

23 сентября 2024

Автоматизация магазина розничной торговли

Автоматизация розничного магазина — это оптимизация торговой деятельности с помощью ИТ-инструментов и специализированного оборудования. Подобные решения позволяют значительно улучшить ключевые финансовые показатели торговой точки (например, увеличить выручку и снизить издержки), обеспечить более высокий уровень обслуживания клиентов и, соответственно, повысить конкурентоспособность.

Рассмотрим, какие преимущества от автоматизации получает розничная торговля и как влияют на продажи использование сервисов складского учета, оптимизация бизнес-процессов и другие факторы.

Зачем нужна автоматизация розничной торговли

Автоматизация розничных магазинов становится необходимостью не только для крупных, но и для средних торговых компаний. ИТ-решения помогают вести учет товаров, управлять ассортиментом, анализировать продажи и формировать заказы поставщикам. Также автоматизация ритейла подразумевает внедрение цифровых технологий, позволяющих более



эффективно взаимодействовать с покупателями: например, электронные ценники, кассы самообслуживания (КСО), мобильные приложения и прочее.

4 задачи автоматизации для розницы

Автоматизация розничной торговли – это комплексное решение; программы автоматизации позволяют ритейлу решить ряд ключевых задач:

1. **Учет, оформление, списание товаров, управление остатками и сроками годности.** В этом случае программы обеспечивают прозрачность движения товаров, позволяют избежать потерь и ошибок на складе.
2. **Гибкое управление [ценообразованием](#), скидками и акциями.** Это помогает оптимизировать ценовую политику, стимулировать продажу товаров и удерживать клиентов. [Рейтинг лучших российских систем ценообразования.](#)
3. **Повышение скорости обслуживания и качества сервиса.** С помощью автоматизированных систем можно сократить время обслуживания клиентов, что, в свою очередь, позволяет увеличить оборот.
4. **Отслеживание спроса, эффективности продаж и оборачиваемости товаров.** Сбор и [анализ больших данных](#) позволяет принимать более точные управленческие решения, связанные с ассортиментом, логистикой и маркетингом.

Торговой компании требуется обеспечить единый источник достоверных данных, синхронизировать и ускорить бизнес-процессы.

Задачи:

- Повысить качество учета товаров и планирования поставок;

- Повысить эффективность канала онлайн-продаж.

Решение:

Внедрение ERP-системы в качестве основы в цифровой экосистеме компании.

Торговая компания получает:

- Интеграцию с интернет-магазином, [WMS](#), POS и другими системами;
- Дополнительный модуль планирования и пополнения запасов;
- Автоматизацию расчета и резервирования товаров для продаж в интернет-магазине;
- Автоматизацию процессов закрытия склада и [пересчета себестоимости](#); Возможность проводить инвентаризацию склада без остановки деятельности;
- [OLAP-отчетность](#) (оперативный анализ данных).

Учет в магазине розничной торговли

Складской учет

Регулярная инвентаризация позволяет отслеживать остатки товаров, выявлять расхождения и предотвращать снижение продаж из-за нехватки товарных позиций. Автоматизация этого процесса с помощью современного программного обеспечения и оборудования (например, сканеров штрихкодов) значительно ускоряет и упрощает проведение инвентаризации.

Учет продаж

Необходимо фиксировать каждую продажу, включая информацию о проданном товаре: количестве, цене и выручке. Онлайн-кассы и POS-

терминалы позволяют автоматизировать этот процесс, синхронизируя данные о продажах с учетной системой.

Контроль закупок

Важно вести учет всех закупок товаров, отслеживая даты, количество, цены и поставщиков. Это позволяет анализировать эффективность закупочной деятельности, оптимизировать ассортимент и выстраивать взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Учет расходов

Необходимо фиксировать все расходы, связанные с содержанием магазина, оплатой труда, коммунальными платежами, [управление закупками](#) товаров и прочими издержками. Это дает возможность контролировать затраты, выявлять области для оптимизации и принимать обоснованные управленческие решения.

Ритейлер поставил цель - модернизировать управленческий учет и расчет себестоимости.

Задачи:

- “Сблизить” бухгалтерский, налоговый, управленческий и МСФО-учет;
- Повысить точность ценообразования и обеспечить контроль маржинальности каждой товарной единицы;
- Глубже детализировать аналитический контроль.

Решение:

Внедрение специализированной [ERP-системы](#) на базе 1С для комплексной автоматизации оперативного и управленческого учета, а также анализа и планирования торговых операций.

