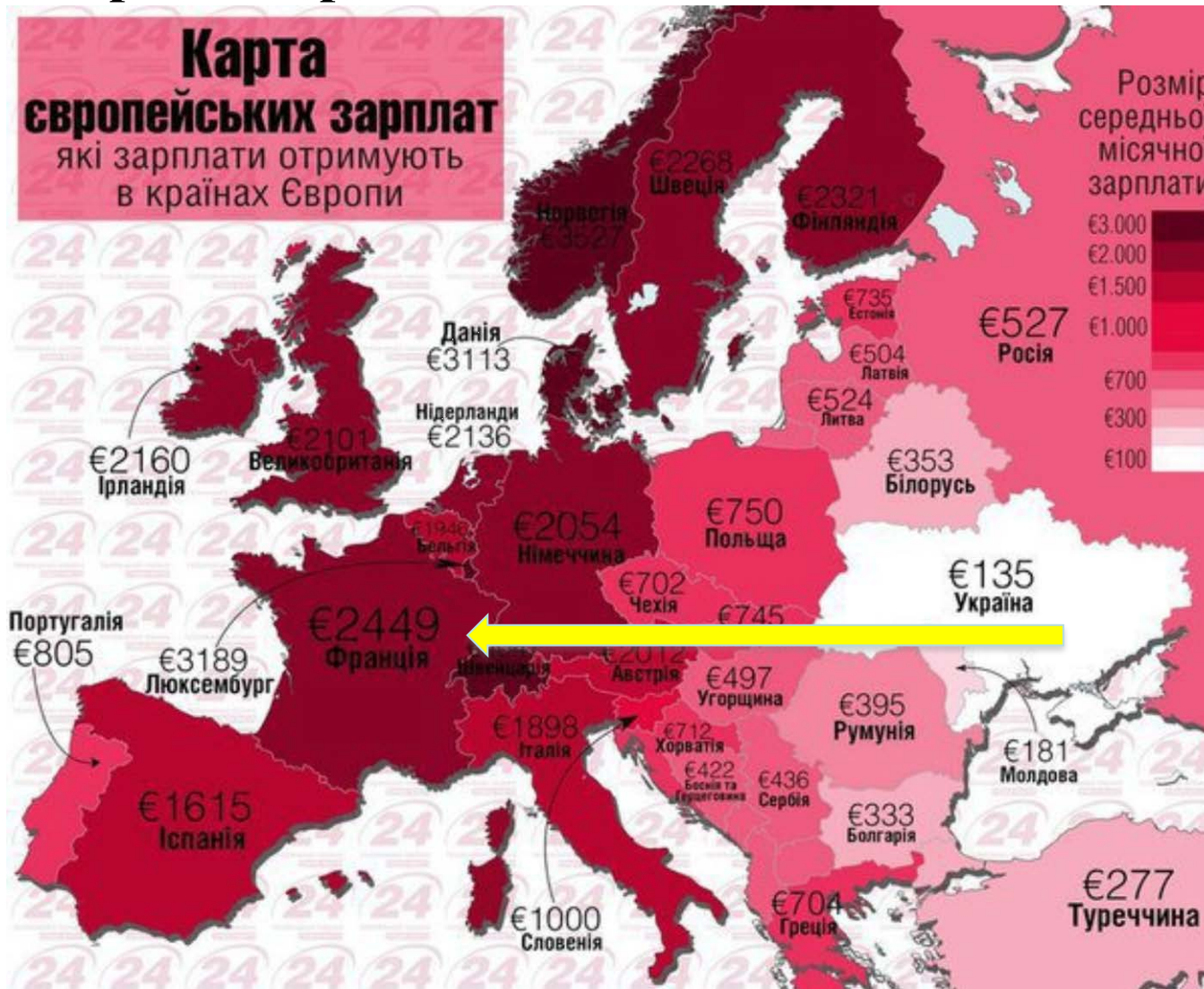


# «Эффективное управление ИТ-ресурсами ритейл-компании в период кризиса!»

Калмыков Андрей Сергеевич,  
Управляющий компанией Trade Help,  
Бизнес-консультант по торговле,  
**торговый доктор**

Кризис это **Потоки неуравновешенных** в жизни соискателей работы, которые направлены с Востока на Запад



# Что такое девальвация

Девальвация это изменения **предмета обожания стабильности,**  
**НО МЫ К ЭТОМУ НЕ ГОТОВЫ!**



Кризис стал приходить чаще, **1 раз в 3 года,** раньше 1 раз в 5 лет! Но мы предпочитаем это **«лучше не замечать!»**  
Торговые сети делают часто слабое развитие как наступление, (**5** открыли и **3** закрыли), а уж отступление вообще **делать не готовы и не умеют.**

