

Family Tail про Retail

Николай Гегамов

- ИТ-директор, ГК ЛУДИНГ

Алкогольные напитки. Импорт, дистрибуция, HoReCa, розница, e-commerce.

<http://www.luding.ru/> , <http://l-wine.ru/>

- Советник по ИТ, CARLO PAZOLINI Group

Обувь и аксессуары. Производство, франчайзи, розница , e-commerce.

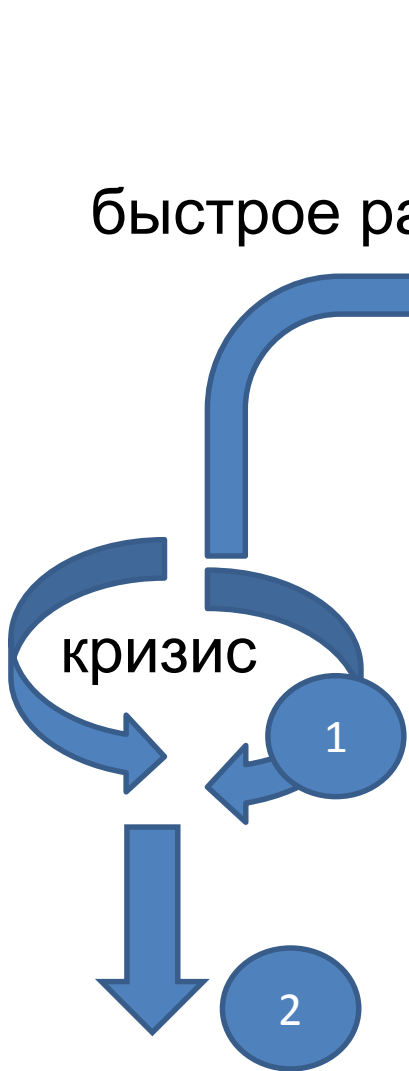
<http://www.carlopazolini.com/ru>

n.gegamov@gmail.com

Сегодняшние реалии розницы

как закрепиться?

быстрое развитие



3

4

Вложить деньги в себя, чтобы
1.расти дальше
2.выйти на качественно иной уровень

А вот здесь я чувствую пульс ИТ и даже обнаружил 2 тренда!

Думаете на этапе быстрого развития в кризис ИТ играет великую роль?

Так быстро и кардинально на рост продаж оказывают влияние другие факторы:

1. ближайший конкурент в кризис обанкротился
2. удачный выход на внутренний рынок при импортозамещении
3. ваш продукт востребован в кризис
4. ...?

Пока не покинули этот слайд, хочу задать небольшой вопрос. Как считаете, задачи у Розницы из кружочков 1, 2, 3 и 4 одинаковые? То-то! А мы говорим «задачи Розницы». Объединяет сейчас всех один тренд – ВЫЖИТЬ!

Тренды развивающейся розницы

Итак, бизнес абсолютно справедливо решает, что стагнация его погубит и единственный путь к выживанию – развиваться. И, ура, деньги у него есть! Вложим в себя! Что сделать?

1. расти:

1. масштабироваться - увеличить кол-во существующих точек и каналов сбыта
2. найти новые каналы и форматы сбыта

2. выйти на качественно иной уровень (сервиса, эффективности, производительности...)

Я просто уже в каждом пункте слышу запах ИТ!

Масштабирование зачастую подразумевает более мощную КИС, чаще всего на другой платформе. Но здесь возможен и новый подход к непрерывности, катастрофоустойчивости. Здесь может возникнуть и вопрос ЦОДа, ухода в облака, качественно других каналов связи и т.д. Т.о. простое масштабирование в бизнесе зачастую в ИТ откликается гораздо более сложными задачами, чем ИТ-масштабирование. Как минимум здесь мы «поймали» два тренда: **Развитие инфраструктуры** и **реинженеринг** КИС. Это уже большой челендж для ИТ. Но масштабирование не приходит одно...

Новые каналы и форматы сбыта... Тут дистрибуция начинает заниматься розницей, розница открывает интернет-магазин и т.д. Возникают даже не новые бизнес-процессы, а новые бизнесы. И очень развивается фронт. На этом этапе бизнес ищет и воспринимает новые **ИТ-технологии**, готов к **инновациям в ИТ**.

