

11 апреля 2014

«КОРУС Консалтинг» завершил автоматизацию фронт-офиса розничной сети «Белый ветер»

ГК «КОРУС Консалтинг» и сеть цифровой техники и электроники «Белый ветер» завершили проект по трансформации фронт-офиса ритейлера на базе решения Microsoft Dynamics AX 2012 for Retail. На сегодняшний день это уникальный для России проект, в рамках которого на данном решение работают все 194 магазина компании. Прочный технологический фундамент и объединение на единой платформе всех процессов розничной сети предоставили «Белому ветру» обширные возможности для реализации концепции OMNI-channel.

«Белый Ветер» работает на рынке российского цифрового и компьютерного ритейла третий десяток лет и является компанией, опыт и компетентность которой трудно подвергнуть сомнению. При этом «Белый Ветер» не только непрерывно углубляет качественную составляющую бизнеса, но и заботится о динамичном развитии торговой сети, которая все шире распространяется по карте нашей страны: количество новых розничных точек постоянно увеличивается, а их системная интеграция с онлайн гипермаркетом Digital.ru растет. В настоящий момент у компании 194 магазина и несколько пунктов выдачи товара.



К информационным технологиям руководство «Белого ветра» предъявляет повышенные требования. В сети используются самые передовые в ритейле технологии: моноблоки с сенсорным экраном в кассовых зонах, бесконтактная оплата (NFC), единая для всех каналов продаж программа лояльности «Люди Ветра», возможность начислить и списать баллы «Спасибо от Сбербанка», использование собственных и партнёрских подарочных карт, продажа в кредит и программа обмена «Трейд-Ин», OMNI-зоны с расширенным ассортиментом товаров. Розничная сеть активно ведёт продажи через свой интернет-магазин, предоставляет возможность многовариантной оплаты, развивает собственную систему лояльности и подключает партнёрские программы, стремясь сделать покупку удобной и выгодной для самого требовательного клиента.

В 2012 году ритейлер завершил внедрение системы **Microsoft Dynamics AX 2012**, выстроив на принципиально новой технологической платформе важнейшие процессы торговой сети: товарный учёт, управление ассортиментом и ценообразование. А в 2014 году совместно с «КОРУС Консалтинг» был внедрен модуль Microsoft Dynamics AX 2012 for Retail для автоматизации фронт-офиса.

«Партнёра для реализации проекта мы выбрали задолго до его начала - «КОРУС Консалтинг» привлекался «Белым ветром» в качестве эксперта в автоматизации розничных сетей для консультирования на проекте по внедрению **Microsoft Dynamics AX 2012**. Мы столкнулись с большим количеством вопросов, но благодаря поддержке и экспертизе «КОРУС Консалтинг», нам удавалось решить их намного быстрее, чем мы бы сделали это самостоятельно», – говорит **Юрий Сафронов, директор по ИТ** «Белый

Ветер».

Основными критериями при выборе нового кассового решения были:

- Время обслуживания покупателя
- Пропускная способность системы
- Простота и удобство интерфейса
- Масштабируемость и поддержка
- Отказоустойчивость
- Безопасность

Основной задачей являлось внедрение нового POS-решения, а концептуальное изменение всей кассовой зоны, ролей менеджера по продажам и кассира, сокращение затрат на открытие и поддержку магазинов, на обучение новых сотрудников, уменьшение требований к должности кассира, связанных с работой в системе и возможность трансляции функций кассира на других сотрудников, снижение уровня злоупотреблений, уменьшение времени на выполнение операций и повышение удовлетворенности клиента.

Сейчас «Белый ветер» может в полной мере оценить преимущества построения бизнес-процессов на единой платформе. **Внедрение Microsoft Dynamics AX 2012 for Retail** позволило объединить все объекты компании (центральный и региональные офисы, все магазины, пункты выдачи и склады), все подразделения компании (коммерческая дирекция, дирекции по продажам, дирекция по управлению цепочками поставок, дирекция по маркетингу, контакт-центр), все каналы продаж в единое информационное пространство.

На основе **Microsoft Dynamics AX 2012 for Retail POS** были автоматизированы следующие основные блоки:

- Управление платежами (оплата наличными, банковской картой (интегрированные и не интегрированные терминалы), смешанный способ оплаты)
- Возврат товара (день в день, за предыдущий день)
- Начисление и оплата бонусов программы лояльности «Люди Ветра»
- Начисление и оплата баллами программы «Спасибо от Сбербанка»
- Продажа, возврат и прием подарочных карт (с и без фиксированного номинала)
- Оплата товаров и услуг картами Sodexo
- Оплата интернет-заказов
- Оплата кредитных счетов
- Оплата счета OMNI
- Оплата техники принятой по программе обмена «Трейд-Ин»
- Программы лояльности вендоров
- Закрывание кассовой смены
- Инкассация денежных средств
- Печать товарного чека
- Формирование РКО\ПКО

На основе **Microsoft Dynamics AX 2012 for Retail Enterprise Portal** были автоматизированы следующие основные блоки:

- Прием, возврат и перемещение товаров
- Печать ценников (более 15 типов)

- Печать кассовых документов (ПКО\РКО, вкладной лист кассовой книги, отчет по продажам, инкассация, акт аннулирования, банковская выписка)
- Печать сопроводительных документов (счет на оплату, ТТН, ТОРГ-12, счет-фактура)
- Формирование аналитических отчетов (остатки, цены, движение товаров)
- Калькулятор оценки старой техники по схеме Trade In

Все производимые на кассе операции сразу же попадают в центральную базу данных, но также касса может работать и в оффлайн режиме. Маркетинговые акции становятся доступными во всех магазинах сразу после их занесения в центральном офисе. Сотрудник каждого магазина может понять, есть ли товар в другом магазине, его состояние, сделать резерв и перемещение для самовывоза или оформить курьерскую доставку. Клиент имеет возможность взаимодействовать с «Белым ветром» по любому удобному ему каналу, но вся информация о его активностях (персональная информация, предварительные заказы, осуществленные покупки, баллы лояльности) централизованно хранится и всегда ему доступна.

На сегодняшний день **Microsoft Dynamics AX 2012 for Retail POS** запущен во всех магазинах сети и работает более чем на 200 кассах магазинов «Белого ветра».

«Для «КОРУС Консалтинг» важно постоянно предлагать ритейлерам самые передовые технологические решения, так как мы понимаем, что именно ИТ помогают розничному бизнесу повышать операционную эффективность и находиться на шаг впереди конкурентов. Выбор «Белым ветром» ещё одного решения от Microsoft говорит о том, что именно платформа этого вендора

даёт возможность создания всей ИТ-инфраструктуры ритейлера на едином фундаменте, и мы рады активно участвовать в развитии этого сложного проекта», - подчеркивает **генеральный директор** ГК «КОРУС Консалтинг» **Александр Семенов**.

«Стилем работы «Белого ветра» всегда были новаторство и открытость. Это находит отражение во всем: начиная с подходов к работе с покупателями и заканчивая управлением всеми бизнес-процессами, которые необходимы для эффективной работы компании. Мы очень рады, что в этом ей помогает платформа Microsoft Dynamics AX. И нам особенно приятно, что новый шаг в своем развитии компания также делает с технологиями Microsoft Dynamics», – говорит **Алена Геклер, директор Microsoft Business Solutions в России**.