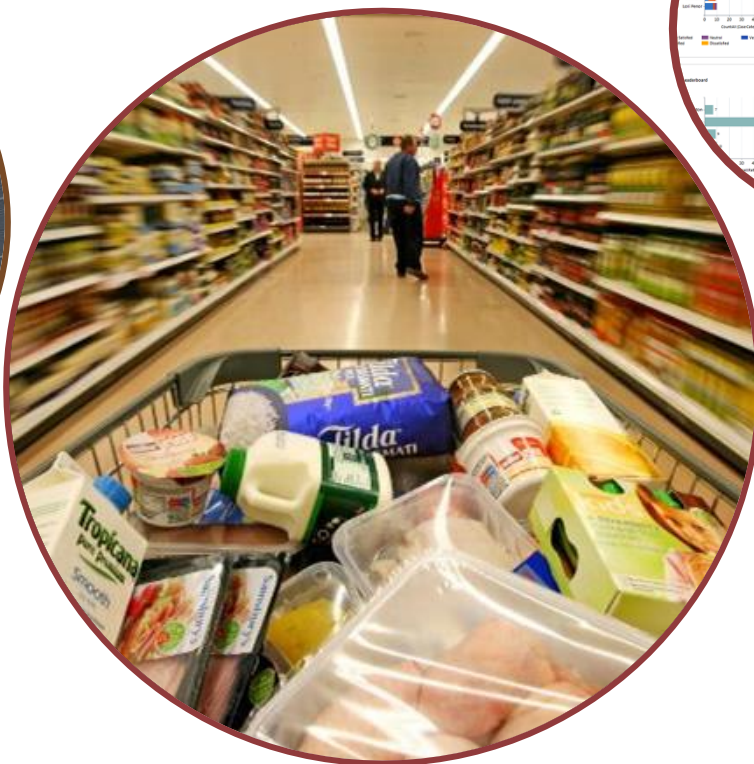


# ИТ-инструменты для работы с ритейлом: СЭД и CRM



Igor Castillo  
2016-05-26

*Paulig*

# Компания Паулиг РУС

- Подразделение финской компании Густав Паулиг, основанной в 1876 году.
- Основное направление деятельности, производство и продажа натурального кофе
- В России с 1990 года
- В 2011 году, построен завод в Твери.
- Продукты представлены во всех федеральных и большинстве локальных розничных сетей России и СНГ