В итоге ритейлер получает:

- “Сближение” всех видов учета, которое позволяет сократить сроки формирования консолидированной управленческой отчетности и повысить ее качество;
- Кратный рост скорости обработки большого количества документов, которые отображаются сразу в оперативном, бухгалтерском, налоговом, управленческом учетах и МСФО;
- Автоматизацию бюджетного и казначейского контроля затрат;
- Аналитические инструменты для отслеживания показателей сети в различных разрезах;
- Возможность рассчитывать ежемесячную себестоимость для 30 тысяч товарных наименований за несколько часов, а также ежедневно отслеживать маржу.

Оборудование для автоматизации магазина

Эффективная автоматизация магазина розничной торговли включает в себя не только внедрение информационных систем, но и использование различных видов оборудования:

Кассовое оборудование:

- Кассовые терминалы;
- Денежные ящики для кассы;
- Сканеры штрихкодов;
- Принтеры для печати чеков.

Эти устройства позволяют ускорить процесс расчета с клиентами, а также вести точный учет проданных товаров.

Системы складского учета:

- Сканеры штрихкодов;
- Средства идентификации товаров (штрихкоды, идентификационные знаки, [маркировка](#) и т.д.);
- Программное обеспечение для автоматизации приемки, хранения и отгрузки товаров.

Такие системы обеспечивают быструю и точную инвентаризацию, облегчают процесс заказа и пополнения товарных запасов.

Системы обеспечения безопасности:

- Видеонаблюдение;
- Антикражные системы (электронные бирки, радиочастотные метки).

Эти меры помогут предотвратить кражи и обеспечивают безопасность в магазине. Также данные с камер видеонаблюдения также могут использоваться для анализа поведения покупателей и оптимизации выкладки товаров.

Пошаговая автоматизация ритейла

Автоматизация магазина розничной торговли — это процесс, требующий тщательного планирования и последовательной реализации. Поэтому эксперты рекомендуют начинать автоматизацию с аудита бизнес-процессов, разработки дорожной карты и поэтапного внедрения цифровых инструментов.

Первый шаг

[Аудит текущих бизнес-процессов](#) и выявление узких мест, требующих наиболее эффективного решения.

Результат. Разработанная стратегия автоматизации, дорожная карта, подбираются оптимальные технологические решения и оборудование. Особое внимание уделяется интеграции отдельных сервисов в единую систему, обеспечивающую бесперебойное выполнение всех задач, необходимых конкретному бизнесу.

Второй шаг

[Подготовка ИТ-инфраструктуры](#): настройка сетей, установка серверного оборудования, развертывание программного обеспечения. Параллельно для сотрудников проводится обучение работе с новыми сервисами, что позволяет сократить период адаптации.

Результат. Внедрение специализированного софта в ИТ-инфраструктуру, настройка и адаптация ПО к конкретным бизнес-задачам с учетом всех индивидуальных особенностей компании.

Третий шаг

Пилотное внедрение автоматизированных решений в одном или нескольких магазинах.

Результат. Оценка эффективности выбранных инструментов на практике, выявление и устранение возможных недочетов до полномасштабного запуска. После успешного прохождения тестирования программа автоматизации поэтапно внедряется во всех торговых точках.

Рейтинг из ТОП-5 программ для автоматизации магазина розничной торговли в 2024 году

По оценкам экспертов ГК «КОРУС Консалтинг» наиболее популярные запросы, с которыми ритейлеры обращаются в ИТ-компании в 2024 году, касались логистики, электронной торговли, различных видов учета (финансовый, бухгалтерский, налоговый), а также аналитики больших данных.

ERP-системы

1. **«1С:ERP Управление предприятием»** — одна из самых популярных ERP-систем в России. Она помогает автоматизировать бизнес-процессы, чтобы повысить эффективность менеджмента.
2. **«Турбо ERP»** — сервис для комплексного управления процессами на предприятии. Программа позволяет обрабатывать большие объемы данных, а потому подойдет как для средних, так и для крупных компаний с высоконагруженной иерархической системой.
3. **«Галактика ERP»** — гибкий и современный инструмент для решения текущих и стратегических управленческих задач современного предприятия
4. **«МойСклад»** — облачная ERP-система для складского учета товаров онлайн, автоматизации торговли и производства.
5. «Компас» — представляет собой многофункциональный инструмент для комплексного управления компанией. Она объединяет в себе широкий спектр бизнес-функций, включая ERP, [HRM](#), CRM, BPM.

