



Торговая сеть «Атлант»



Содержание

- 4 Краткий обзор
- 6 О компании
- 6 Необходимость устойчивого развития
- 8 Решение
- 9 Преимущества и результаты
- 10 О партнере

Краткий обзор

Название компании

«Атлант»

Местоположение

Россия, г. Екатеринбург

Интернет-адрес

www.tc-atlant.ru

Отрасль

Розничная торговля

Цели проекта

- Создание единой информационной системы для управления магазинами.
 - Стандартизация бизнес-процессов.
 - Централизованное управление ассортиментом, розничными ценами и закупками в торговой сети.
-

Достиженные результаты

- Сокращены операционные затраты на ведение бизнеса.
 - Внедрены автоматизированные процедуры пополнения товарных запасов на складах и в магазинах.
 - Внедрены автоматизированные инструменты ассортиментно-ценовой политики.
 - Реализована оперативная и итоговая отчетность по розничному бизнесу компании.
 - Увеличена прибыль компании за счет контроля выполнения договорных условий поставщиками.
-

Партнер по внедрению

«ИНЛАЙН ГРУП»

Сроки внедрения решения SAP

Март–октябрь 2010 г.

Используемые решения

Квалифицированное решение INLINERETAIL на базе SAP for Retail

«Накопленный нами проектный опыт позволил свести к минимуму возможность возникновения рисков в ходе реализации проекта создания и в начале эксплуатации информационной системы в торговой сети «Атлант». Плодотворные доверительные отношения, высокая квалификация специалистов и комплексный подход к решению поставленных задач гарантировали успешную реализацию данного проекта».

Евгений Парамонов, директор по ИТ торговой сети «Атлант».

О компании

Компания «Атлант», созданная в 1991 году, — это одна из крупнейших торговых сетей Уральского региона, насчитывающая более 60 торговых центров и магазинов в нескольких регионах России. Магазины торговой сети «Атлант» работают под тремя торговыми марками: «Атланттекс», «Апродукт» и «Атлант косметик». Благодаря широчайшему ассортименту товаров, единой системе скидок, удобному расположению рядом с домом и внимательному отношению к клиентам в магазинах торговой

сети «Атлант» создаются максимально комфортные условия для покупателей. Расширение торговой сети «Атлант» продолжается. Для реализации стратегии дальнейшего развития такому крупному и многопрофильному торговому предприятию, как «Атлант», требовалась эффективная работа корпоративной информационной системы. От качества управленческой информации на торговом объекте и в центральном офисе зависит продуктивность использования ресурсов, качество ассортимента и высокий уровень сервиса.

Необходимость устойчивого развития

Высокие темпы роста бизнеса торговой сети «Атлант» вызвали ряд проблем с эффективностью использования ресурсов. Перед компанией стоял ряд задач, требующих немедленного решения:

- отсутствие централизованного управления ассортиментом, розничными ценами, закупками;
- необходимость повышения эффективности бизнеса в условиях растущей конкуренции;
- сохранение управляемости торговой сети в процессе развития;
- наличие нескольких разнотипных систем управления магазинами;
- недостаточная стандартизация бизнес-процессов.

Снижение эффективности в перспективе неминуемо вело к существенным потерям в бизнесе. Для того чтобы поддержать устойчивое развитие компании, собственником торговой сети «Атлант» был инициирован проект, целью которого было создание надежной информационной платформы повышения эффективности бизнеса.

Компания «Атлант» предъявляла к решению для создаваемой информационной платформы следующие требования:

- Возможность реализации централизованной модели управления торговой сетью.

- Высокая готовность решения к внедрению: полнота и соответствие технологий решения целевым процессам; наличие готовой документации.
- Компромиссная цена.
- Наличие готовых технологий интеграции с основными торговыми системами, такими как POS, весоизмерительное оборудование, ТСД.
- Опыт успешного внедрения решения в отрасли.
- Наличие квалифицированных специалистов ком-

пании-партнера, имеющих практический опыт внедрения решений для розничной торговли.

Компания «ИНПЛАЙН ГРУП» предложила торговой сети «Атлант» для решения стоящих перед ней задач модель корпоративной информационной системы на основе пакета решений INLINERETAIL, построенного на базе отраслевого решения для розничной торговли SAP for Retail. Это решение и было признано наиболее эффективным по соотношению «цена/качество».

«В качестве подхода и стратегического направления развития корпоративной информационной системы была выбрана концепция централизованного управления. Совместно со специалистами «ИНПЛАЙН ГРУП» было проведено исследование основных бизнес-процессов компании с точки зрения их соответствия основному направлению развития компании. Мы поставили задачи и выбрали ориентиры, которым необходимо было следовать в ходе проекта, а также сформировали план дальнейших действий по реализации проекта и совершенствованию инфраструктуры центра обработки данных».

Юрий Сидоров, операционный директор компании «Атлант».

Решение

Проект создания корпоративной информационной системы был запущен в марте 2010 г. Внедрение решения выполнялось поэтапно, в соответствии с методологией Accelerated SAP Focus. На каждом этапе решались различные задачи проекта:

- Подготовка проекта, планирование.
- Реализация.
- Подготовка к запуску в эксплуатацию.
- Эксплуатация.

На этапе подготовки проекта и планирования была сформирована проектная команда, утверждены рабочие документы проекта, созданы рабочие среды и выполнен сбор информации об организационных структурах торговой сети «Атлант». Кроме того, в рамках первого этапа была задокументирована управленческая специфика компании, которую требовалось учесть в ходе реализации проекта. Также была развернута система-прототип для первичного ознакомления ключевых пользователей с логикой работы внедряемого решения.

