

# Какие новые задачи стоят перед ИТ-службами российского ритейла?

**Антон Левилов**

Москва, 2014 г.



**Новард**



**От корпорации  
«Эконика»  
к группе компаний  
«Новард»:  
КУРС НА НОВЫЕ  
БИЗНЕС-ОТКРЫТИЯ**



**Новард**

# Группа компаний «Новард» - диверсифицированный стратегический холдинг:

- Специализированная женская обувная сеть каскетов
- Инвестиционно-девелоперская компания
- Промышленное и строительное оборудование
- Коммерческая недвижимость
- Проектное финансирование



**ЭКОНИКА®**



**Филиалы и подразделения – более чем в 50 регионах России**  
**Количество сотрудников – более 2000 человек**

# Наши ценности



1. Лидерство
2. Постоянное развитие и совершенствование
3. Надежность
4. Работа в команде
5. Традиционные российские ценности

## Наша миссия

Создание и продвижение новой бизнес-модели, сочетающей передовой мировой опыт с лучшими российскими традициями предпринимательства и меценатства

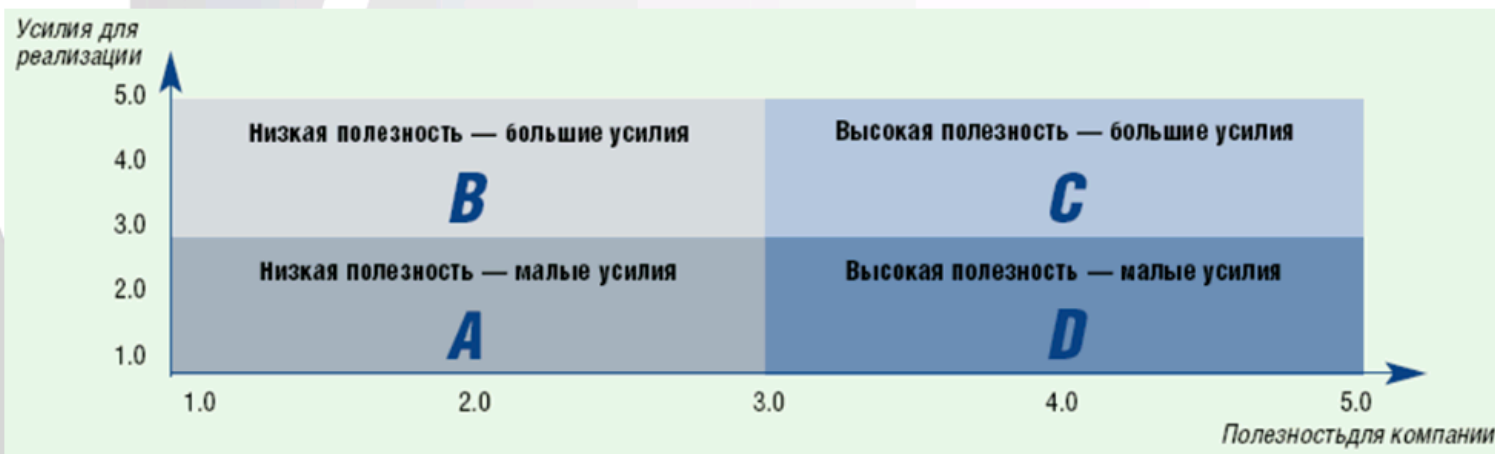
- Развиваясь, мы вносим свой вклад в экономическое, культурное и духовное процветание России;
- Мы ориентируем наш бизнес на потребителя, всегда предлагая ему лучшие товары и услуги;
- Мы строим отношения с партнерами на качественно новом уровне, открывая миру Россию, готовую к равноправному и плодотворному сотрудничеству;
- Создавая высокоэффективную команду, мы заботимся о профессиональном и духовном развитии, а также благосостоянии наших сотрудников.

Начало 2014 года:

**Характеристика момента —  
есть ли у вас «живой» бизнес-план на 36,6?**

Если вы уже утвердили ИТ планы на 2014 год, то сегодня имеет смысл их пересмотреть!

1. Разумный отбор программ развития ИТ-систем и сервисов в планы 2014 года.
2. Разумная оптимизация расходов.
3. Повышение результативности ИТ-подразделения.



### Люди не собираются прекращать есть, пить и одеваться...

Клиент ожидает повышенного внимания к себе со стороны продавца и ему нравится использовать современные ИТ-решения для покупок товаров

Клиент не делает сколько-нибудь серьезных покупок в магазине без «экспресс» проверки в интернете на адекватность цены.

Клиент заранее обдумывает дорогие покупки, скрупулезно анализируя характеристики и сравнивая предложения между собой, выбирая лучший продукты по самой низкой цене. Мастерству продавца в процессе выбора часто просто нет места.

## Вводные тезисы. ИТ.

Сегодня ИТ уже стали одним из основных ресурсов, обуславливающих повышение конкурентоспособности компании.

