

Проект внедрения системы мерчандайзинга АВМ Shelf в компании «Добра Крамниця»

ABMcloud
business intelligence solutions

ДОБРА
КРАМНИЦЯ

СПРАВКА О БИЗНЕСЕ КЛИЕНТА

"Добра Крамниця" - торговая сеть в сфере продуктового ритейла, ориентированная на развитие, инновации, современные подходы к построению системы управления процессами компании.



4 магазина

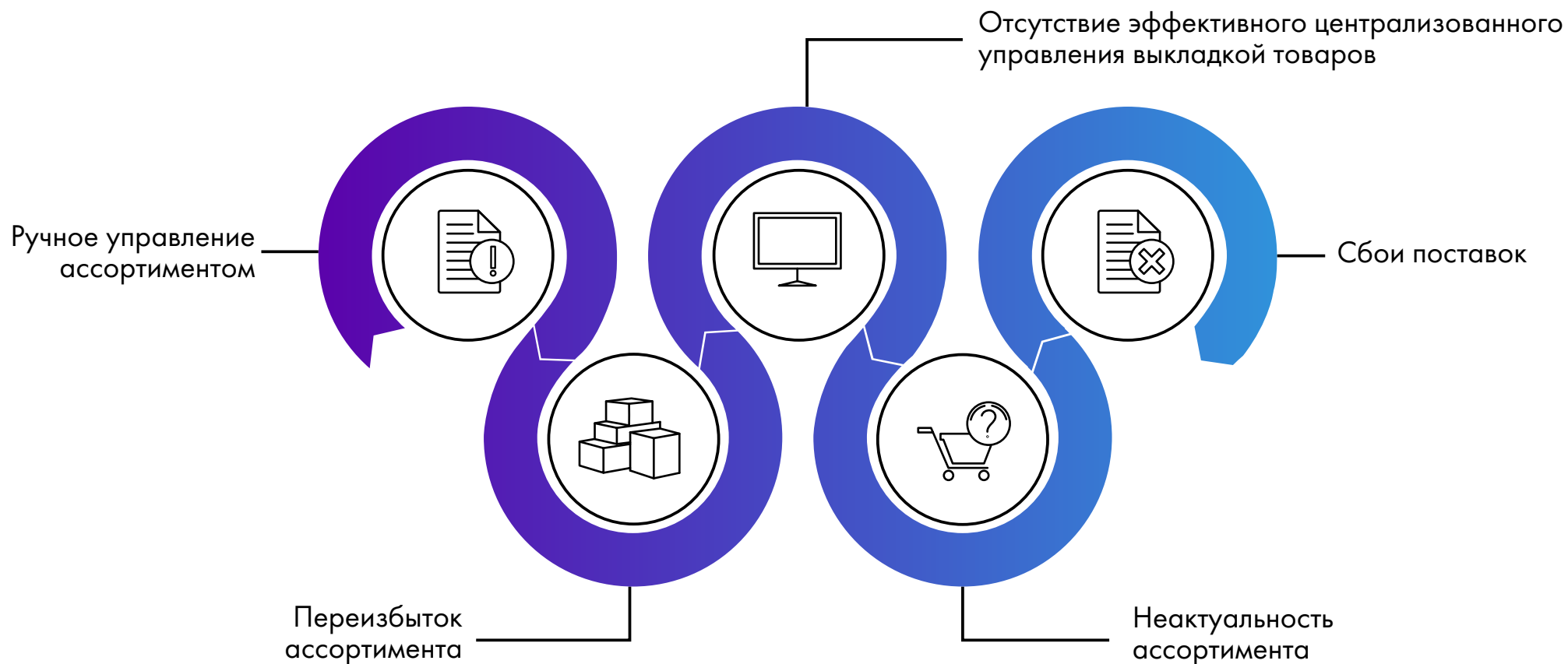


6000 SKU



«Магазин у дома»

ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПРОЕКТА



Управление мерчандайзингом с помощью планogramм в Excel не дало результата. В связи с этим необходимо было получить эффективные инструменты управления ассортиментом, выкладкой товаров, товарными запасами.

