

«ЭККО-РОС» (БРЕНД ЕССО) - ПЕРВЫЙ В РОССИИ ПРОЕКТ УПРАВЛЕНИЯ POS-ТЕРМИНАЛАМИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ РЕШЕНИЙ MICROSOFT ДЛЯ РИТЕЙЛА

О КОМПАНИИ

Компания «ЭККО-РОС» – эксклюзивный дистрибьютор обуви датской торговой марки ECCO в России.

ecco®

СИТУАЦИЯ

Создание единого решения по управлению процессами фронт- и бэк-офиса розничной сети.

РЕШЕНИЕ

Microsoft Dynamics for Retail

РЕЗУЛЬТАТЫ

- ▶ Повысилась эффективность управления розничной сетью.
- ▶ Повысилось качество обслуживания покупателей.
- ▶ Обеспечено централизованное управление кассовыми терминалами.
- ▶ Созданы условия для перехода на новую программу лояльности.
- ▶ Снижение совокупной стоимости владения фронт-офисной инфраструктурой.



Переход на единую информационную систему управления был связан с активным развитием бренда ECCO в России и в странах СНГ.

Внедрение системы позволило справиться с такими бизнес-задачами, как обеспечение надежной работы динамично развивающейся сети, сокращение издержек при открытии новых магазинов, поддержка перехода на новую программу лояльности и обеспечение ее интеграции с системой маркетинговых акций,

а также повышение качества обслуживания покупателей и эффективности работы собственного персонала.

В 2013 году при поддержке компании GMCS на новую систему управления перешла существенная часть магазинов ECCO в Москве и других городах. Далее решение было тиражировано на остальные магазины сети.

РЕЗУЛЬТАТЫ В ЧАСТИ ФРОНТ-ОФИСА:

- ▶ Автоматизированы процессы продаж (расчетно-кассовое обслуживание, возвраты, продажа в кредит, продажи через интернет-магазин и т.п.).
- ▶ Обеспечена поддержка новых видов оплаты, включая бесконтактные платежи.
- ▶ Выполнена интеграция POS с биометрической системой учета рабочего времени персонала.
- ▶ Персонал в ряде магазинов ECCO стал использовать планшеты при работе с покупателями. Они используются для консультирования покупателей, просмотра остатков товара, кросс-продаж.

Благодаря единой платформе исключены лишние звенья в цепи передачи данных от POS-терминала до ERP-системы Microsoft Dynamics AX в головном офисе, которые ранее требовали существенных ресурсов на поддержку.

Интеграция POS и банковских терминалов позволяют вести строгий, полностью автоматизированный и исключающий расхождения учет продаж по безналичным и смешанным оплатам.

РЕЗУЛЬТАТЫ В ЧАСТИ БЭК-ОФИСА:

- ▶ Автоматизированы основные бэк-офисные процессы управления розничной сетью: управление ассортиментом и товарным запасом, движением товара, инвентаризация, учет фирменной одежды и обуви, расходных материалов.
- ▶ Автоматизированы процессы управления программами лояльности и маркетинговой активностью: управление рекламными кампаниями, работа с дисконтными, бонусными и подарочными картами и сертификатами.
- ▶ Выполнена интеграция с системой учета посетителей.

Переход на новую программу лояльности в совокупности с возможностями Microsoft Dynamics for Retail позволяет проводить самые сложные персонализированные маркетинговые акции (адресная рассылка по выделенным группам, акции в регионах и т.д.). Причем акция может быть запущена в работу сразу же, чего не позволяли технологические ограничения прежней фронт-офисной системы.

Интеграция с системами подсчета посетителей позволяет иметь оперативную информацию по ключевым KPI для анализа и управления торговым процессом.

Использование единого решения позволяет существенно сокращать издержки при открытии новых магазинов.