

## Шесть самых технологичных кейсов 2017 года

Источник - [retail.ru](http://retail.ru)

В 2017 году многие ритейлеры и производители внедрили новые технологии или поменяли подходы к привычным бизнес-процессам, в соответствии с требованиями новой экономической реальности. В обзоре мы собрали самые читаемые, обсуждаемые и запоминающиеся кейсы Retail.ru, вдруг, в суете рабочих будней, вы пропустили что-то любопытное.

### Как Unilever повысил продажи приправ Knorr в «Магнитах»

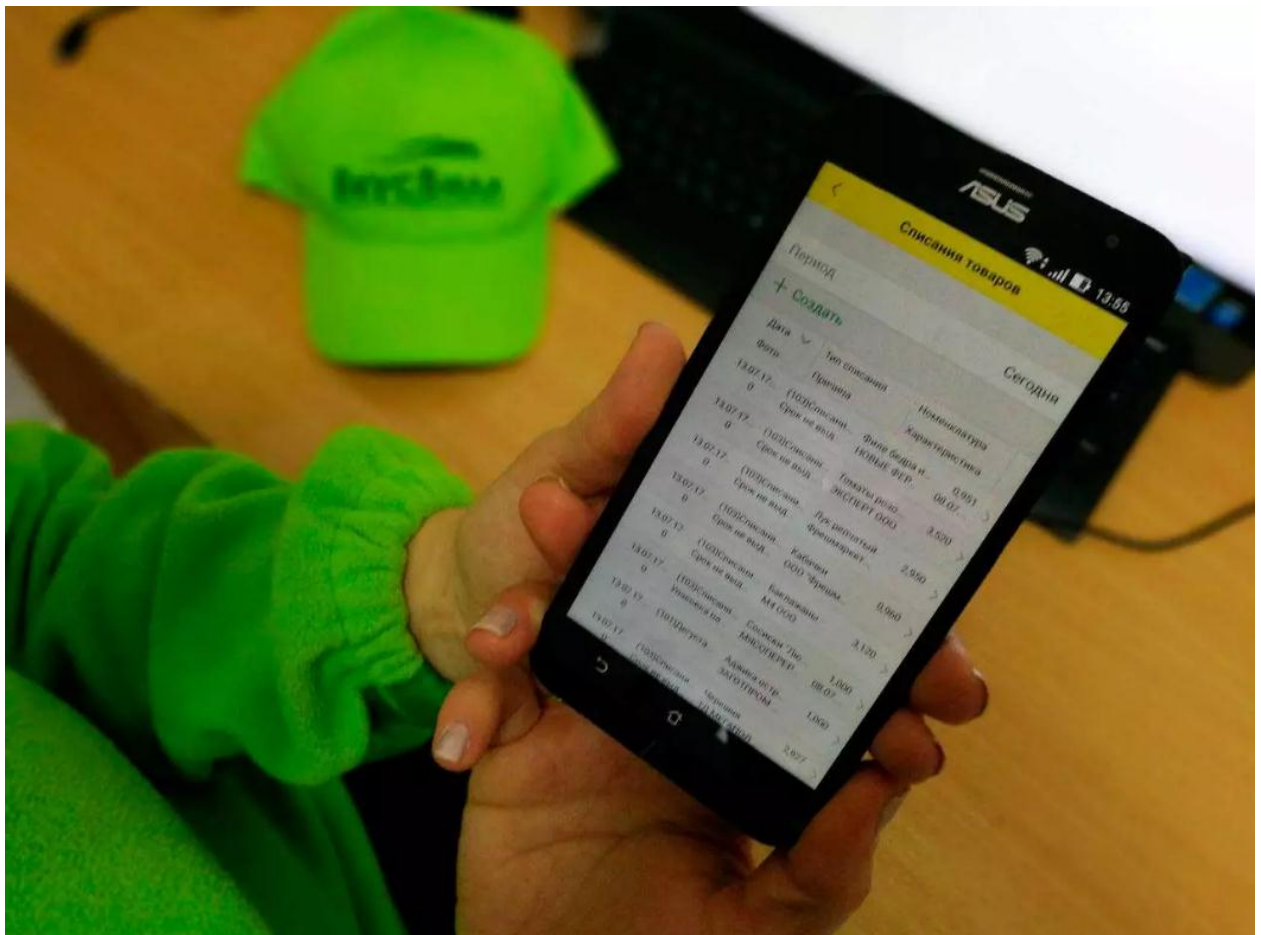


Unilever установил в сети «Магнит» специальные конструкции — мини-витрины для приправ Knorr и подтвердил на своем примере слова известного французского полководца: «Самые простые решения — одновременно самые

лучшие». Стойки разместили в зоне видимости покупателей на колоннах и столбах рядом с мясными и рыбными отделами магазина.