ПРИЧИНЫ ВЫБОРА ПРОДУКТОВ ABM Cloud



Software as a service

Продукты доступны по цене и легко внедряются за счет SaaS и облачных технологий



Качественно и быстро

Внедрение продуктов происходит быстро и качественно с использованием международных стандартов проектного менеджмента



Экспертная консультация

Консультанты внедрения – эксперты в области бизнес-процессов цепи поставок.

Компания **ABM Cloud** является единственной компанией на рынке, которая обеспечивает комплексную автоматизацию всей цепочки поставок. Система **ABM Shelf** успешно закрывает процессы управления торговым залом, выкладкой товаров и аналитикой продаж.

ЦЕЛИ ПРОЕКТА

- Автоматизация процессов мерчандайзинга**
Наладить централизованные процессы управления ассортиментом и выкладкой товаров в магазинах компании.
- Увеличение маркетинговой стоимости позиции на полке**
Увеличить маркетинговый бюджет путем повышения эффективности выкладки товаров, актуализации ассортимента категорий, визуального отображения и анализа выкладки.
- Увеличение оборачиваемости за счет эффективного размещения товара на полке**
Оптимизировать работу с товарными запасами путем актуализации ассортимента и эффективной выкладки. Выявить товары, для которых нет места на полках и провести работу с их товарными остатками.

ХОД ПРОЕКТА

1 Интеграции учетной системы клиента с программой ABM Shelf.

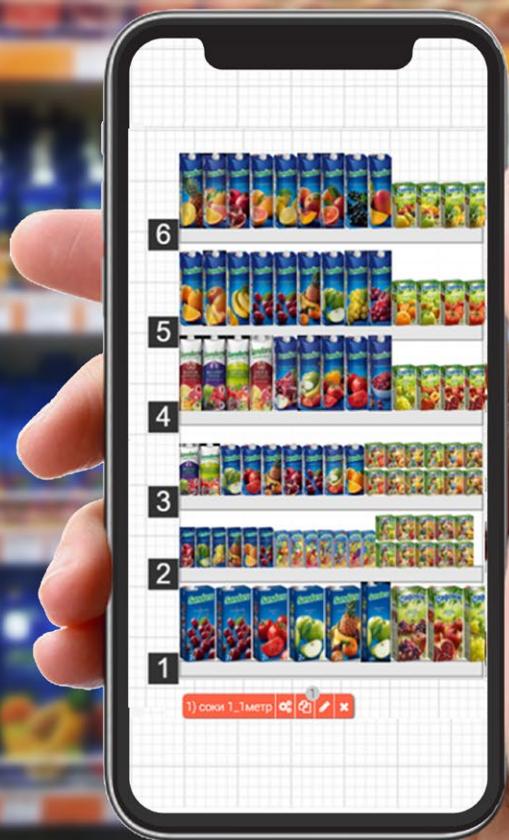
2 Настройка автоматического обмена по данным номенклатуры, магазинам, ассортименту, продажам, фото и т.п.

