

«МАГНИТ» ЗАПУСТИЛ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПОРТАЛ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ

Розничная сеть запустила аналитический портал RetailService.Magnit, который позволит поставщикам оперативно получать актуальную информацию о наличии продукции на полках магазинов «Магнит» по всей России, отслеживать спрос, анализировать промо-кампании, товары в чеках, остатки на распределительных центрах. Отличительной чертой данного ресурса является возможность для поставщиков получать информацию о продажах практически в онлайн-режиме, на основе чего быстро принимать решения.

Сегодня у «Магнита» около 5 тыс. партнеров, более половины из них – региональные. Компания последовательно работает в направлении упрощения взаимодействия и повышения прозрачности, стремясь к долгосрочному сотрудничеству и обоюдному росту эффективности. Портал задуман для развития единого информационно-аналитического пространства и формирования единой карты показателей, чтобы совместно развивать бренды, повышать лояльность покупателей и обеспечить прозрачность цикла движения товара от производителя до потребителя.

RetailService.Magnit был разработан на базе платформы QlikView с учетом пожеланий поставщиков: информация изложена в удобной форме с помощью графиков и таблиц. Ресурс помогает оценить влияние взаимодействия всего цикла цепочек поставок на финальные продажи, дает возможность следить за наличием товара без посещения магазина мерчендайзерами, позволяет оценить потребительское поведение через анализ карт лояльности, дает факторный анализ в динамике прироста продаж, имеет общую базу с единым потоком информационных данных поставщика и удобный прозрачный интерфейс.

В настоящее время партнерам доступны 9 аналитических модулей, в том числе анализ продаж и остатков в разрезе торговой точки за день с возможностью сравнения с лидерами, анализ и эффективность промо-акций, а также анализ чека с информацией о доле в нем товаров поставщика.

К аналитическому portalу уже подключились 50 крупнейших поставщиков, которые получают оперативную информацию и актуальную аналитику из магазинов «Магнита» по всей стране.

В ближайшее время «Магнит» запустит мобильную версию портала, которая обеспечит доступ к данным в любом месте, где есть выход в Интернет.

«Мы продолжаем выстраивать тесное и открытое взаимодействие с поставщиками. Теперь мы готовы делиться с нашими партнерами оперативной информацией “с полок” по всем форматам во всех регионах нашего присутствия. Это позволит быстрее реагировать на изменения спроса, корректировать маркетинговые кампании и предложение для покупателей в целом. Мы продолжим развивать этот ресурс, вскоре добавим новые аналитические панели с учетом пожеланий пользователей, а также запустим серию регулярных обучающих вебинаров», – прокомментировал заместитель генерального директора, коммерческий директор сети «Магнит» Владимир Сорокин.

«Мы создали этот инструмент, чтобы результативно объединить внутренние функции коммерции и логистики для оценки эффективности цепочек поставок с учетом валовой маржи. Данные – это мощный ресурс в руках ритейла, который мы преобразовываем в аналитику для действий», – отметила директор департамента финансов логистики Валентина Золотарева.

«Платформа RetailService.Magnit – это не просто получение ценной информации от ритейлера, а инструмент для принятия решений и продуктивного диалога между партнерами. Так, в нашей компании сразу несколько служб используют данные портала в своей оперативной работе: отдел прогнозирования – для оценки трендов продаж и динамики запасов. Клиентский маркетинг – для контроля эффективности промо. Категорийный менеджмент – для оптимального управления ассортиментом и новинками. Региональная служба продаж – с целью мониторинга доступности



товара в торговых точках и анализа драйверов продаж. На базе портала мы совместно с партнерами анализируем текущие промо-активности. Интегрируя в процесс прогнозирования данные с портала, нам удалось повысить точность нашего прогноза sell-in на 3% и также на 3% улучшить показатель DIF», – рассказала руководитель группы развития клиентского сервиса дискаунтеров пивоваренной компании «Балтика» Анна Кудрявцева.

Отметим, что в 2019–2020 гг. розничная сеть запустила ряд масштабных проектов для поставщиков. В частности, обмениваться логистическими данными и отслеживать своевременность и качество отгрузки продукции в распределительные центры теперь позволяет портал «Магнит Сервис». Поставщики могут детально ознакомиться с любыми отклонениями в логистике, скорректировать задачи, оперативно реагировать на возникающие сложности. Снизить партнерам затраты на логистику в среднем от 10 до 30% и расширить географию доставки позволяет сборная доставка грузов Pooling. Также «Магнит» стал первым из ритейлеров, кто внедрил цифровую форму договора с поставщиками и перешел на электронный формат, существенно сократив время сверки документов. Для поддержания тесных связей с поставщиками сеть проводит конференции, чтобы обмениваться идеями и выработать совместные подходы к решению различных проблем в ритейле. ■