

IBS RETAIL - современное
решение для
автоматизации торговли



Компания Expertek IBS

на сегодняшний день предлагает 3 комплексных системы для автоматизации бизнес процессов розничных торговых предприятий:



IBS Retail – ПРОГРАММНЫЙ КОМПЛЕКС для автоматизации одиночных и сетевых розничных торговых предприятий различной направленности и формата: продовольственный и непродовольственный сектор, «магазин у дома» и гипермаркет, одежда и бытовая техника, ювелирные украшения, оружие, строительные материалы и фармацевтические товары;



IBS GAS – ПРОГРАММНЫЙ КОМПЛЕКС для автоматизации предприятий нефтепродуктообеспечения от одиночных заправочных станций до крупных сетей;



IBS Analytic – мощный аналитический инструмент для торговых предприятий, сетей АЗС и нефтяных компаний, построенный на передовых технологиях OLAP.

Об Expertek IBS

Expertek IBS – дочерняя компания IBS, создана в 2007 году на базе подразделений, специализировавшихся на автоматизации розничных торговых предприятий, опыт и наработки которых росли и преумножались по мере развития розничного бизнеса в России.

IBS работает с предприятиями розничного сектора практически с момента своего основания в 1992 г. Для предоставления им услуг, а также специализированных программных продуктов, в том числе, собственной разработки, с 1999 года в структуре IBS функционировало внутреннее подразделение – Центр проектов ИБС. Среди его клиентов: сети магазинов Spar Middle Volga, Бизнес-Букет, Грин Лайн, ПО Мамоновское, Порт-Альянс, Ручка Ру, сети АЗС: British Petroleum, Экспонетфть, Роснефть и др. Всего практика внедрений собственных решений насчитывает уже более 1500 торговых предприятий и более 1000 АЗС.

Приобретение уникального опыта реализации проектов в области автоматизации торговых предприятий и активное развитие данного бизнеса привели к решению выделить его самостоятельную практику и усилить за счет оптимизации продуктового портфеля и консолидации ресурсов в рамках дочерней компании. В результате Центр проектов ИБС был преобразован в **Expertek IBS**. Генеральным директором **Expertek IBS** назначен Алексей Клопотовский, ранее возглавлявший Центр проектов ИБС.

Expertek IBS специализируется на разработке и продвижении тиражируемых решений, создаваемых на основе опыта масштабных проектов и уникальной экспертизы IBS, накопленной по итогам многолетней работы на рынке автоматизации АЗС и предприятий розничной торговли. Основными конкурентными преимуществами **Expertek IBS** являются высокое качество проработки решений, оперативность внедрения и, главное, снижение затрат на внедрение со стороны заказчика, которое достигается за счет возможности предложить готовое, отработанное на практике тиражируемое решение.

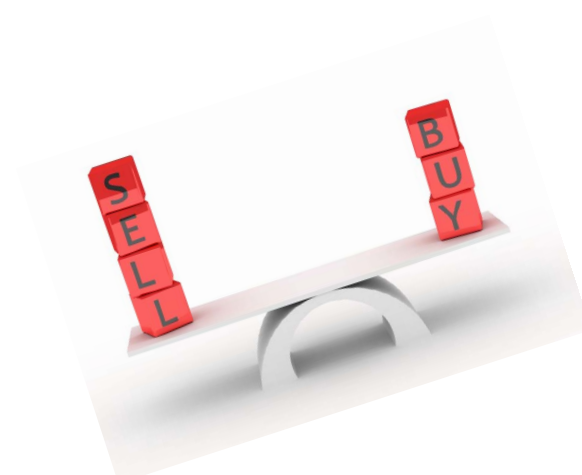
Опыт команды **Expertek IBS** нарабатывался совместно с лидерами развивающегося розничного бизнеса России. Большинство торговых предприятий начала 90-х не испытывало нужды в серьезных системах управления и учета, потому что это были, в большинстве своем, разрозненные магазины, оставшиеся с советских времен. Их территориальное распределение обеспечивало минимальную конкуренцию, что также не способствовало повышению требований к техническому и программному оснащению магазинов.

Существенные изменения в развитии информационных систем стали возможны с выходом на российский рынок мировых брендов, например, British Petroleum. Требования к информационным системам, которые были сформулированы такой компанией, на много опережали потребности большинства представителей российского розничного бизнеса. В этих непростых условиях компания IBS приступила к разработке и вывела на рынок информационных технологий собственные решения для автоматизации торговых предприятий и предприятий нефтепродуктообеспечения.

Стремительно растущий бизнес розничных продаж, выход на рынок новых сетевых ритейлеров и расширение уже действующих, постоянно растущие требования к информационным системам позволили дополнить программный пакет решений по автоматизации аналитическим блоком, который позволяет максимально оперативно и точно реагировать на изменения спроса, покупательской активности, выявлять недостатки в ассортиментной политике, а так же анализировать различные показатели деятельности предприятия.

Таким образом, на сегодняшний день компания **Expertek IBS** готова представить ряд решений для автоматизации практически любого направления розничного бизнеса. Настраивая эти решения в соответствии с требованиями заказчика, можно максимально точно учесть специфику конкретного предприятия.

IBS RETAIL – эффективное решение для ритейла



Система IBS RETAIL предназначена для управления товародвижением на предприятиях оптовой и розничной торговли.