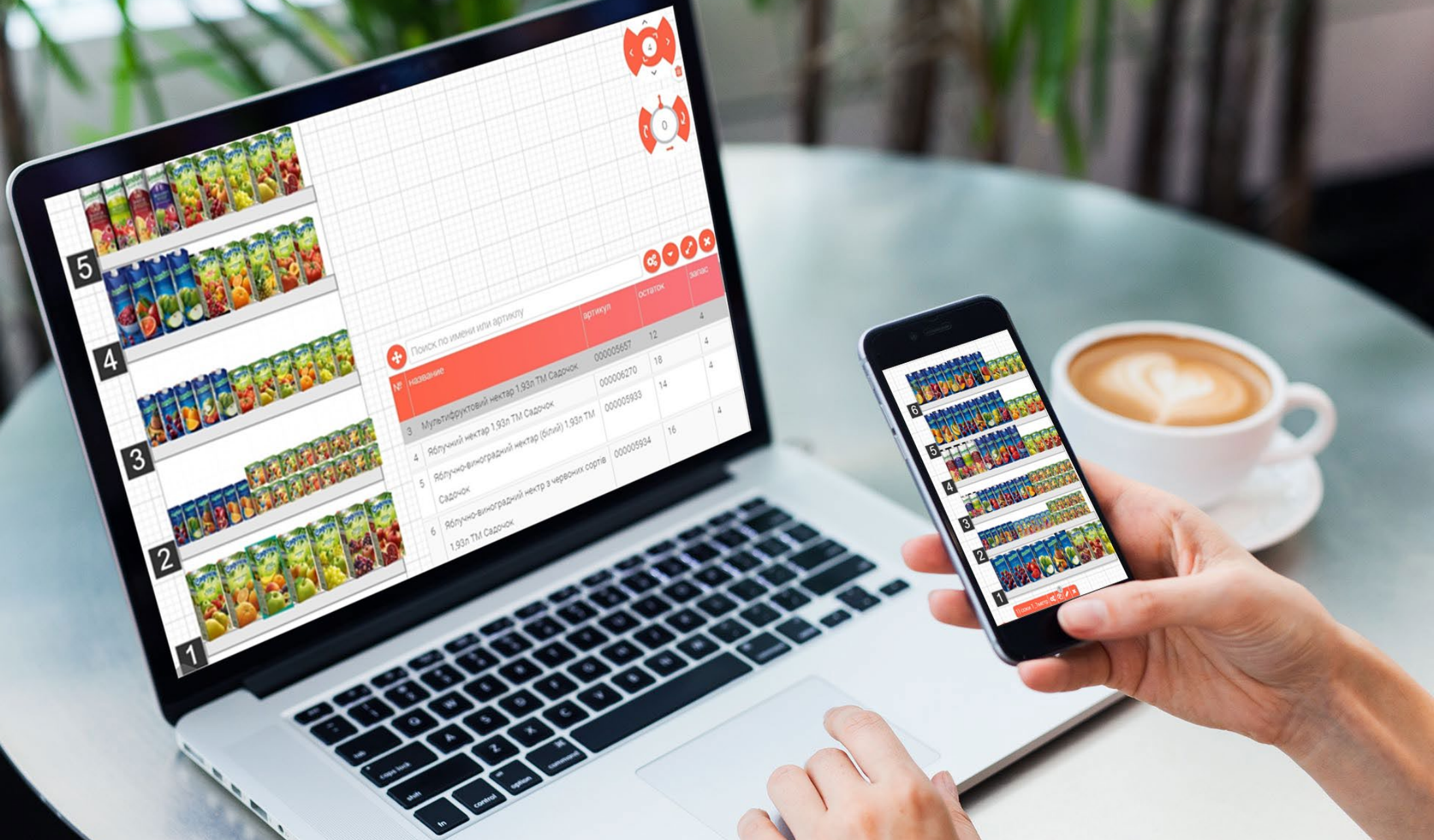
3 Обозначена тестовая категория для прописания планограмм - Напитки.

4 Произведено обучение пользователей системе в рамках разработки планограмм для категории Напитки.

ХОД ПРОЕКТА

- ✓ Товары получили четкие индивидуальные места на полках.
- ✓ Программа автоматически отобразила запас на полке каждого SKU товара.
- ✓ Выявлен переизбыток ассортимента в категории.
- ✓ Определены лишние позиции и начата работа по сокращению их остатков.
- ✓ Магазины получили удобную понятную планограмму размещения товаров на полках и произвели выкладку согласно полученных планограмм.