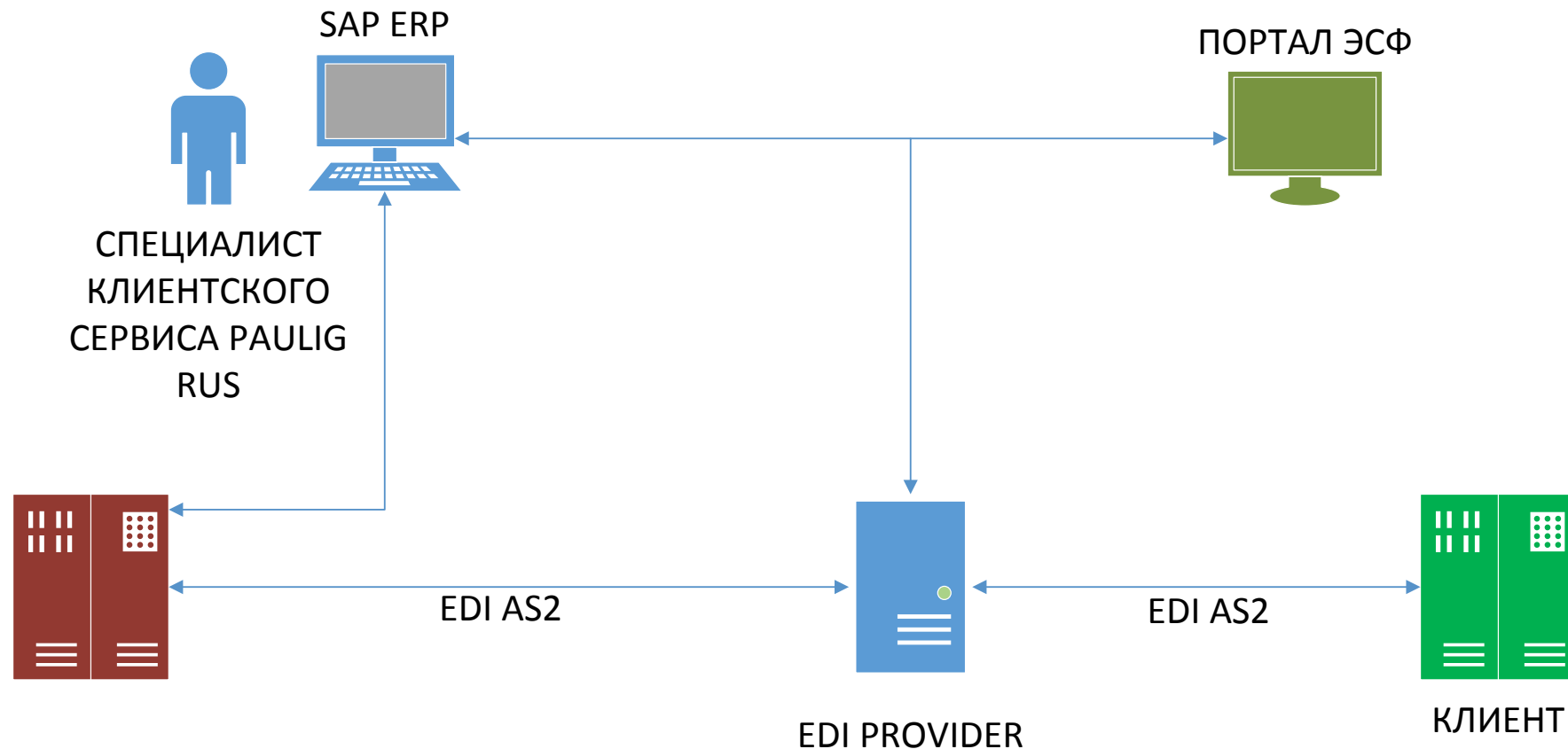


# EDI как средство общения с ритейлом

- Первая EDI платформа была внедрена в 1995 году (В России с 2010 года)
- На данный момент подключены все Федеральные розничные сети
- Используются все стандартные логистические сообщения
  - Заказ
  - Ответ на заказ
  - Уведомление об отгрузке
  - Уведомление о приемке
  - Ценовые листы
  - INVOIC
  - ЭСФ
- Так же используется обмен Юридически значимыми документами (ценовые соглашения, акты) и прием СФ от Сетей



# ПАУЛИГ РУС EDI



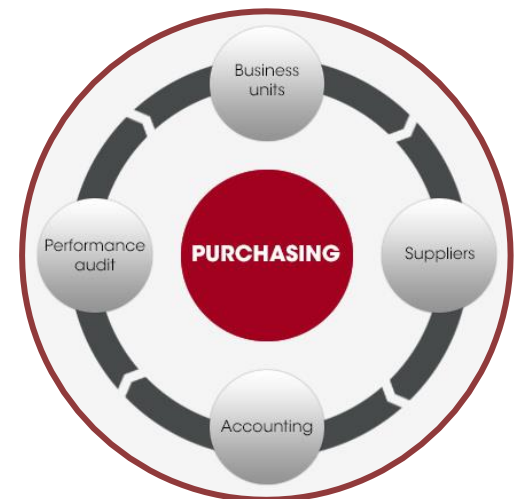
Объем отгрузок\продаж через EDI – 55% оборота (план 2016 70% )

Объем заказов по EDI – 65 %

# ЭДО с поставщиками – путь к VMI



- Улучшение качества поставок критичных для производства материалов
  - Снижение временных расходов
  - Отслеживание «узких мест» в цепочке поставок и их устранение.
- 
- Интеграция с ERP системой
  - Снижение транспортных и складских расходов



# Важный пункт - Внутренний ЭДО

- Упорядочивание потоков внутренней информации с помощью систем ЭДО
- Улучшение качества обслуживания наших клиентов
- Экономия времени в обработке входящей документации
- Улучшение взаимодействия отдела продаж и финансов
- Как результат улучшение скорости финансовых потоков