Система позволяет быстро и надежно повысить эффективность и управляемость бизнеса и ориентирована на руководителей предприятий, которые хотят сфокусироваться на основных аспектах своего бизнеса, получить о нем цельное представление и стремятся:

- оперативно получать, обрабатывать и анализировать информацию о деятельности своего предприятия;
- привлекать новых покупателей;
- эффективно управлять ассортиментом;
- отслеживать любые критические параметры по компании в целом и каждому ее звену в отдельности;
- постоянно реагировать на быстро меняющиеся условия деловой среды и соответственно эффективно планировать работу на будущее;
- принимать обоснованные управленческие решения;
- рационализировать бизнес-процессы;
- добиться прозрачности и обеспечить динамичное развитие бизнеса;
- уменьшить объем ручной и рутинной работы сотрудников;
- работать в режиме реального времени с клиентами и Поставщиками;
- больше знать о своих клиентах;
- применять самые передовые гибкие и легкие в использовании технологии.

В основу решения были положены не только самые современные информационные технологии, но и аккумулированный опыт лучших ритейловых компаний в организации торгового бизнеса. Проекты внедрения **IBS RETAIL** в торговых компаниях, как правило начинаются с описания и моделирования бизнес-процессов, формирования функциональных требований к системе, т.е. той консалтинговой составляющей проекта, которая не только позволяет Заказчику сформулировать свои требования к системе, но и часто пересмотреть существующую организацию торгового процесса, понять преимущества автоматизируемых бизнес-процессов, познакомиться с аналогичными решениями в других торговых организациях. При этом внедрение таких систем сопровождается обучением сотрудников, передачей проектной и эксплуатационной документации, технической поддержкой системы со стороны системного интегратора в соответствии с принятой в компании **EXPERTEK IBS** методикой внедрения. Именно таким образом осуществляются проекты внедрения типового решения для торговых компаний **IBS RETAIL**.

Для кого предназначено решение IBS RETAIL?



IBS RETAIL может использоваться для управления деятельностью как отдельного торгового предприятия, так и сети магазинов не зависимо от формы организации (это может быть собственная сеть, франчайзинговая сеть, торговые комплексы с множеством юридических лиц и т.д.)

В решении предусмотрены особенности работы торговых предприятий различных форматов и специфики торговли продовольственными и непродовольственными товарами.

Наиболее эффективным решение **IBS RETAIL** становится для торговых предприятий, у которых:

- большой товарный ассортимент;
- присутствует собственное производство;
- большое количество поставщиков и различные условия работы с ними;
- используются различные формы программ лояльности;
- ограниченные оборотные ресурсы.



Архитектура решения IBS RETAIL

Архитектура **IBS RETAIL** спроектирована с учетом специфики и требований торговых предприятий.

Для решения задач управления товародвижением как в отдельном магазине, так и в торговой сети решение **IBS RETAIL** имеет в своем составе ряд программных компонент:

- **IBS TRADE HOUSE** — основная система, устанавливаемая на всех объектах сети: в Центральном офисе, на Центральном складе, в back-office в магазинах, и предназначенная для решения задач товарно-складского учета товаров и реализации услуг;
- **IBS СИСТЕМА ПЕРЕДАЧИ НОВОСТЕЙ** — система передачи новостей для связи магазинов и центрального склада с центральным офисом, интегрирована в **IBS TRADE HOUSE**, устанавливается на всех объектах сети;
- **IBS UniFO** — система контроля и учета реализации товаров и услуг на ККМ, устанавливается во front-office на рабочем месте кассира магазина;
- **IBS TH POS** — модуль контроля и учета реализации товаров и услуг на ККМ, интегрирован в **IBS TRADE HOUSE**, поддерживает on-line работу с базой данных и обеспечивает множество программ лояльности.

Каждый программный блок требует авторизованного доступа и обладает устойчивой системой защиты данных от сбоев оборудования путем отката и восстановления транзакций. Использование автоматизированной системы управления **IBS TRADE HOUSE** позволяет организовать оперативное управление торговой сетью, состоящей из неограниченного числа объектов, находящихся на значительном расстоянии друг от друга. Система реализует следующую структуру: главный (региональный) офис, в котором ведется главная база данных, и торговые объекты — магазины с собственными базами данных.

IBS TRADE HOUSE поддерживает несколько вариантов взаимодействия между Центральным офисом и магазинами в зависимости от организации сети:

Децентрализованный - каждый магазин является самостоятельным подразделением, которое осуществляет закупку товаров напрямую у Поставщиков, самостоятельно дополняет справочники товаров и Поставщиков, формирует ценовую политику. При этом часть товаров может приходиться с распределительного склада;

Централизованный - магазин получает весь сопутствующий товар только через распределительный склад и не ведет прямой работы с Поставщиками. Цены, ассортимент и количество определяются менеджерами в Центральном офисе, все справочники заполняются только сотрудниками Центрального офиса или распределительного склада;

Смешанный - часть товаров приходит со складов, а часть менеджеры магазинов напрямую закупают у Поставщиков, при этом менеджеры Центрального офиса контролируют процесс закупки товаров и ценообразования. Справочники заполняются как сотрудниками офиса и распределительного склада, так и персоналом магазина, которые затем синхронизируются Системой.