Таким решением Unilever «убил сразу двух зайцев» – повысил продажи приправ и получил выгодные условия по аренде полочного пространства, ведь столбы ранее не использовались как витрины. Проект был признан успешным, а затраты на его реализацию окупались быстро, поэтому компания планирует использовать конструкцию для других категории товаров.

## Как «ВкусВилл» управляет розничной сетью с помощью смартфона



В 2017 году «ВкусВилл» запустил мобильное приложение для своих сотрудников. Изначально проект был рассчитан на мерчендайзеров и кассиров, которым полагалось быть в двух местах одновременно – в торговом зале и возле компьютера с доступом к электронной почте. Затем, приложение стало полезным и для других сотрудников, ведь на экране мобильного устройства можно увидеть почти все – от возвратов и списаний товара до поломок оборудования.

Кстати, ежедневно через мобильное приложение в головной офис от работников поступает до 1Гб фотографий для разрешения различных вопросов и сложностей. По словам руководства сети, приложение «стоило копейки»:

аппараты предоставил «Мегафон» по цене 1 рубль за штуку, а программное обеспечение – «1С:Предприятие», которое и так было у «ВкусВилла». Экономия же от использования новой технологии исчисляется миллионами в месяц.

## Как «Декатлон» запустил технологию 3D-сканирования стопы



Персонализация и диджитализация для «Декатлона» — не пустой звук. В 2017 году ритейлер спортивных товаров запустил проект 3D-сканирования стопы для виртуального подбора идеально сидящей обуви. Разработка включает в себя специальный сканер и 2 мобильных приложения – для продавца и покупателя. Вся процедура подбора занимает около 20 секунд — за это время программа «примеряет» несколько тысяч пар обуви каталога и ранжирует модели по убыванию комфорта.

## Как «Лето» внедрила SRP-упаковку для яиц

Компания «Лето», которая специализируется на куриных яйцах, стала упаковывать свою продукцию в яркие SRP-упаковки (Shelf Ready Package) – специальную тару, которая позволяет не только транспортировать, но и выгодно презентовать товар на полке. За счет интересного дизайна шоу-бокса удалось не только сократить расходы на логистику и временные затраты на выкладку, но и увеличить продажи примерно на 15 % в магазинах группы X5 Retail Group.





## Как «Глобус» внедрил и расширил дуальную систему обучения сотрудников



Выращивать кадры выгоднее, чем нанимать, считают в компании «Глобус», поэтому в 2014 году ритейлер обратился к опыту коллег из Германии и внедрил в России дуальную систему обучения сотрудников, а в 2017 году выпустил первых студентов. Суть такого обучения — совмещение теоретической и практической части, когда студенты 3 дня в неделю проводят в колледже и 3 дня — в гипермаркете.

В итоге, компания получает готовых профессионалов по не очень популярным, но востребованным на рынке профессиям: мясник, повар, пекарь-кондитер, специалист розничной торговли и специалист складского дела.

Студенты получают стипендию в размере МРОТ, бесплатные обеды и униформу в «Глобусе». После обучения можно трудоустроиться в компанию и в магазины сети.

## Как «Voodoo Coffee» удалось автоматизировать работу при недостатке места



Средняя площадь кофе-поинтов сети «Voodoo Coffee» размером с кухню в хрущевке — всего 3-9 кв. м. В условиях нехватки пространства для кофейни встал вопрос размещения оборудования в точках продаж. Решение было найдено — компания внедрила систему Quick Resto, которая автоматизирует ресторанный бизнес по модели SaaS: серверное оборудование не нужно приобретать и обслуживать, достаточно купить планшет, роутер и принтер чеков.

Бэк-офис Quick Resto находится на облачном сервере и получить доступ к нему можно с любого устройства, подключенного к интернету, при этом, кассовому терминалу и периферийному оборудованию для стабильной работы интернет не нужен. По данным разработчиков, такая система может позволить предприятиям сферы HoReCa в 4 раза минимизировать затраты, по сравнению с традиционными системами автоматизации.