И, зачастую, именно ИТ способствуют созданию новых бизнес-моделей (BIM, такси, сетевой банкинг)

# Характеристика момента

«Это не кризис – это новая экономическая реальность»

Современный диалог бизнеса и ИТ:

Если вы найдете решение, внедрение которого будет экономически оправдано, мы найдем средства, чтобы его внедрить...

## Предлагать бизнесу «умные» инновации

В программах лояльности, направленных на привлечение и удержание клиентов задачей является персонализация отношений с клиентами.

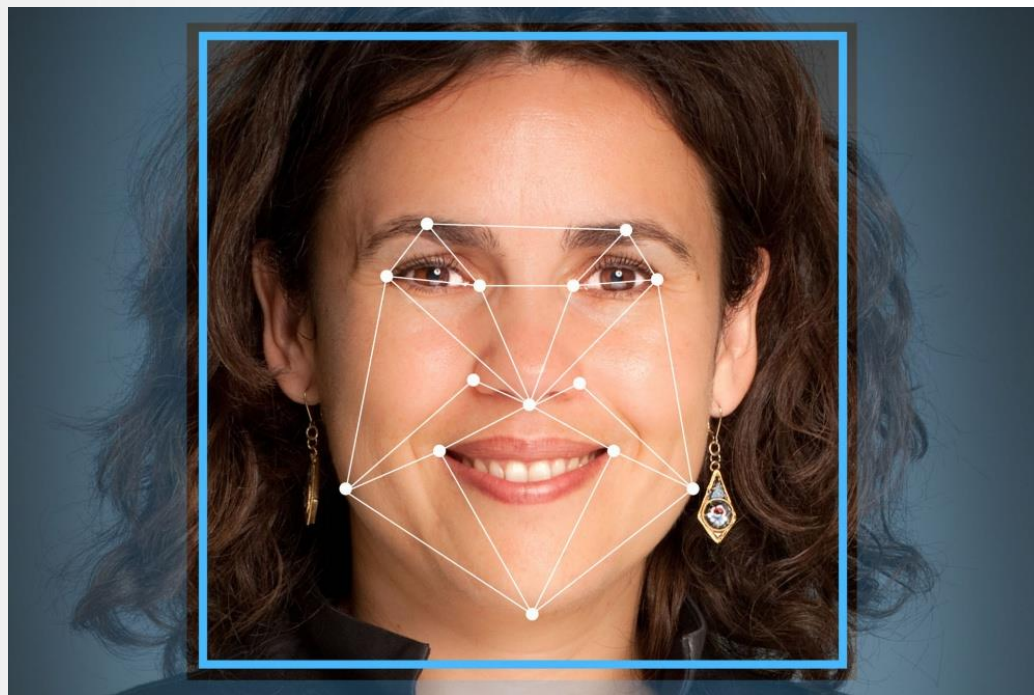
Нет смысла предлагать клиенту продукт, который он приобрел совсем недавно.

Нет смысла предлагать свой продукт клиенту из другой целевой аудитории.

# Узнавание постоянных клиентов

## Предлагать бизнесу «умные» инновации

На входе в магазин устанавливается камера, которая распознает лица входящих в магазин людей и передает изображение на компьютер.



Компьютер сопоставляет полученную картинку с базой данных и, если этот человек уже бывал в вашем магазине, то выводит информацию о нем и его предыдущих покупках, его размер одежды или обуви, а также дополнительную информацию, которую он указал, например, при подписании анкеты.

## Предлагать бизнесу «умные» инновации

В магазин ставится некое специализированное устройство, которое работает как вывернутый наизнанку Wifi-роутер. Оно сканирует эфир и засекает телефоны или др. девайсы с включенными wifi. Логинится никуда не надо и никакого трафика для перехвата не возникает. Покупатель или прохожий вообще никак не ощущает это. Сенсор считывает только MAC-адрес устройства.

Если сигнал слабый, то клиент проходит мимо по аллее или по улице - и таким образом считается трафик проходящих мимо. Если пересек уровень - значит зашел в магазин. Кроме того, можно считать время, в течение которого покупатель находился в магазине.