Ответственный менеджер

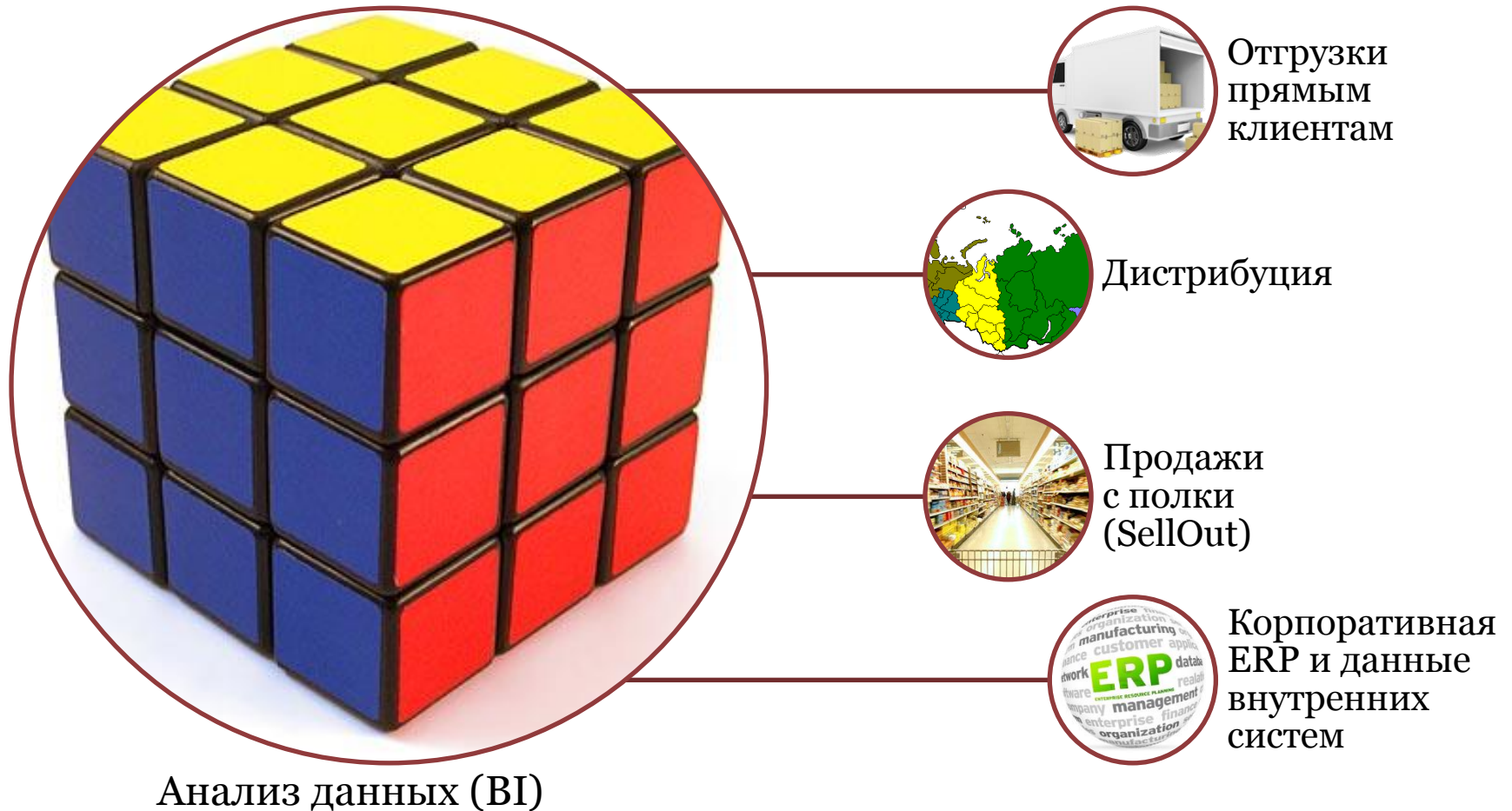
Финансовый контролёр

Бухгалтер с правом конечной подписи

*Типичный поток ЭДО документа в компании Паулиг РУС*



# Интеграция EDI с системами Бизнес Аналитики (BI)



# Почему CRM?

- Знаем ли мы, что реально нужно покупателю?
- Как часто покупатели покупают наш продукт ?
- Соответствует ли наш ассортимент тому, что реально хочет покупатель?
- Как покупатель реагирует на промо акции?
- Как мы храним все наши данные?
- Можем ли мы работать с ними совместно?
- Можем ли мы анализировать данные в простой и ясной манере?
- Можем ли мы быстро реагировать на возникающие на рынке ситуации и эскалировать их?





# Организация контроля мерчандайзинга в Paulig RUS CRM



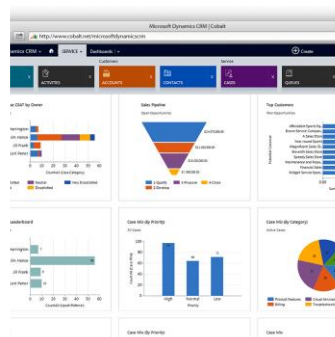


# Последствия внедрения EDI и CRM для бизнеса



Ускорение бизнес процессов, улучшение качества обслуживания клиентов, снижение логистических расходов.

Улучшение выкладки товара в торговом зале, уменьшение скорости обработки информации «из полей»



Большое спасибо !

Игорь Кастильо

*Exploring Great Taste*