Типовые задачи розничных предприятий, решаемые с использованием IBS RETAIL

В условиях развивающейся рыночной экономики в России ситуация на рынке динамично меняется. В результате слияния и поглощения торговых компаний появляются новые структуры розничной торговли, способные конкурировать в борьбе за покупателя благодаря предоставлению продукции более высокого качества и широкого ассортимента, снижению цен, расширению сферы услуг и улучшению их качества, лучшему пониманию потребностей покупателей. **IBS RETAIL** является эффективным инструментом управления для сотрудников торгового предприятия.



Первоочередной задачей торгового предприятия является увеличение товарооборота и прибыли компании.

Что необходимо руководству торговой компании для организации эффективной работы в условиях все возрастающей конкуренции?

Основные задачи, решаемые руководителями торговых предприятий:

- учет товародвижения во всех звеньях торгового предприятия
- анализ товарооборота, формирование и поддержка оптимального ассортимента товаров, приносящих наибольший доход и удовлетворенность покупателей
- анализ покупательских групп и их предпочтений и формирование эффективных программ лояльности
- эффективные способы формирования оптимального и своевременного заказа товара
- эффективное управление оборотными средствами
- контроль за количеством и качеством товаров
- и другие.

Для того чтобы перечисленные задачи успешно решались, у руководителей торговых компаний должна быть необходимая информация, а также средства ее сбора, хранения, обработки и анализа.

IBS RETAIL обеспечивает учет товародвижения во всех подразделениях торгового предприятия

Расчетно-кассовый узел магазина



Расчетно-кассовый узел или front-office является, пожалуй, основным местом коммерческой активности любого торгового предприятия.

Организация расчетно-кассовой зоны напрямую влияет на размер прибыли магазина.

К оборудованию и работе кассового узла предъявляются три основных требования:

- Быстрота обслуживания покупателей;
- функциональность и надежность;
- удобство для покупателя и кассира.

Все эти требования реализуются двумя путями - дизайном и эргономикой рабочих мест кассира и выбором соответствующего оборудования и программного обеспечения.

Front-office **IBS RETAIL** позволяет реализовать все требования, предъявляемые к расчетно-кассовым узлам для различных форматов и видов торговли: супермаркеты, гастрономы, универмаги, бутики, кассовые узлы отделов, прилавочная торговля.

С помощью **IBS RETAIL** расчетно-кассовые узлы выполняют ключевые функции обслуживания покупателей:

- Фиксация факта продажи с выдачей товарного/фискального чека
- Прием наличных денег от покупателя или оплаты по банковским картам, в том числе много валютной наличности и автоматический расчет сдачи;
- Оформление возврата товаров от покупателя;
- Предоставление персонифицированных опционов по карточным системам - карты лояльности, «Социальная карта москвича» и аналогичных.

Вся информация о работе кассового узла, включая данные по товарам в каждом чеке и скидкам по картам лояльности автоматически передается с касс в центральную базу данных для дальнейшего анализа и использования менеджментом магазина.

Выбор оборудования определяется предполагаемым потоком покупателей - для больших потоков (супер и гипермаркеты) используются соответствующие модели ведущих мировых производителей POS систем и сканеров штрих кода, а для менее ответственных участков - недорогие моноблочные модели POS-терминалов или систем на базе компьютеров с фискальными регистраторами и ручные сканеры штрих кода.

Распределительный склад и/или склад магазина



Основными функциями оптовых складов (распределительных центров) или складов магазинов, подлежащих автоматизации, являются:

- прием товаров от Поставщиков;
- передача товаров в магазин;
- оптовая реализация товаров;
- возврат товаров Поставщикам;
- списание товаров;
- проведение инвентаризации.

В системе осуществляется регистрация всех учетных операций склада, в том числе прихода, возврата Поставщику, списания, внутренних перемещений, инвентаризации и др.

Для ускорения обработки больших потоков товаров и ускорения инвентаризаций в Системе предусмотрено использование современных мобильных терминалов сбора данных и сканеров штрих-кодов.

Центральный офис или офис магазина



Анализ товарооборота, формирование и поддержка оптимального ассортимента товаров, приносящих наибольший доход и удовлетворенность покупателей



Определение наиболее эффективного товарного ассортимента является важнейшей задачей предприятия розничной торговли. Слишком широкий ассортимент продаваемых товаров приводит к конкуренции между товарами внутри магазина, слишком узкий — к потере потребителей. Только качественный и регулярный сбор и анализ данных о товарообороте, мониторинг цен конкурентов позволят грамотно и эффективно сформировать товарный ассортимент.

IBS RETAIL позволяет управлять ассортиментной политикой торгового предприятия, применяя ассортиментные матрицы, индикаторы жизнедеятельности товаров, различные методики использования **ABC** и **XYZ** анализа.

Используя решение **IBS ANALYTIC**, которое представляет собой мощный инструмент, позволяющий консолидировать данные из **IBS RETAIL** и ДРУГИХ источников данных, менеджеры сети могут осуществлять:

- анализ товарооборота торговых предприятий и принимать решение о формате магазина;
- мониторинг и последующий анализ тенденций и закономерностей;
- анализ эффективности выкладки товаров в торговом зале и использования торговых площадей;
- анализ эффективности программ лояльности и маркетинговых акций;
- анализ динамики складских запасов для оптимизации и ускорения оборачиваемости товаров и оптимизации работы с Поставщиками.





