

11 ноября 2024

«Лемана ПРО» и «КОРУС Консалтинг» разработали ИТ-решение для планирования и анализа товаров в коммерческой зоне

Команда коммерческих операций «Лемана ПРО» совместно со специалистами «КОРУС Консалтинг» разработала инструмент для планирования и анализа размещения товаров в коммерческих зонах гипермаркетов. ИТ-решение позволило сократить время на заполнение данных с двух недель до двух дней, а также снизить количество ошибок в учете до 1%. Благодаря этому процесс планирования ассортимента стал более прозрачным и оперативным.

[«Лемана ПРО»](#) — компания-ритейлер, специализирующаяся на продаже товаров для строительства, отделки и обустройства дома, дачи и сада. Лидер рынка DIY в России. Первый магазин в России был открыт в 2004 году в г. Мытищи Московской области. В настоящее время сеть насчитывает 112 магазинов, 11 дарксторов, 6 распределительных центров. Гипермаркеты предлагают своим покупателям широкий ассортимент товаров и услуг по ремонту и обустройству дома и сада по доступным ценам. В компании работает более 45 тысяч сотрудников.

В гипермаркетах «Лемана ПРО» на входе в отделы находятся РАС (фр. Le plan d` action commercial) — коммерческие зоны планирования ассортимента. Они созданы согласно принципам зонирования магазина и позволяют покупателям видеть самые популярные и стратегически важные товары каждого отдела «Лемана ПРО», а также знакомят их с новым ассортиментом. Продажи этой продукции вносят значительный вклад в общий объем оборота товаров «Лемана ПРО».

Чтобы оптимизировать работу в РАС-зонах, «Лемана ПРО» обратилась к специалистам «КОРУС Консалтинг». Ранее оперативный обмен информацией о наличии и количестве продукции в коммерческих зонах планирования между центральным офисом и гипермаркетом был невозможен — все операции производились в таблицах Excel. Отсутствие автоматизированного решения приводило к ошибкам и невозможности отслеживать изменения в режиме реального времени.

Ситуация изменилась благодаря появлению системы автоматизированного рабочего места. В ней можно в режиме реального времени вводить данные и это позволяет всем сотрудникам видеть обновления в удобном и оперативном формате. В результате процесс планирования сократился на три недели, трудозатраты на администрирование уменьшились в два раза. Кроме того, ранее только один человек мог управлять данными, а теперь до 200 пользователей одновременно работают в системе.

Новый инструмент позволяет повысить не только операционную эффективность для компании, но и качество обслуживания клиентов. Теперь у сотрудников, благодаря планированию и мониторингу с помощью системы, всегда есть актуальная информация о наличии и количестве товаров в РАС-зоне.

Евгений Подъявиллов,
руководитель проектов коммерческих операций «Лемана
ПРО»

ИТ-решение было запущено в 2023 году. «Лемана ПРО» активно развивает продукт и уже интегрирует в другие коммерческие зоны, например в центральный подиум магазина и РАС маркетплейса.

Приоритетные направления для любого ритейлера — это постоянное улучшение качества обслуживания покупателей и повышение операционной эффективности. Незаменимыми помощниками в этих вопросах становятся инструменты точного планирования такие как АРМ. Новое ИТ-решение, созданное для «Лемана ПРО», обеспечивает прозрачность данных о запасах и скидках на товары зоны РАС и помогает планировать стратегии развития отделов. Кроме того, это большой задел для будущей работы с Big Data: благодаря данным, которые собирает АРМ, можно строить отчеты по работе в различных разрезах, таким образом анализируя «узкие» места и выявляя потенциал для роста.

Екатерина Кариус,
директор по развитию бизнеса департамента аналитических решений (ДАР) ГК «КОРУС Консалтинг»