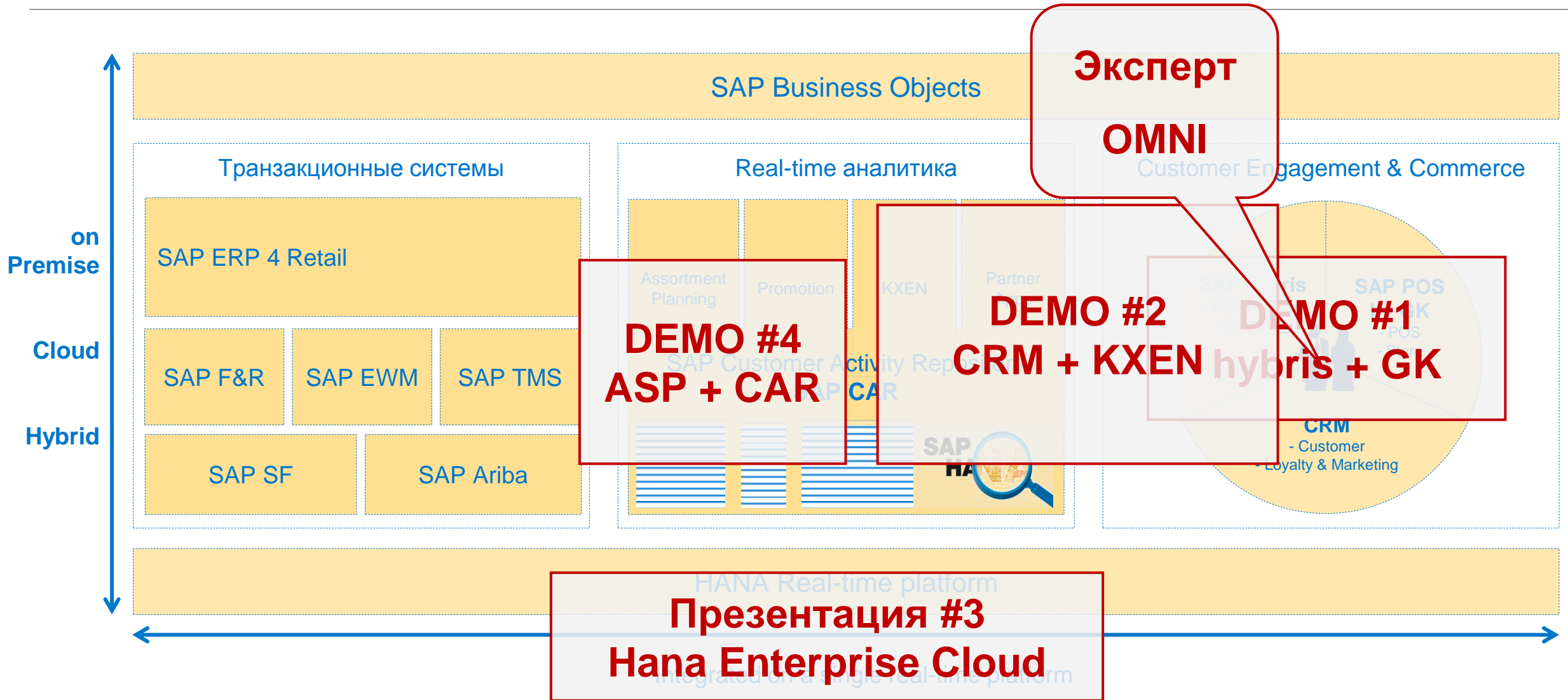
Переход на новый уровень взаимодействия со своими партнерами, клиентами и контрагентами