Анализ покупательских групп и их предпочтений и формирование эффективных программ лояльности

Компании-ритейлеры прилагают значительные усилия и тратят немалые средства на сегментирование рынка — определение групп потребителей со схожими покупательскими предпочтениями. Лояльные покупатели превратились в самый ценный актив любой торговой компании. Правильное размещение товара, выявление групп покупателей для целевой рекламы и маркетинговых акций, использование бонусных программ может значительно повысить степень удовлетворенности покупателей, средний размер покупки, а также привлечь в магазины новых клиентов.

В системе **IBS RETAIL** реализована функциональность, позволяющая работать с дисконтными картами, планировать промоакции, управлять скидками и лояльностью покупателей, вести историю продаж с детализацией по каждому клиенту;

Скидки могут быть предоставлены всем покупателям, например, в период акций, распродаж, ликвидаций и пр. — это могут быть **СКИДКИ** на товар, количество товара или временные скидки. **СКИДКИ** могут предоставляться на категорию клиентов (VIP клиенты, золотые карты и пр.), **СКИДКИ** могут быть индивидуальными для конкретного покупателя (персонифицированные дисконтные карты магазинов сети).

При использовании собственных дисконтных карт предприятия на покупателя при покупке, дающей право на получение дисконтной карты, заводится персональная карточка и присваивается личный номер. Выданная клиенту дисконтная карта может действовать во всех магазинах сети, а может быть ограничена рамками нескольких (одного) магазинов.

Существуют различные типы скидок, предоставляемых владельцам дисконтных карт:

- скидки с фиксированным процентом на все товары;
- категорийные скидки (различный процент скидки на разные категории товаров);
- накопительные системы скидок.

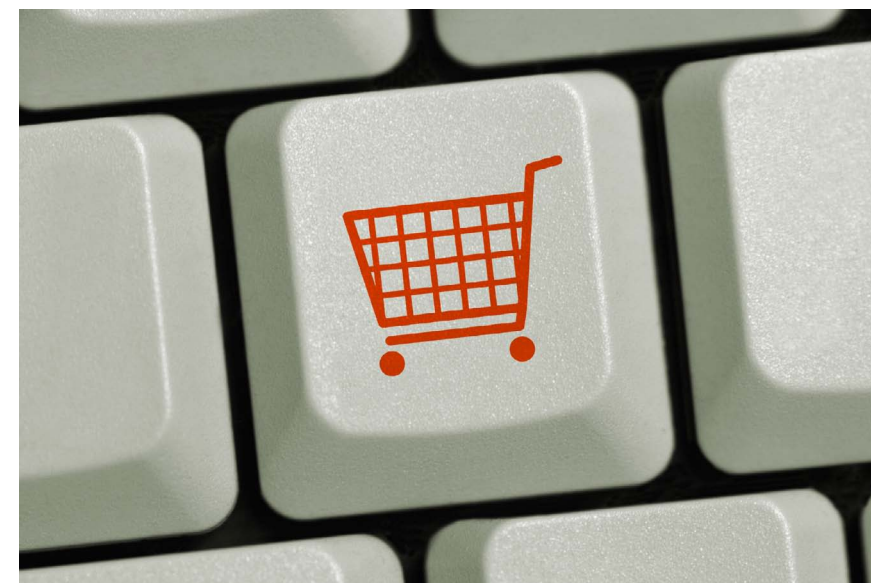
Накопительная система позволяет предоставить максимальное разнообразие дисконтных схем, т.к. предполагает изменение процента скидки от суммы покупок, совершенных клиентом, при этом существует возможность ограничить период времени, в течение которого покупателю предоставляется право совершить покупки, изменяя процент предоставляемой ему скидки.

По каждому покупателю можно посмотреть историю покупок, назначить накопительные или другие виды скидок, выдать любое количество дисконтных карт, поздравить его с днем рождения.

Анализ лояльности клиентов — владельцев дисконтных карт позволяет разрабатывать менеджерам маркетинговых подразделений наиболее эффективные и адресные маркетинговые акции.



Эффективные способы формирования оптимального и своевременного заказа товара



Для современной торговой компании очень важна задача своевременного заказа товара на самых выгодных для торгового предприятия условиях оплаты и их поставки. Задач при управлении закупками возникает множество — от планирования денежных средств на основе прошлого опыта, до контроля над менеджерами, выбирающими поставщиков.

Для автоматизации закупочной деятельности в Системе **IBS RETAIL** реализована мощная функциональность, называемая **Система Заказов**.

Базовый модуль Системы Заказов позволяет производить заказы товаров по так называемой децентрализованной схеме. При работе по этой схеме менеджеры магазина самостоятельно рассчитывают количество необходимых товаров для заказа по любому из предложенных в Системе методов расчета или вручную, согласовывают объем заказа и время доставки с Поставщиком и отслеживают исполнение заказов Поставщиками.

Расширенный модуль позволяет проводить заказы по двум схемам: централизованная и смешанная. При реализации централизованной схемы работы на основании автоматически сформированных данных об остатках в магазинах и на распределительных складах, темпах продаж на всех объектах менеджеры Центрального офиса рассчитывают количество необходимого к заказу товара и планируют время и объемы поставок в магазины и на распределительный склад. На объекты передаются данные об уже утвержденных запланированных поставках.