**КРИЗИС в RETAIL это ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ ПОКУПОК!**

**ЕСЛИ в СЕТИ КРИЗИС, ЗНАЧИТ ОНА НЕ ГОТОВА ПРЕДВИДЕТЬ ИЗМЕНЕНИЕ!**

**НОВЫЙ ФОРМАТ RETAIL: ПОЧЕМУ ОБЯЗАТЕЛЬНО В 2-3 РАЗА БОЛЬШАЯ ПЛОЩАДЬ! ЗАЧЕМ? Mega Plaza Astana 200 млн \$, доп кредит под 15% годовых, S общ 140 000 м2 .**

**ПОЧЕМУ ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ЭТО ХОРОШО – ПО МОЕМУ ЭТО ВРЕДНО! ВЫСОКООБОРАЧИВАЕМЫЙ АССОРТИМЕНТ ЭТО ХОРОШО! Но он всегда узкий!**

**ОСНОВНЫМ ПОКАЗАТЕЛЕМ ЯВЛЯЕТСЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ – Т.Е. НЕ ПОКАЗАТЕЛЬ ОБОРОТА, А ОБОРОТА ВО ВРЕМЕНИ С 1 М2 ТОРГОВОЙ ПЛОЩАДИ!**

**НО ЭФФЕКТИВНОСТЬ НИКТО НЕ СЧИТАЕТ!**

## Бизнес в Европе



## Бизнес в России



Почувствуй разницу



1. **Сокращает** персонал, но при этом не может посчитать производительность труда.
2. **Уменьшает** количество магазинов, но при этом не может посчитать эффективность отдачи 1 м2 площади под торговым оборудованием.
3. **Пытается избавиться** от низко оборачиваемых товарных запасов, но при этом не понимает, как не допускать ввод новых слабо оборачиваемых позиций и как управлять товарными категориями!
4. Выполняет **огромное количество** менеджерских усилий без прогноза окончательных результатов и анализа промежуточных результатов. А давай попробуем это!
5. ИТ-последователи станьте **ИТ-передовиками!** Иначе это многочисленные ИТ-тренировки по бегу без засечек секундомером! **Бежим и все!** Куда бежим, зачем бежим!

ИТ в ритейле: **курс на повышение уровня** аналитики

На фоне кризиса ритейл проявляет все большее внимание к возможностям, которые открывает **автоматизация**.

Интернет-торговля явно опережает офлайн по эффективности за счет более **глубокого знания клиента**.

Увеличивается спрос на аналитические ИТ-решения – клиентские программы.

Среди перспектив ближайших трех лет – **облака, большие данные**, аутсорсинг, мобильность, e-commerce и омниканальное общение с клиентом.





Примеры развития ИТ ресурсов в период кризиса:

1. Сервисная модель ИТ-обслуживания retail на аутсорсинге. **1С-Рарус** – интеграционные проекты. Не нужен ИТ-админ в каждом регионе.
2. Аренда программного обеспечения на 3-5 лет. Плата **1 раз в год!**
3. Перевод на облачные **сервисы Google**: к примеру мерчендайзинг в сети «Снежная королева» делается через Google Apps for Work.
4. Замещение ИТ-решений с Запада **на национальные!** Если они созрели!
5. Развитие в сегментах **охвата и обслуживания клиентов**: онлайн и мобильные приложения, программы лояльности и клиентские программы.



ИТ ресурсы для ритейл в период кризиса должны предоставить **максимально быстрый эффект** от внедрения!

Заказчики начинают **больше анализировать**, тщательнее выбирать подрядчиков, **более ответственно подходить к реализации проектов**: если раньше некоторые внедрения еще могли происходить в угоду моде и популярности решения, то в ближайшие годы такая схема точно останется в прошлом».

Заказчики будут стараться брать в аренду **готовые инфраструктурные среды**, а не создавать их у себя.

Рутинные бизнес-процессы, связанные с высокими капитальными затратами, а также финансовые, кадровые, бухгалтерские, делопроизводственные **рутинные функции**, будут передаваться на аутсорсинг.



Да здравствует развития ИТ-решений не только «вширь», **но и «вглубь»**, а также тщательная **расстановка приоритетов** при реализации новых проектов на основании **показателя их необходимости** для бизнеса и способности повысить показатели его эффективности!



Генеральный директор



Заместитель директора



Руководитель



Помощник руководителя



Работник



Новенький



## 7. Визитная карточка

**Trade Help**

www.trade-help.com



**Управляющий компанией Trade Help.**

**Эксперт в сфере торговли.**

**"Энерго-заряжающий" коучинг и персональное наставничество Андрея Калмыкова для управляющих собственников, генеральных директоров, ТОП-менеджмента торговых компаний приводит к возможности стать успешным и мульти – миллионером!**

**С уважением / Best regards**

**Андрей Калмыков / Andrey Kalmykov**

**Управляющий компанией / Managing director**

**e-mail: ak@trade-help.com**

**Mob.kaz: +7 701 101 13 13**

**mob.rus: +7 903 138 35 80**

**Skype: th\_akak**