Упрощение ИТ-ландшафта и Бизнес-процессов

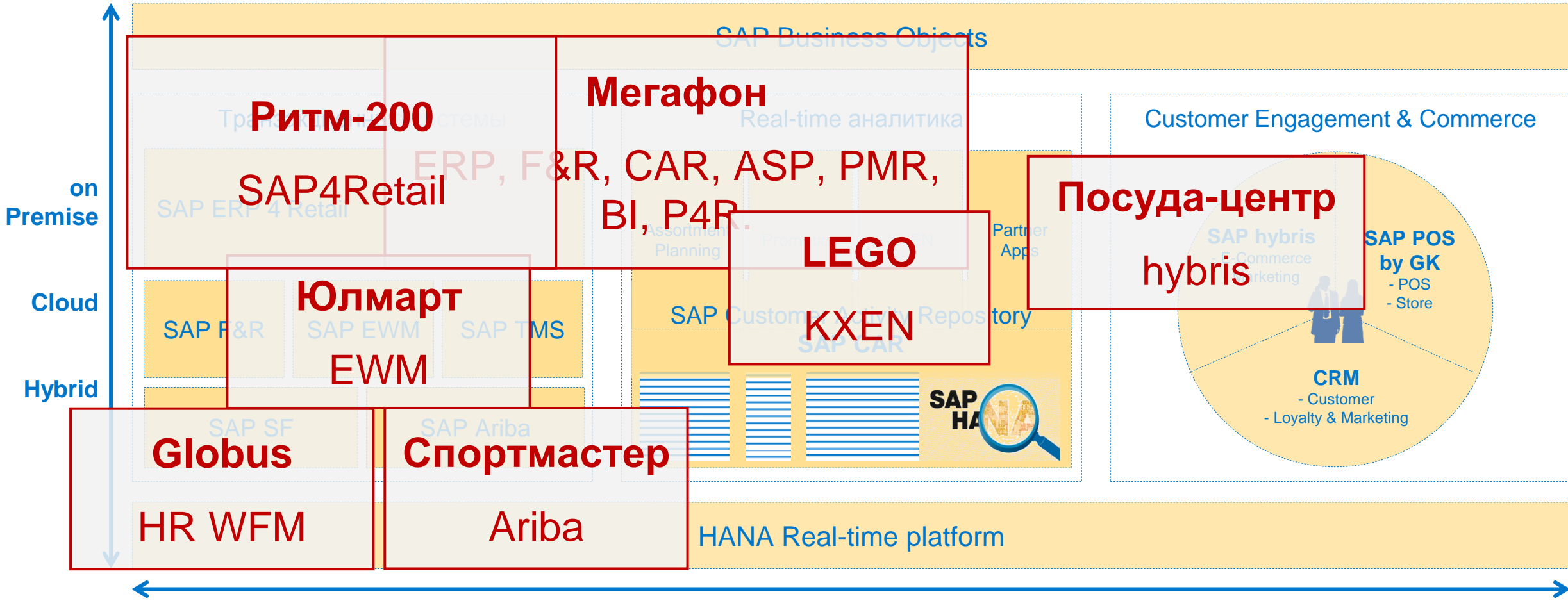
Архитектура решений SAP в Торговле



Выступление экспертов SAP и Партнеров





Архитектура решений SAP в Торговле



96 Историй Успеха

96 Историй успеха Российской розницы

Октябрь 2015


Оптоклуб РЯДЫ обеспечил эффективность ключевых бизнес-процессов уже на этапе выхода на рынок с помощью SAP 4 Retail

Оптоклуб РЯДЫ — это новая российская сеть, ориентированная на свободную в данный момент в России нишу складских клубов. Оптоклубы — комплексы самообслуживания с паллетной выкладкой, ассортиментом в 3500–4000 SKU и быстрым обслуживанием на кассе. Членами Оптоклуба могут стать как физические лица, так и представители бизнеса (кафе, рестораны, кейтеринг, отели, офисы). Сейчас в Санкт-Петербурге открылся первый Оптоклуб «РЯДЫ». До 2018 года планируется открыть 21 Оптоклуб в Петербурге и Москве.

Бизнес задачи

- Успешно выйти на рынок с возможностью неограниченного масштабирования
- Получить решения с оптимальными и готовыми процессами управления: от планирования ассортимента до финансовой отчетности
- Соблюдать сроки запуска проекта и первого объекта торговой сети

Результаты проекта

- Бизнес успешно стартовал на решении в установленный срок
- Вся хозяйственная деятельность торговой компании осуществляется в решении
- Бизнес готов к увеличению торговых объектов без дополнительных вложений в решение

4 месяца
Срок внедрения проекта SAP

21 гипермаркет
План открытия до 2018 года


пилот Партнер проекта: ПИЛОТ

240%
Рост выручки с 2008 по 2014 годы

- Построить эффективную систему товародвижения внутри сети
- Сформирована система, обеспечивающая единый интегрированный процесс от закупки до продажи товаров
- выстроили эффективную систему товародвижения



ТК «МАН» оптимизирует запасы при помощи SAP F&R



С момента появления первых магазинов в 2001 году компания «МАН» стабильно развивается, но изменила своим главным приоритетом: высокое качество обслуживания покупателей, свежий и качественный товар, максимально низкие цены. В 2015 году в торговой сети МАН более 60 магазинов: МАН, МиниМАН, Гурман, СуперМАН.

Бизнес задачи и цели проекта

- Повышение управляемости процесса поддержания запасов в сети. Централизация и автоматизация этого процесса.
- Оптимизация запасов. Единовременное снижение уровня запасов и последующее поддержание их на оптимальном уровне, с

Бизнес эффект

- Повышение точности автозаказ: учет сезонности, календарных праздников и промо
- Автоматизация процесса заказа и пополнения: Снижение трудозатрат на заказ и распределение в сети. Работа по оптимизации 4 человека централизованно (7 дней в неделю)
- Снижение уровня запасов в сети. Общезавоеванное снижение (5%).

98%
Уровень доступности товаров

5%
Единовременное сокращение запасов

4
Человека

М.Видео внедряет SAP TM для эффективного управления транспортом

6%
Повышение утилизации

6X
В 6 раз сократилось общее время расчета гарантий перевозчиков

Бизнес задачи

- ключевой тарифа за счет автоматизации расчета гарантий, конкурса среди перевозчиков, мини-тендера
- повышение утилизации благодаря оптимальной маршрутизации и новой логике формирования загрузки
- автоматизация и организация процесса ергодие to-rua

Результаты проекта

- снижение тарифа на 2%;
- повышение утилизации на 6%;
- маршрутизация 3000 заказов и более с сохранением сервиса;
- общее время расчета гарантий перевозчиков сократилось в 6 раз, а срок их утверждения — в 4 раза;
- отсутствие роста линейного персонала при существенном росте логистической сети.