При работе по смешанной схеме менеджеры магазина могут сформировать заявку на необходимые товары и передать ее в Центральный офис. Менеджеры Центрального офиса консолидируют заявки и формируют заказы Поставщикам на основании потребностей всех торговых точек сети. После согласования объемов и цен поставок менеджеры Центрального офиса планируют график поставок товаров по магазинам и формируют поставки в соответствии с их заявками. При расчете заказа может быть учтен товар, уже имеющийся на распределительном складе Компании. Кроме описанных выше в Системе реализован также механизм заказов между объектами сети (магазин - магазин, магазин - склад) для перераспределения товарных запасов между объектами фирмы.

Использование функциональности системы заказов позволит снизить складские запасы и, как следствие, освободить дополнительные оборотные ресурсы и снизить потребность в складских площадях.

Современный инструментарий для работы с поставщиками – EDI – Электронный документооборот



В текущее время торговые розничные сети понимают важность и экономическую целесообразность сокращения ручного бумажного труда и «человеческого фактора», перед ними остро стоит проблема контроля исполнения заказа, мгновенного реагирования на изменения статуса заказа и поставки в автоматическом режиме.

Сегодня компания **EXPERTEK IBS** готова предложить современный подход и полную реализацию технологии **EDI** для своих Заказчиков, что позволит:

- Практически полностью исключить ручной ввод данных из процессов **SCM**
- Повысить эффективности работы всей цепочки.

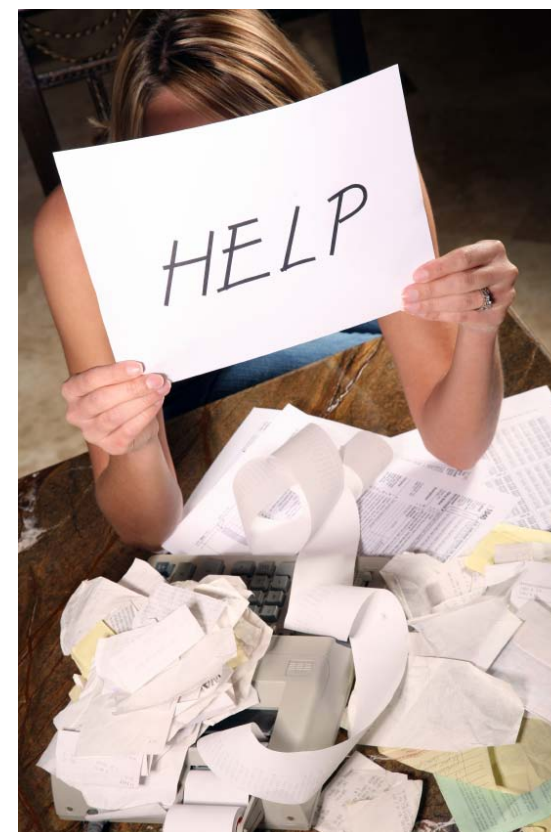
- Экономить затраты (телефонные переговоры, расходные материалы и т.д.) на основных этапах цепочки поставок — передача заказа поставщику, получение подтверждения получения заказа поставщиков, получение подтверждения поставки и т.д.
- Ускорить приемку товаров. Сократить временные затраты на исправление ошибок в счетах, заказах и других первичных документах
- Упростить и повысить эффект от использования терминалов сбора данных (ТСД) в процессе приемки товара и в других процессах **SCM**.

Поставщики имеют возможность использовать технологию **EDI** для подтверждения заказа несколькими способами:

- через простой Web-интерфейс провайдера **EDI**
- интегрировать свою учетную систему с **EDI**



Эффективное управление оборотными средствами



Располагаемые оборотные ресурсы в рознице обычно невелики, поэтому задача правильного распоряжения этими средствами становится крайне важной. Освобождение даже небольшого дополнительного объема оборотных средств может принести торговому предприятию значительное увеличение маржинальности по некоторым группам товаров. Ввиду того, что торговые предприятия находятся в условиях постоянной кредиторской задолженности большому количеству поставщиков, особое значение приобретает возможность выстраивания правильной работы с ними, так как это также может освободить дополнительные оборотные средства.

Для реализации управления финансовыми взаимоотношениями с поставщиками в системе **IBS RETAIL** согласно условиям договора момент возникновения и сумма задолженности перед Поставщиком фиксируется финансовыми обязательствами, формируемыми вручную или автоматически. В свою очередь выплаты Поставщикам планируются и осуществляются на основании данных финансовых обязательств.

Система **IBS RETAIL** обеспечивает различные механизмы формирования финансовых обязательств, которые фиксируются в договоре:

- оплата по поставке;
- оплата по поставке с отсрочкой платежа;
- оплата по реализации;
- оплата по реализации с отсрочкой платежа;
- оплата по реализации определенной части приходной накладной и другие.

Контроль за количеством и качеством товаров

В целях контроля за количеством и качеством товаров по мере необходимости или в соответствии с заранее утвержденным планом в магазине проводится инвентаризация. Инвентаризация может проводиться как на складе, так и в торговом зале. Инвентаризация может проводиться как по всему подразделению, так и выборочная - по одному критерию, например, товары одного производителя, товары, принадлежащие одной группе и прочим, а также по их произвольной комбинации.