На этапе реализации были сформулированы требования к системному ландшафту в среде эксплуатации, выполнены работы по модификации

системы в соответствии со специфическими требованиями торговой сети «Атлант» и организационной структурой различных процессов, и проведена подготовка ключевых пользователей, от которых в дальнейшем будет зависеть эффективность применения новой системы.

На этапе подготовки к запуску в эксплуатацию проводилось обучение пользователей, комплексное тестирование системы; была подготовлена эксплуатационная документация для всех рабочих мест, развернут системный ландшафт, уточнена стратегия запуска системы в эксплуатацию, введены исходные данные для ввода системы в эксплуатацию, подготовлены подразделения поддержки. Основным результатом этого этапа стала полная готовность информационной системы к запуску в эксплуатацию, а также обучение сотрудников центрального офиса и магазинов работе с системой.

На этапе эксплуатации, который начался 19 октября 2010 г. в сети «Атлант», выполнялось управление инцидентами при запуске системы в эксплуатацию, стабилизация поддержки пользователей, разработка направлений для дальнейшего развития системы.

Преимущества и результаты

В результате проекта были решены следующие задачи:

- Сокращение операционных затрат бизнеса.
 - На примере операции назначения розничных цен: эта операция теперь выполняется за 15 минут, а не за один день, как раньше, и выполняется она централизованно во всей торговой сети, а не отдельно в каждом магазине, как раньше.
 - На примере операции ввода накладных: заказы формируются в соответствии с контрактами, а накладные — с заказами, что исключило выполнение операций в магазинах.
 - Созданы условия к сокращению операторов от 1 до 3 человек в каждом магазине.
- Внедрение автоматизированных процедур пополнения товарных запасов на складах компании и в магазинах (закупка и распределение):
 - контроль качества поставок;
 - снижение объема товарных запасов (по предварительным данным).
- Внедрение автоматизированных инструментов ассортиментно-ценовой политики:
 - сокращение количества «слабых» позиций примерно на 20 %;
 - возможность контроля цен на входе (раньше такой контроль был очень трудоемким);
 - возможность «фиксации» ассортимента на уровне каждого магазина/формата.
- Актуальность и достоверность оперативной и итоговой отчетности по розничному бизнесу компании:
 - новые механизмы контроля входных данных;
 - оперативное получение информации (на следующее утро).
- Повышение прочей прибыли компании за счет контроля выполнения договорных условий поставщиками (по предварительным оценкам — не менее чем на 1,5 %).

В дальнейшем компания «Атлант» планирует совершенствовать внедренные процессы. К реализации готовятся следующие этапы проекта, в ходе которых будет переведена на использование новой системы торговая сеть «Атлант Косметик».

О партнере

Компания ЗАО «ИНЛАЙН ГРУП» (www.inlinegroup.ru), основанная в 2000 г., входит в число ведущих ИТ-компаний России и занимает прочные позиции на рынке системной интеграции и консалтинга. Основными направлениями деятельности ЗАО «ИНЛАЙН ГРУП» является внедрение комплексных интеграционно-консалтинговых проектов, построение корпоративных информационных систем с использованием продуктов SAP, внедрение и развитие ИТ-инфраструктуры предприятия, услуги сервисной поддержки, аутсорсинга и обучения. Специалисты ЗАО «ИНЛАЙН ГРУП» сертифицированы ведущими мировыми производителями по многим

направлениям деятельности и имеют многолетний опыт успешных проектов в различных отраслях. Это гарантирует заказчикам ЗАО «ИНЛАЙН ГРУП» высокий уровень предоставляемых услуг при решении задач любой сложности. Среди заказчиков «ИНЛАЙН ГРУП»: ОАО «Альфа-Банк», ОАО «Торговый Дом «КОПЕЙКА», ОАО «Вымпелком», ОАО «Евросеть», ООО «Инвестпроект» (торговая сеть «Монетка-Москва»), ОАО «Сургутнефтегаз», федеральные органы власти, холдинг «Амтел», ЦБРФ, Motorola и многие другие. Компания сертифицирована по международному стандарту качества ISO 9001:2000 (ГОСТ Р ИСО 9001-2001).

«Со своей стороны мы полностью удовлетворены ходом и результатами проекта, выполненного для столь требовательного заказчика, как ТС «Атлант». Многие задачи, в том числе и возникшие по ходу проекта, удалось оперативно и качественно решить благодаря большому функциональному и технологическому потенциалу нашего решения INLINERETAIL».

Сергей Дмитриев, руководитель проекта, заместитель директора «Инлайн Ритейл».





The Best-Run Businesses Run SAP™



50 12073103 Авторское право © 2012 SAP AG.

Все права защищены. SAP, SAP Business Suite, xApps, xApp, SAP NetWeaver и другие упомянутые здесь продукты и услуги SAP, а также соответствующие им логотипы являются торговыми марками SAP AG или торговыми марками SAP AG, зарегистрированными в Германии и в ряде других стран. Названия других продуктов или услуг, встречающиеся в этом документе, являются торговыми марками соответствующих компаний.

Начните использовать SAP сегодня, чтобы завтра быть впереди конкурентов!

Позвоните нам по телефонам (звонок бесплатный):

Россия: **8-800-200-01-28**

Украина: **0-800-307-28-80**

Казахстан: **8-800-080-05-43**



www.youtube.com/saptvcis



www.twitter.com/sap_cis



www.facebook.com/saprussia

www.sap.ru