

24 ноября 2014

## IT и fashion: опыт экспертов

Бизнес-семинар «KORUS Re:tailor – инновации в fashion-ритейле» состоялся в Москве 19 ноября, на площадке гостиницы Novotel Moscow Centre.

Организатором выступила ГК «КОРУС Консалтинг», специализирующаяся на внедрении информационных систем, IT-консалтингу и IT-аутсорсингу.

Обсудить новые технологические решения для розничной торговли в модном ритейле собрались эксперты рынка, аналитики, топ-менеджеры и IT-директора fashion-компаний, а также представители профильных изданий – всего более 50 участников. Деловая программа мероприятия включала в себя несколько выступлений. Вначале прозвучал небольшой обзор трендов fashion-рынка в 2014 году от представителей компании Fashion Consulting Group. В докладе было отмечено несколько характерных особенностей, которые, впрочем, уже звучали и в докладах на СРМ, и предваряющих конференциях и форумах осени.

Во-первых, зафиксировано ухудшение настроения покупателей, на которое сразу отреагировал понижением показатель EMU Consumer Confidence (индекс доверия потребителей). Импортозависимый ритейл вынужден был повысить розничные цены: премиум-сегмент на 30%, middle на 20-30%, масс-маркет на 10-15%. Усугубляют ситуацию в рознице большие объемы товарных остатков, в связи с чем возникает дилемма: «Ждать ли новогодних распродаж или снижать цены уже сейчас?». Таким образом, по заключениям Fashion



Consulting Group, потери fashion-операторов в 2014 году могут составить от 10 до 20%.

В рамках семинара «KORUS Re:tailor – инновации в fashion-ритейле» выступил IT-директор компании Concept Group Станислав Гумницкий (бренды одежды Concept Club и Bestia, белья Infinity lingerie, детских товаров Acoola). Он поделился **опытом в автоматизации многоканального товародвижения** в сети собственных магазинов. «На сегодняшний день ГК осуществляет торговлю по четырем основным каналам: через офлайн-сеть, состоящую из более чем 170 розничных точек, франчайзинговые магазины (около 150), посредством оптовых продаж, а также через интернет-сайты каждого бренда». Господин Гумницкий поделился подробностями IT-стратегии Concept Club с применением системы планирования ресурсов предприятия ERP. «Данный инструмент позволяет решить несколько задач, - говорит топ-менеджер. – Во-первых, **с помощью ERP мы производим аудит текущих бизнес-процессов** и осуществляем финансовый учет МСФО. Во-вторых, текущая система накладывает некоторые ограничения на изменения в бизнес-процессах – таким образом, мы пересматриваем стратегию, улучшая ее».

**О практике работы интернет-магазина спортивной одежды** для сноубординга, серфинга, горных лыж Blue Tomato рассказал руководитель проектов по электронной коммерции Андреас Августин. На сегодня 40% трафика сайта – это люди, совершающие визит через мобильные устройства. Это 25% от общего дохода компании. Необходимость постоянного улучшения юзабилити сайта и адаптивного дизайна под различные устройства также подтверждают цифры бренда. Например, вывод нужной клавиатуры

(буквенной или цифровой – в зависимости от поля ввода) на экран мобильного устройства смог повысить продажи Blue Tomato на 250%.

Во второй части семинара «KORUS Re:tailor – инновации в fashion-ритейле» выступили: представитель компании «МОНЭКС ТРЕЙДИНГ», независимый эксперт Владимир Комолов рассказал о **RFID-технологиях в модном ритейле (радиочастотная идентификация)**. Генеральный директор AddReality Сергей Галеев рассмотрел на семинаре реальный кейс компании Nike, которая летом этого года тестировала проект с применением системы кастомизации товаров self-checkout. *Материал опубликован: PROfashion.ru*