Инвентаризация в **IBS RETAIL** может производиться тремя путями:



- путем ручного счета и заполнения пустографки;



- с использованием имеющихся в магазине кассовых аппаратов;



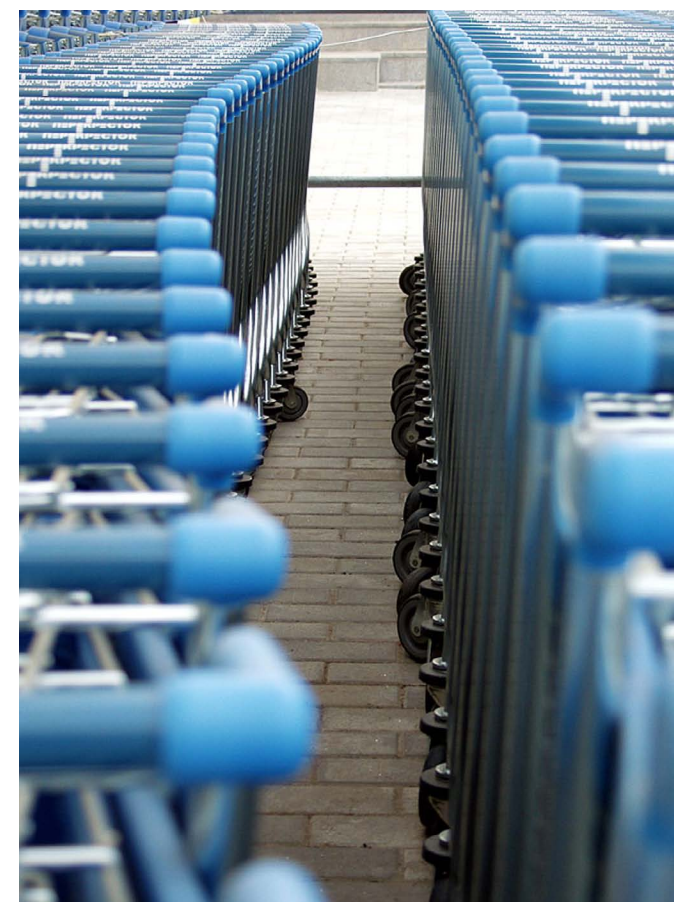
- с использованием терминалов сбора данных.

Последние два способа проведения инвентаризаций позволяют максимально ускорить и упростить процесс, а использование кассовых аппаратов позволяет избежать покупки дорогостоящих терминалов сбора данных.

IBS RETAIL – решение для торговых предприятий различных форматов

Особенностью **IBS RETAIL** является поддержка работы как мультиформатной сети магазинов, так и магазинов, торгующих специфическими товарами. В **IBS RETAIL** реализованы различные особенности учета специфических товаров, таких как алкоголь, ювелирные изделия, оружие, серийный товар, а так же товары с несколькими единицами измерениями.

СУПЕРМАРКЕТЫ



В продуктовых супермаркетах для ускорения обслуживания покупателей используется, так называемая, фронтальная посадка кассира, лицом к покупателю. Для реализации этой особенности в **IBS RETAIL** предусмотрена работа со специальными модульными POS-терминалами и горизонтальными, вертикальными или биоптическими сканерами штрихкода, а также сканер-весами.

IBS RETAIL поддерживает одновременную работу от нескольких десятков касс расчетно-кассового узла супермаркета до сотен одновременно работающих касс.

С целью предупреждения нештатных ситуаций и устранению конфликтов на расчетно-кассовых узлах может устанавливаться система видео наблюдения, записывающая изображение кассовой зоны с информацией обо всех действиях кассы в этот момент (информация о просканированных покупках, оплате, операции на кассе).

Установленный в месте выноса товара в торговый зал кассовый терминал или персональный компьютер, работающий в режиме «Контрольная касса», позволяет проверить выносимый в зал товар, чтобы избежать ситуации с появлением в зале товаров, отсутствующих в базе данных магазина и, соответственно, на кассах, и других ошибок обработки товарного потока.

Развесной товар и продукция собственного производства могут фасоваться непосредственно в зале с помощью электронных весов, подключенных к **IBS RETAIL** или с помощью сканер-весов непосредственно на кассе.

Продовольственные товары имеют определенный срок годности. **IBS RETAIL** поддерживает работу с такими товарами, выдавая товароведам информацию о товарах на реализации с истекающим сроком годности.

Для удобства покупателей в торговом зале могут устанавливаться информационные киоски **IBS RETAIL**, с помощью которых покупатели могут получить расширенную информацию о предлагаемых товарах, местах их нахождения в торговом зале и др.

БУТИКИ

Торговля одеждой, обувью и другими товарами fashion сегмента рынка имеют свои особенности, а именно учет градаций по размерам, цветам, моделям и другим признакам. Спрос на этот товар подвержен серьезным сезонным колебаниям и модным тенденциям, поэтому для полноценного учета, заказа и прогнозирования продаж необходимо иметь максимально детализированную информацию не только по типу товара, но и по его измерениям или признакам.



Товар в **IBS RETAIL** может учитываться по так называемой шкале признаков. Товар, разбитый по шкале признаков, может иметь разные продажные цены, т.е. каждый признак имеет свою цену продажи. На каждую единицу товара можно напечатать свою штрихкодированную этикетку в соответствии с его признаками. Справочник шкал многоуровневый, каждый признак первого уровня делится на признаки второго уровня и так далее.

В торговые залы с элитными товарами, выполненными в эксклюзивном дизайне, могут устанавливаться дорогие POS-терминалы IBM серии 500, дизайн которых будет соответствовать концепции торгового зала, либо используются блочные модели серии **ShurePOS-SK**, моделируя рабочее место кассира под самые высокие дизайнерские требования.