Грамотно организовав работу с поставщиками относительно предоставления фото и размеров товаров, и благодаря их загрузке в систему **ABM Shelf**, планограмма получилась визуально информативной, что значительно облегчило как процесс её разработки, так и выкладки по ней товаров в магазине.

ХОД ПРОЕКТА

По аналогичному плану, были разработаны планограммы по категории **Алкогольные напитки**.

В планах компании прописание планограмм по всем категориям ассортимента.

На данный момент в работе категории:



Молочные продукты



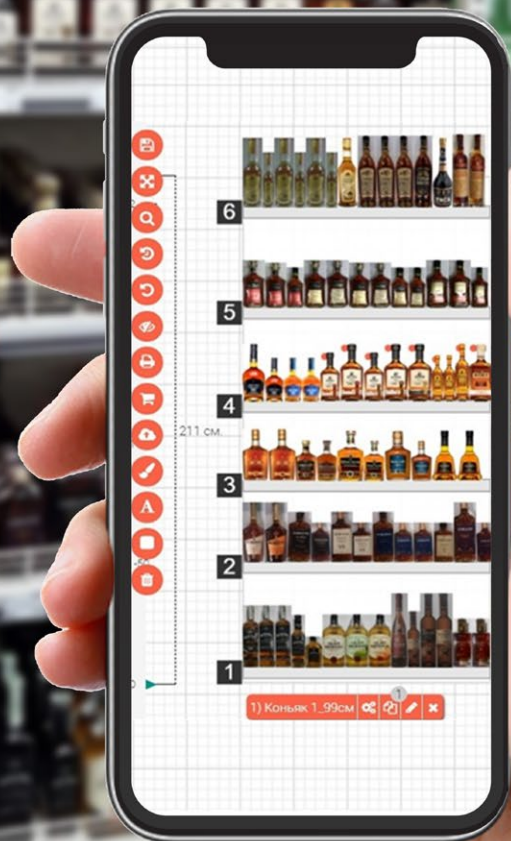
Кондитерские изделия



Бакалея



Бытовая химия



РЕЗУЛЬТАТЫ И ЭФФЕКТЫ ПРОЕКТА

**Разработанные
планограммы помогли
актуализировать
ассортимент категории:**



Выявить позиции, для которых фактически нет места на полке



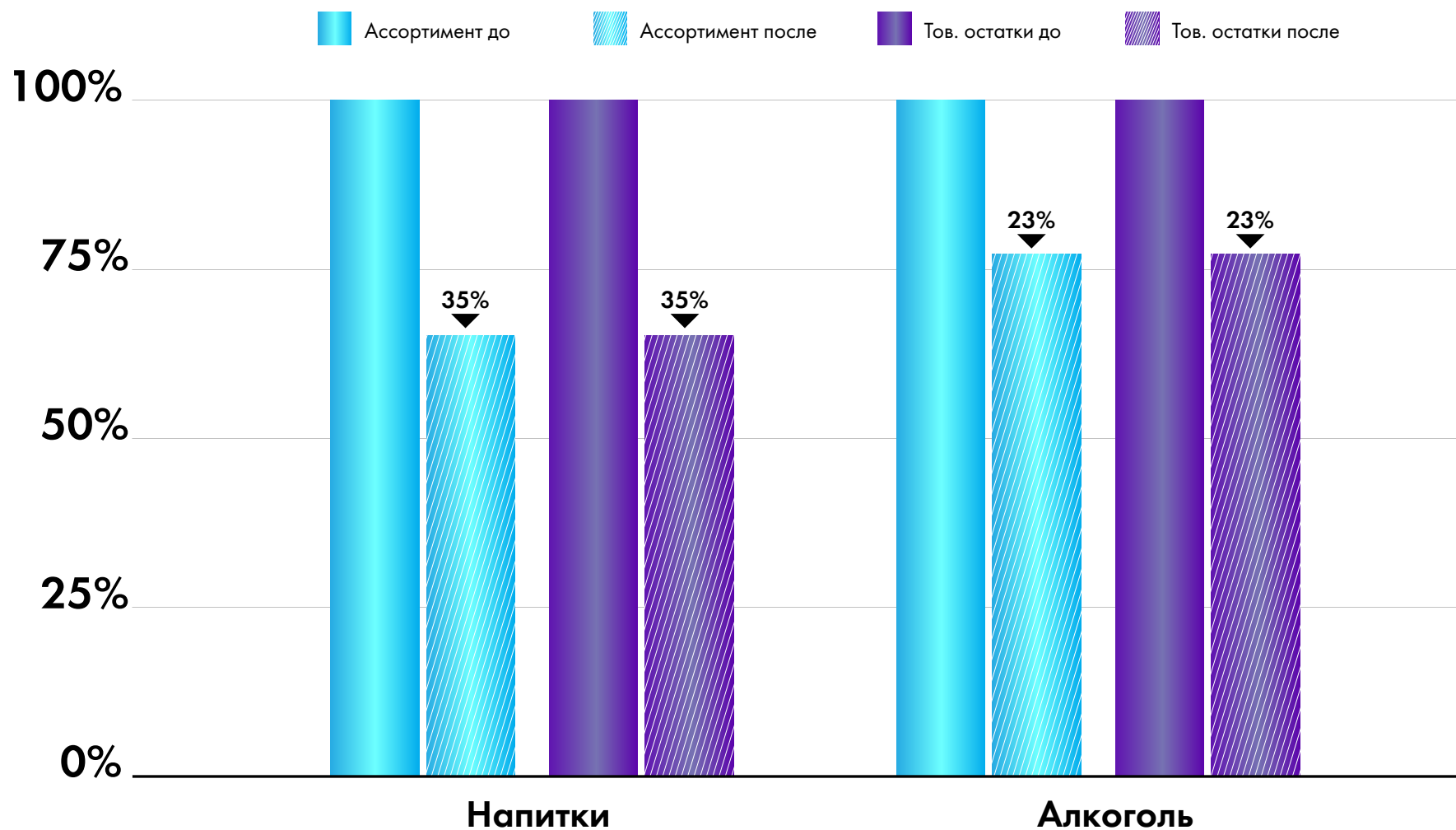
С помощью информации об остатках оценить их количество в штуках и деньгах