Логистика

Автоматизация транспортной и складской логистику, интеграция логистических ИТ-решений с внутренними информационными системами, создание логистических экосистем, оптимизация и моделирование цепочек

поставок

1. **«1С:WMS. Управление складом»** — система управления складом нацелена на автоматизацию стандартных складских операций, повышение их эффективности, учетной деятельности, доступности для контроля.
2. **«KONKRIT»** — цифровая логистическая платформа с low-code подходом и большим набором готовых сценариев под любые задачи: приём, размещение, хранение, обработку и отгрузку товаров, управление транспортом на территории склада.
3. **«AXELOT WMS X5»** — разработана на платформе «1С:Предприятие 8.3», гибко настраивается под специфику предприятия
4. **«InStock WMS»** — автоматизация всех складских процессов от приемки до отгрузки. Увеличение скорости отбора, точности учета остатков.
5. **«EME.WMS»** — в системе встроены все необходимые модули: сроки годности, учет партий товара, статусы товара, работа с мерным и весовым товаром и др. Можно работать даже на больших круглосуточных складах.

E-commerce и CRM

CRM-системы и платформы для онлайн-торговли, ИТ-решения для интернет-магазинов и розничных точек, цифровые каналы для взаимодействия с клиентами, порталы для работы с B2B-клиентами или поставщиками.

1. **«1С-Битрикс: Эntерпрайз»** — надежная российская платформа для создания крупных интернет-магазинов и веб проектов любой сложности.
2. **«Битрикс24 CRM»** — платформа автоматизирует продажи, делаю эффективнее работу со сделками, задачами, письмами, обращениями и создавая единое информационное поле для сотрудников коммерческих подразделений.
3. **«ELMA365 CRM»** — быстрая автоматизация и роботизация бизнес-процессов, моделирования и исполнения процессов в облаке. CRM не

требует загрузки, проста в настройке.

4. **«BPMSoft»** — мультиканальная CRM-система для управления и автоматизации продаж B2B или B2C.
5. **«Microsoft Dynamics 365»** — единая платформа бизнес-приложений для управления маркетингом и продажами.

Финансы и бюджетирование

Бухгалтерская, налоговая, управленческая отчетность, финансовая консолидация.

1. **«Турбо Бюджетирование»** — это универсальная российская платформа класса EPM для автоматизации планирования, бюджетирования и консолидации данных
2. **«Optimacros»** — отечественная платформа для автоматизации финансового планирования и бюджетирования.
3. **«Anaplan»** — облачная платформа для финансового и операционного планирования,
4. **«EidoxHub»** — аналитическая платформа для управления прибылью на основе больших данных.
5. **«Форсайт. Бюджетирование»** — российский продукт для автоматизации планирования и прогнозирования финансовых, экономических и производственных показателей в организациях с различной отраслевой направленностью и масштабами бизнеса

Работа с данными

Решения, связанные с анализом продаж и товародвижением, [прогнозированием спроса](#), сегментацией клиентов, управлением маркетинговыми кампаниями и эффективностью промоакций.

1. **«Luxms BI»** — система аналитики, которая позволяет быстро анализировать большие объемы данных. Включает в себя дашборды, личные кабинеты для руководителей, быстрый взгляд на тенденции и другое.
2. **«PIX BI** — российская BI-система умного анализа данных с настраиваемым интерфейсом, альтернативная Qlik Sense, Power BI и Tableau.
3. **«Visiology»** — российская BI-платформа с поддержкой DAX, TDM для сбора, анализа и визуализации данных, позволяющая видеть полную картину бизнеса и принимать оперативные и обоснованные управленческие решения на основе данных.
4. **«FineBI** — флагманский продукт китайского разработчика FanRuan Software, преимущества которого получают ежедневно около 20 тысяч пользователей.
5. **«Arenadata»** — технологическая платформа хранения и обработки данных. Она включает множество возможностей от оптимизации затрат до применения ИИ для удержания и завоевания новых клиентов. В числе клиентов: ВТБ, «Росбанк», X5 Group, «Магнит», «Юнилевер Русь», ММК, «Газпром нефть» и многие другие.

Заключение

Несмотря на затраты, автоматизация в долгосрочной перспективе приносит значительную выгоду для торговых компаний. Она повышает производительность персонала, снижает количество ошибок, улучшает контроль над товарными запасами и помогает лучше понимать предпочтения покупателей, что, в конечном итоге, увеличивает объем продаж.