СТРОЙМАТЕРИАЛЫ, МЕБЕЛЬ, БЫТОВАЯ ТЕХНИКА



Особенностью торговли крупной бытовой техникой, мебелью, строительными и другими товарами является так называемый режим «торговля по образцам», когда покупатель выбирает товар в зале или на складе по образцам, затем оплачивает и получает покупки не на кассе, а на складе.

Для реализации такого типа торговли в **IBS RETAIL** реализован режим торговли по образцам. Покупатель вместе с менеджером торгового зала выбирает товар по выставленным образцам. Менеджер с помощью мобильного терминала сбора данных производит сканирование персональной карточки покупателя и выбранных товаров. По окончании выбора менеджер экспортирует данные из терминала в Систему **IBS RETAIL**, а покупатель предъявляет свою карточку кассиру, который, отсканировав карточку, получает автоматически сформированный чек для оплаты или коррекции покупателем. После оплаты чека покупатель на складе получает свои покупки.

Возможен вариант, когда желаемого товара в зале нет или недостаточно. Используя модуль «**Экран продавца**», установленный в торговом зале, менеджер магазина может быстро уточнить наличие и зарезервировать требуемый товар в любом другом магазине сети.

АПТЕКИ



Аптечный товар является специфическим видом товара, товароборот которого регулируется и регламентируется соответствующими законодательством. В связи с законодательными аспектами, товары медицинского назначения учитываются по партиям для обеспечения прозрачности ценообразования, контроля цен по государственному реестру и т.д. В системе **IBS RETAIL** реализован полноценный партионный учет с возможностью контролировать сроки годности

препаратов, выявлять фальсифицированные и забракованные партии, обеспечивать прозрачность ценообразования. Также реализована вся необходимая отчетность в разрезе партий/серий.

Жизненно важные и необходимые лекарственные средства и изделия медицинского назначения (ПЖВНЛС), подлежат регистрации в государственном реестре цен и обладают регулируемой государством торговой наценкой. В системе **IBS RETAIL** реализована функция контроля наценки на препараты ПЖВНЛС, а также гибкая настройка под особенности региональных законодательств, касающихся наценки на фармацевтические препараты.

Использование Системы IBS RETAIL позволит избежать грубых нарушений законодательства в сфере розничной торговли товарами медицинского назначения.

ПРЕДПРИЯТИЯ БЫСТРОГО ПИТАНИЯ



Помимо продаж товаров и услуг, **IBS RETAIL** автоматизирует продажи в точках общественного питания, как организованных при магазинах, так и ведущих самостоятельный бизнес. Система позволяет автоматизировать процессы реализации кулинарии, бара, кафе, ресторана любого масштаба. Кроме того, Система позволяет полностью контролировать процесс производства товаров.

Бизнес-процессы сопровождаются всеми необходимыми печатными формами: меню, планом-меню; требованием в кладовую; документом нехватки продуктов (документом, анализирующим остатки необходимых ингредиентов на кухне и складе кухни, и определяющим общую нехватку товара, необходимую для закупки); заборными листами; калькуляционными карточками.

АЛКОМАРКЕТЫ

Алкогольная продукция также является специфическим товаром, розничные и оптовые продажи которого контролируются государственными органами.

В системе **IBS RETAIL** реализована вся специфика учета группы товаров «**Алкогольная продукция**» - учет партий алкоголя в различных разрезах, дополнительные показатели учета для алкоголя (упаковки, декалитры, декалитры по крепости), в системе автоматически ведутся соответствующие алкогольные декларации с учетом специфики региональных законодательных актов, обеспечивается автоматическое создание сопроводительной документации и отраслевых форм и обязательных федеральных и региональных отчетов. **IBS RETAIL** имеет ряд возможностей, ограничивающих продажу спиртных напитков по временным рамкам, установленных законодательством различных регионов. Временные рамки являются настраиваемым механизмом, что обеспечивает гибкость системы при изменении законодательства. Система поможет операторам избежать ошибок при формировании обязательной отчетности.



ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР



Как правило, ТЦ предоставляют торговую площадь в аренду различным торговым предприятиям, каждый из которых осуществляет свою деятельность обособленно. **А что если объединить эти торговые предприятия в одной системе автоматизации? Преимущества очевидны:**

- возможно увеличить общий поток покупателей, реализовав единую систему лояльности для всех торговых точек ТЦ, но при этом обеспечить индивидуальность коммерческой и маркетинговой политики каждой торговой точки.
- существенно сократить стоимость внедрения и последующего сервисного сопровождения за счет привлечения единой компании поставщика.
- сократить затраты на оборудование за счет объемной поставки унифицированного оборудования для всех торговых точек.
- обеспечить качественное и недорогое гарантийное и постгарантийное обслуживание опять же за счет наличия унифицированных запчастей и выделенного сервисного инженера для всех торговых точек ТЦ.
- значительно сократить затраты на ИТ

специалистов и др.

В Системе **IBS RETAIL** реализована возможность работы в единой базе данных множества юридических лиц и объектов, при этом обеспечивается безопасность и конфиденциальность информации, путем разграничения прав доступа. В случае если торговое предприятие закрывает торговую точку в ТЦ, то вся история его работы может быть перенесена в его собственную БД, таким образом, вложенные средства в автоматизацию торговой точки сохраняются.

Для администрации ТЦ такое «объединение» всех арендаторов в единую сеть позволит качественно выделить себя среди конкурентов, а также поможет оперативно управлять маркетинговыми программами.