# Будущее в «мобильнике»

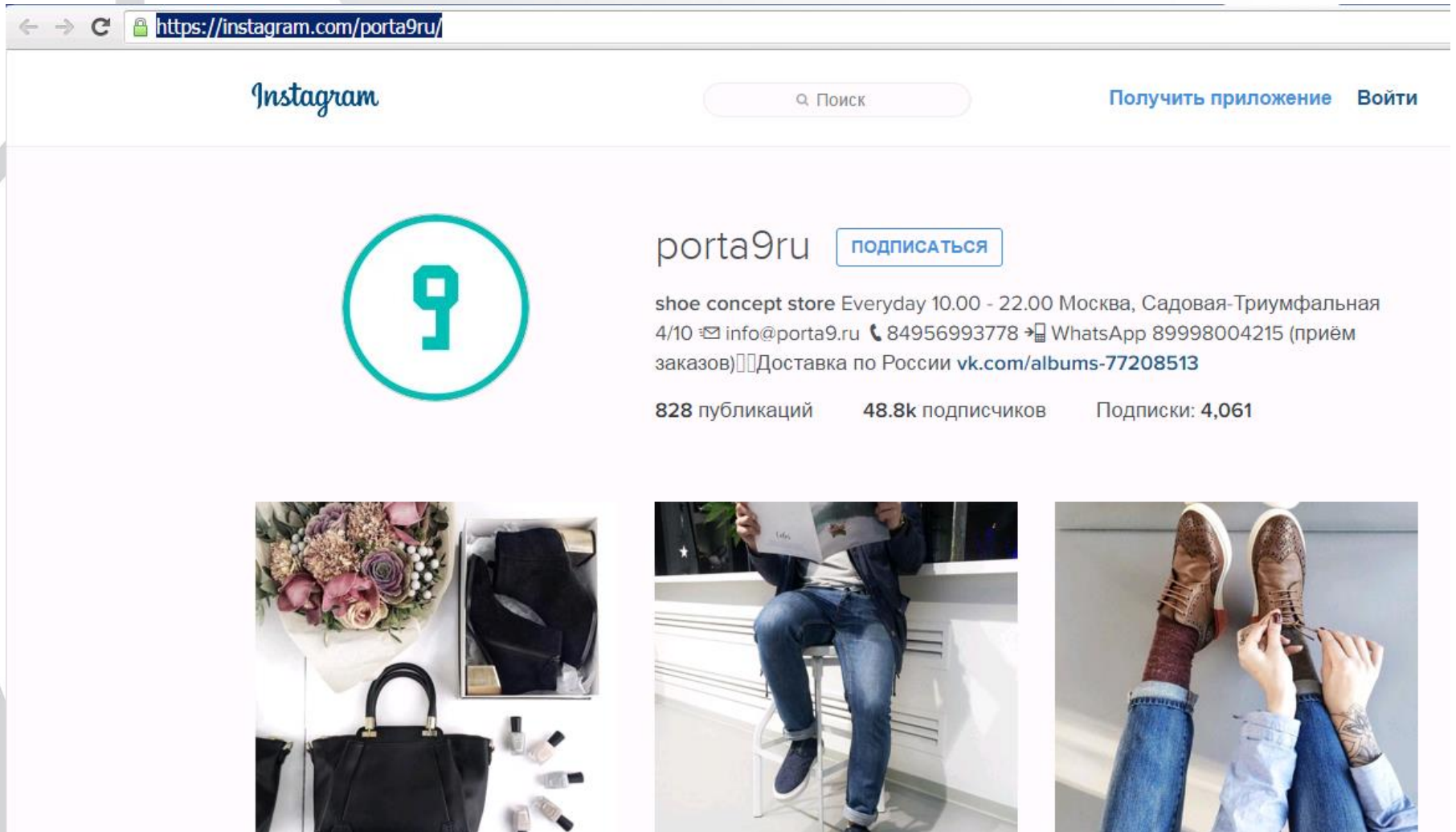
## Предлагать бизнесу «умные» инновации

Приложения для мобильных устройств, разрабатываемые ритейлерами. Подобные приложения представляют собой новый канал взаимодействия компании с клиентом.

Загрузив такое приложение на свое мобильное устройство, покупатель получает возможность пользоваться предоставляемыми ему скидками, накапливать баллы за совершенные покупки, узнавать о новых акциях

# Социальные сети как инструмент продаж. Новард

## Porta9



# Импортозамещение

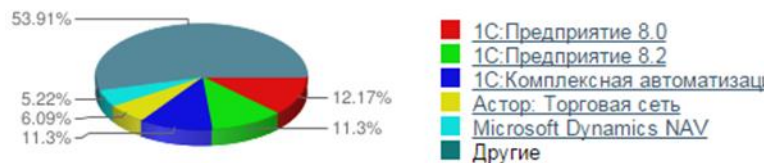
На минувшей неделе Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ) обратилась в правительство РФ с просьбой перенести как минимум на полгода вступление в силу закона, обязывающего госорганы с 1 января 2016 года обосновывать закупку иностранного программного обеспечения.

источник: <http://www.comnews.ru/node/98302#ixzz3r1ltgeJc>

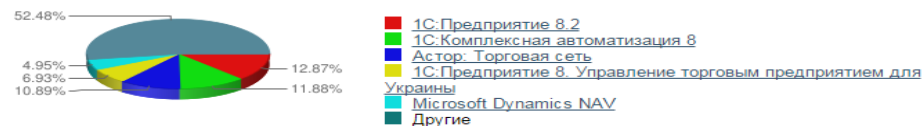
Материалы с <http://www.tadviser.ru/>

## Системы по количеству проектов внедрений (ERP / Торговля)

За всю историю 2012 год 2013 год 2014 год Текущий год



За всю историю 2012 год 2013 год 2014 год Текущий год



# Децентрализация ИТ-службы




ИТ-служба перестает быть подразделением компании, превращается в конгломерат сервисов, ресурсов, услуг. Находится на пути превращения в услугу.

# На телеком-рынке будет свой "Трансаэро"



<http://www.comnews.ru/node/98227>



Благодарю за внимание!  
Рад услышать ваши вопросы!

**Антон Левиков,**  
Директор по информационным  
технологиям группы компаний  
«Новард»



Новард