

Экс-команда Accenture поможет розничным сетям экономить до 1,5 млрд руб. в год

Тематика: ИТ и телекоммуникации
Корпоративные новости

Дата публикации: 6.06.2022

Дата мероприятия / события: 6.06.2022

г. Москва

Российская компания, ранее входившая в глобальную сеть Accenture, разработала программу диагностики операций для ритейла. Сервис экс-команды Accenture поможет розничным сетям сократить затраты за счет оптимизации рабочего пространства, внедрения стандартов, разработки понятных визуальных инструкций для сотрудников и других инициатив.

По оценке специалистов компании, оптимизация помогает прибавить от 3% до 20% к продуктивности работы магазинов и повысить объем выручки на 1-2%. По опыту Accenture внедрение инициатив сокращает от 9-10% трудозатрат по сети магазинов. Удовлетворенность покупателей повышается на 2-5% за счет наличия нужного товара на полке. По оценке экспертов Accenture (компания передана российскому руководству), общий эффект для розничной сети может достигать 1% от продаж — например, для средней сети от нескольких сотен до тысячи магазинов это до 1,5 млрд рублей в год.

«Российские розничные сети сегодня переживают непростой момент. Из-за инфляции снижается покупательская способность населения: по данным “Ромир”, в апреле 2022 года средний чек в магазинах упал сразу на 6,1% по сравнению с мартом. Повышаются закупочные цены, растут логистические затраты, а технологическое развитие осложняется уходом иностранных вендоров. Эти процессы диктуют ритейлерам необходимость сокращать затраты во всех ключевых операциях», — рассказывает Алексей Сидоров, руководитель направления консалтинга в розничной торговле Accenture (компания передана российскому руководству).

Диагностика розничных сетей помогает выявить такие проблемы, как несбалансированное выделение ресурсов, неверно рассчитанные объемы работ, трудности с оборудованием и рабочим пространством, некорректные расписания, частая смена приоритетов и так далее.

В рамках проекта проводятся интервью с сотрудниками, наблюдения за операциями, анализ ритма дня магазина и KPI, оценка утилизации рабочего времени и производительности сотрудников и другие виды измерений. Для диагностики выбираются от 1 до 8 торговых точек, процесс занимает от 3 до 7 недель. Обследование может включать в себя как все основные операции магазина, так и операции только по отдельным категориям товаров, например скоропортящимся, или зонам магазина, например, только склад или торговый зал.

«Цель диагностики операций — разработать ряд конкретных инициатив по повышению производительности магазинов. Например, возможно, компании необходимо сократить избыточное количество касаний товара или синхронизировать график пополнения полок с другими активностями, такими, как приемка или замена ценников. Также распространённая проблема — часто меняющиеся приоритеты, когда продавцы переключаются с одной незавершенной задачи на другую в течение рабочего дня. Находя и решая эти проблемы, федеральные и региональные розничные сети могут существенно повысить эффективность операционной деятельности», — поясняет Тимур Шаяхмедов, менеджер направления консалтинга в розничной торговле Accenture.

Напомним, 12 апреля 2022 года компания Accenture объявила о полной передаче российской части бизнеса локальному руководству. Новая консалтинговая технологическая компания будет полностью независимой от международной сети Accenture. В настоящее время команда работает над созданием нового бренда на отечественном рынке.

Постоянная ссылка на материал: <http://www.smi2go.ru/publications/144315/>