Преимущества решения IBS RETAIL

Универсальность и масштабируемость — Система может быть поставлена в минимальной конфигурации, а затем плавно вырасти в мощный полнофункциональный комплекс.

Эргономичность — на рабочем месте операторов-кассиров используются универсальные POS-терминалы и различные типы сканеров штрих-кодов, которые позволяют осуществлять реализацию товаров и услуг по штрих-кодам, проводить прием наличных и безналичных платежей и т.д. При этом оператор-кассир может пользоваться как специализированной клавиатурой и сканером, так и только клавиатурой.

Оптимизация бизнес-процессов и снижение трудозатрат — автоматизация полного цикла основной деятельности позволяет оптимизировать основные и вспомогательные бизнес-процессы, исключив дублирование функций и операций, а также значительно ускоряет выполнение рутинных операций по вводу данных.

Гибкое управление ассортиментной и ценовой политикой — предоставляемые Системой аналитические возможности позволяют выявить наиболее продаваемые товары; товары, приносящие максимальную прибыль; залежавшиеся товары; а также выявить изменение спроса в зависимости от уровня цен и пр.

Учет и управление запасами, сокращение потерь — Система обеспечивает оперативное получение товарных отчетов по оборотам и остаткам, автоматически резервирует товар при выписке счета покупателю на складе. В Системе предусмотрен полный контроль за работой операторов-кассиров и состоянием денежных ящиков с возможностью получения отчетов по всем видам принимаемых валют и платежей.

Оптимизация работы с Поставщиками — снижение издержек на закупку и поставку товаров. **IBS RETAIL** позволяет оптимизировать поставки товаров в каждый магазин напрямую от Поставщиков или через управляемый Системой распределительный склад, контролировать исполнение Поставщиками своих обязательств по срокам, количеству и качеству товаров, а также финансовых условий поставки. Оптимизация финансовых взаимоотношений с Поставщиками ведется за счет автоматического формирования финансовых задолженностей в соответствии с условиями договоров на поставку товаров.

Учет нескольких юридических лиц в едином информационном пространстве - **IBS RETAIL** поддерживает учет товарных операций нескольких юридических лиц в Системе с отчетностью, как по каждой фирме, так и по всему торговому холдингу.

Открытость — Система имеет возможность передавать данные в другие информационные системы.

Соответствие законодательству — Система соответствует требованиям законодательства России и всех тех стран, куда осуществляется поставка программного продукта. По мере вступления в силу новых законов, норм, изменений налогового законодательства в **IBS RETAIL** вносятся соответствующие изменения, и производится обновление системы на объектах заказчика.

Надежность — **IBS RETAIL** создана на основе промышленной системы управления базами данных OPEN EDGE (PROGRESS), обеспечивающей устойчивую работу Системы с большими объемами данных и их сохранность при различных аппаратных сбоях. В аппаратной части Системы используется компьютерная техника ведущих мировых производителей.

Качественное внедрение — компания **EXPERTEK IBS** имеет многолетний опыт внедрения систем автоматизации в оптово-розничной торговле, по желанию Заказчика осуществляется полный запуск торгового предприятия «под ключ» включая установку систем защиты от противозаконных действий недобросовестных покупателей и персонала торгового предприятия. В рамках проектов выполняются поставки и установка оборудования и программного обеспечения, обучение персонала, техническое сопровождение и обслуживание Системы в любом регионе в гарантийный и постгарантийный период.

Направления развития системы IBS RETAIL

Программные продукты, из которых состоят комплексные системы, постоянно совершенствуются и дополняются новыми функциональными возможностями. Основным фактором развития, конечно же, являются наши заказчики, растущие потребности которых, не дают этому развитию остановиться. А накопленный за многолетнюю практику разработки и внедрения решений опыт позволяет нам прогнозировать потребности розничного бизнеса и предлагать своим клиентам готовые решения еще на этапе построения бизнес-идеи.



1. Разрабатываются новые информационные сервисы для покупателей с использованием информационных сенсорных киосков (электронные консультанты, прайс-чекеры, путеводители и т. д.).

2. Внедрены и развиваются решения с использованием электронного документооборота - EDI.



3. Разрабатывается функциональность WMS для автоматизации складов торговых предприятий.



4. Совершенствуются технологии управления ассортиментом и запасами торговых предприятий, анализ оборачиваемости.



5. Мерчендайзинг. Задание топологии торговой площади. Планирование выкладки товаров.

Успешные клиенты – лучшая рекомендация

Решение вопросов эффективного развития бизнеса клиента – торгового предприятия является приоритетной задачей деятельности **EXPERTEK IBS**.

EXPERTEK IBS это:

- Надежность
- Большой опыт работы на рынке автоматизации
- Высокое качество обслуживания
- Индивидуальный подход к каждому клиенту
- Технология внедрения и сопровождения
- Комплексная поддержка, консультирование
- Персональный менеджер
- Сервисное обслуживание
- Постоянное развитие

Решение **IBS RETAIL** проверено на практике и успешно работает на ведущих предприятиях отрасли розничной торговли:





Автоматизация • Консалтинг • Поставка оборудования • Сервисное обслуживание

expertek 
IBS

Россия, 127434, Москва, Дмитровское ш., 9 Б
Тел. (495) 967 8080, Факс (495) 967 8081
e-mail: expertek@ibs.ru
www.expertek.ru