Выход на качественно иной уровень подразумевает не тупой реинженеринг при простом масштабировании, а переработку бизнес-процессов и алгоритмов с целью оптимизации (в хорошем смысле этого слова). Это еще больший челендж и плотная работа с бизнесом. Налицо **сближение с бизнесом**

**СІО –
бизнес-архитектор**

И все же... об ИТ-задачах

Инфраструктура

- (частные) облака
- ЦОДы
- резервные ландшафты
- российское и китайское

ПО

- Развитие 1С
- прочего российского ПО

«Засады» свыше

- ЕГАИС
- ТНВЭД
- Ф3-54
- Ф3-152

Бэк-офис и общее

- e-commerce
- обучающие программы
- системы лояльности
- корпоративное аудио и видео вещание
- биометрические системы учета
- мотивационные схемы
- склады
- безопасность
- **BI-системы**
- **Big Data**

Фронт-офис

- информкиоски, POS-планшеты
- **платежные системы**
- **«изюминки»:**
 - электронные ценники,
 - цифровые примерочные
 - умные полки
 - ...

Платежные системы и **интеграция** с ними
карточки, кошельки, бесконтактные платежи, блокчейн-системы, мобильные платежи - NFC-платежи (Apple Pay, Android Pay и Samsung Pay)

современные BI-системы (in memory)
Tableau vs. QlikView vs. MS Power BI

Поиски «изюминок»

Выставка ISE 2016 - Integrated Systems Europe в Амстердаме.

1. научились определять местоположение, пол, возраст, эмоции - это все необходимые сведения для начала диалога.
2. начинают понимать, куда ты смотришь. как долго смотришь.
3. умеют "говорить" с тобой так, что звук слышен тебе почти в ухо, а в двух шагах о тебя затухает.
4. умеют создавать на плоском фоне абсолютно объемные изображения.

Склейте все, что я сказал в одно и спросите себя, далек ли тот час, когда электронная "девушка" в магазине, "увидев", что вы смотрите на, допустим, часы, заговорит с вами, обратившись по имени, предложив, например, другую модель под цвет ваших глаз и склад характера... или в стиль часов вашей жены...

Мы упорно рубим\пилим сук, на котором сидим, вытесняя человека из бизнеса и процесс этот необратим. Наверное, это не оптимистичная нота, но рубить нам его долго, не расстраивайтесь!

Пара слов о **Big Data**, без которых мы его не спилим

Напоследок о Big Data

Не буду говорить о самих технологиях, тем более о «трех V» Больших Данных. Скажу лишь, что идея не нова, просто ранее была недостижима или цена вопроса была непомерна высока. Технологический прорыв в области вычислительной техники позволил накапливать, хранить и обрабатывать огромные массивы самой разнообразной информации. Новые средства становятся все более и более доступными для применения в бизнесе, в частности, в розничном бизнесе.

Направления, в которых технологии больших данных оказываются полезными в рознице:

1. бизнес-анализ, выявление аномалий и закономерностей, **Data Mining**, CRM
2. офлайн торговля – использование хранимых данных о поведении покупателя (персонала) и видео-аналитики в режиме реального времени и даже интерактивное общение
3. связка с IoT - интернетом вещей (умный сервис-деск) - анализ состояния транзакционных систем и оборудования с целью выявления инцидентов, проблем и своевременного их устранения
4. управление персоналом, применение сложных и эффективных мотивационных программ (карьерная лестница), учитывающих большое количество взаимосвязанных и несвязанных параметров для расчета схем мотивации
5. выявление ожиданий и потребностей покупателей путем анализа неструктурированной **информации из социальных сетей**
6. решение задач прогнозирования спроса и ассортиментного управления.

ERGO, мы хотим, причем, уже давно хотим, «грузануть» новые программы вопросами принятия решения. Нас уже не устраивают Q&R-системы старого доброго BI - мы все больше и больше наделяем их элементами искусственного интеллекта. И у нас так и стало получаться! **Big Data – это реальный, значимый и глобальный тренд развития Ритейла**

Спасибо за внимание