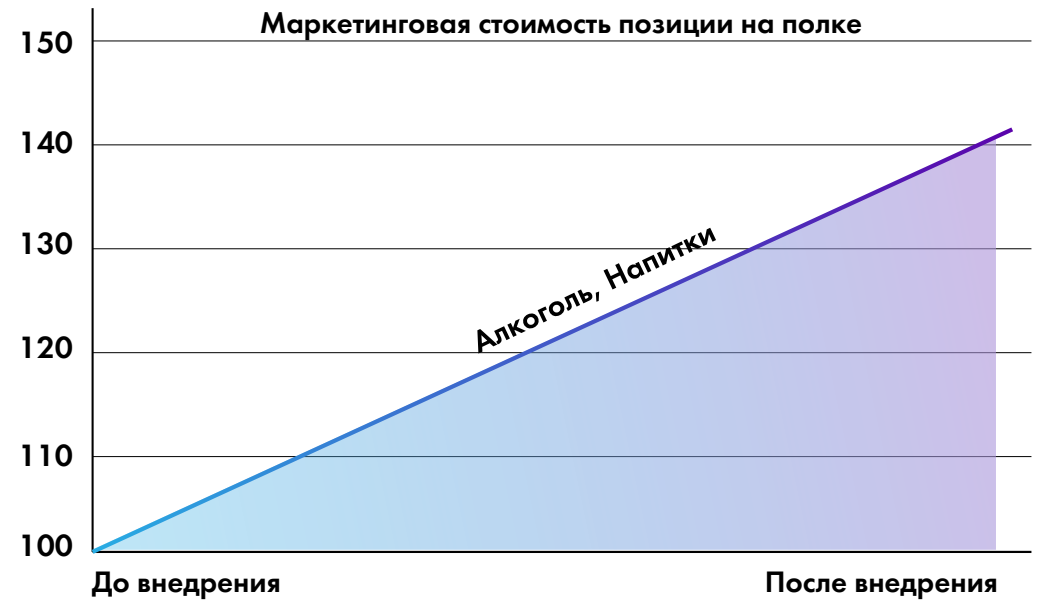
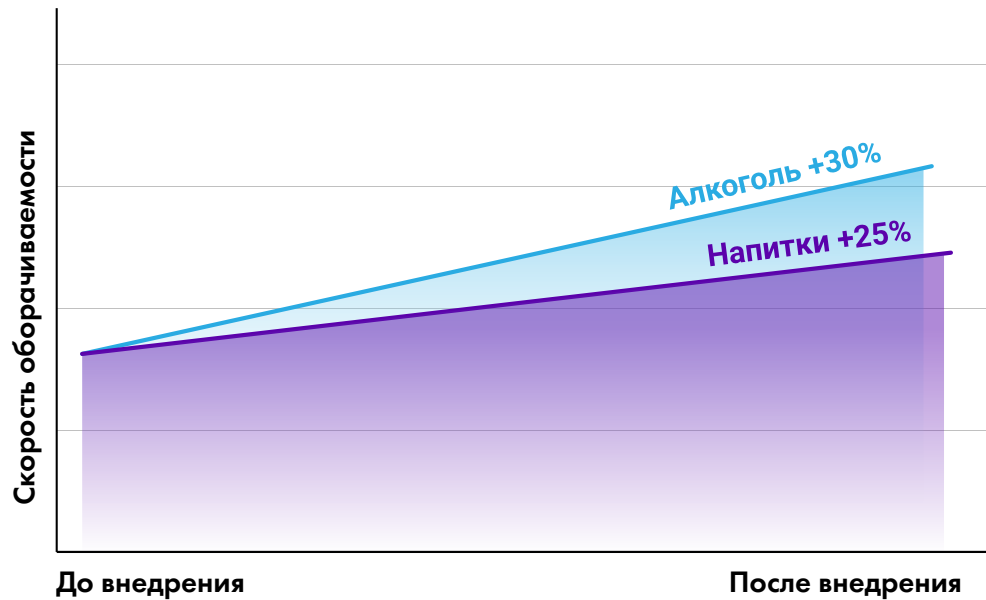


Начать процесс по минимизации товарных остатков и "освобождению" денежных средств, замороженных в товарных остатках продуктов, которым нет места в торговом зале.

В категориях **Напитки** и **Алкоголь** был оптимизирован ассортимент, за счет сокращения количества SKU на **35%**, что в свою очередь привело к сокращению товарных остатков категорий на **23%**.

При этом оборачиваемость категории **Напитки** ускорилась на **30%**, оборачиваемость категории **Алкоголь** ускорилась на **25%**.





Разработанные попозиционные планы позволили визуализировать выкладку товаров в магазинах, отобразить корпоративные блоки в разрезе брендов и поставщиков, благодаря этому плановая графика стала эффективным инструментом в общении с поставщиками относительно маркетинговых бюджетов по занимаемому месту на полке.


Так, показатель маркетинговой стоимости позиции на полке в категориях **Напитки**, **Алкоголь** вырос на **40%**.

КОМПЕТЕНЦИИ И ПРОДУКТЫ ABM Cloud





КОНТАКТЫ

 **RU** +7 (495) 204-15-09
UA +380 (44) 207-39-55
KZ +7 (727) 350-76-33
EE + 372 884-00-64

 **www.abmshelf.com**

 **sales@abmcloud.com**