

Оценка эффективности развития розничной сети

Решение KPI Suite для управления розничной сетью является эффективным инструментом предоставления информации о результатах деятельности розничной сети любого формата. На основе базовой модели розничной сети можно быстро реализовать модель собственной компании.

Решение дает возможность контролировать:

- реализацию стратегии роста и развития розничной сети
- выполнение планов по основным показателям розничной сети
- эффективность работы менеджмента (система мотивации на основе выполнения основных показателей)

Рассмотрим данное решение на примере уже существующей розничной сети.

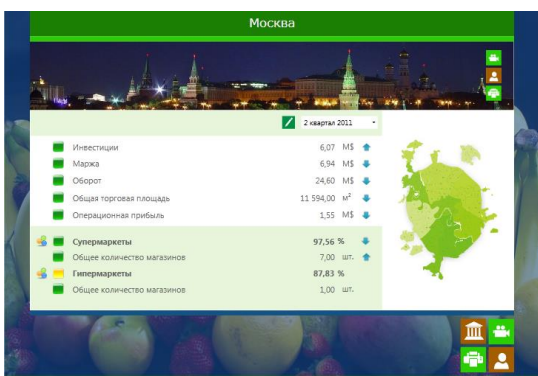
Стратегия развития розничной сети:

- Построение федеральной мульти-форматной сети магазинов на базе действующей сети магазинов в городе Нижний Новгород, состоящей из 1 гипермаркета и 10 супермаркетов, и имеющей стратегического инвестиционного партнера.
- Выход на IPO.

Начать работу в системе можно с главной информационной панели, на которой отражены города, в которых расположены гипермаркеты и супермаркеты розничной сети. Индикатор напротив города сигнализирует о средней эффективности работы всех магазинов сети в данном городе.



Кликнув по какому-либо городу можно перейти к виду с оценками эффективности работы розничной сети с выполнением основных показателей сети и статистикой по количеству открытых гипермаркетов и супермаркетов в данном городе. Меняя отчетный период, можно получить информацию о выполнении показателей за прошлые периоды.



Показатели хранят свои значения в структурах данных, которые аккумулируют данные снизу вверх - с уровня отдельных магазинов вплоть до сводных показателей по городам и по всей розничной сети в целом. На рисунке ниже видно, что показатель Оборот по всей розничной сети получается суммированием Оборота по всем городам. Оборот по городу, в свою очередь, получается суммированием оборота по магазинам в городе, и т.д. Алгоритмы расчета показателей и аккумуляции данных показателей можно менять при необходимости.

| Наименование | Тренд | Ед. изм. | Факт | План | Оценка |
|-------------------------------------|-------|----------|-----------|-----------|---------|
| Розничная сеть | ↑ | % | 94,91 | 100,00 | 94,9 % |
| Гипермаркеты | ↑ | % | 94,48 | 100,00 | 94,5 % |
| Общая торговая площадь | ↓ | м² | 30 064,00 | 30 000,00 | 100,0 % |
| Торговая площадь открытых магазинов | ↓ | м² | 4 890,00 | 5 000,00 | 97,8 % |
| Оборот | ↑ | MS | 59,37 | 67,50 | 88,0 % |
| Оборот (1. Москва) | ↑ | MS | 19,20 | 22,50 | 85,3 % |
| Оборот (2. Санкт-Петербург) | ↑ | MS | 21,55 | 22,50 | 95,8 % |
| Оборот (3. Нижний Новгород) | ↓ | MS | 9,20 | 11,25 | 81,8 % |
| Оборот (4. Новосибирск) | ↓ | MS | 9,42 | 11,25 | 83,7 % |
| Маржа | ↑ | MS | 14,84 | 16,88 | 88,0 % |
| Операционная прибыль | ↑ | MS | 2,97 | 3,38 | 88,0 % |
| Инвестиции | ↑ | MS | 5,23 | 5,00 | 100,0 % |
| Общее количество магазинов | ↑ | шт. | 6,00 | 6,00 | 100,0 % |
| Количество открытых магазинов | ↑ | шт. | 1,00 | 1,00 | 100,0 % |

Каждый магазин в данной системе имеет свою собственную структуру показателей, данные которых, впоследствии, аккумулируются на верхних уровнях системы оценки эффективности розничной сети. Показатели могут получать свои данные автоматически с помощью встроенной системы интеграции данных с любыми табличными файлами и базами данных. Если же данные невозможно получить из учетных систем, то данная система позволяет их ввести вручную.

| Наименование | Тренд | Ед. изм. | Факт | План | Оценка |
|----------------------------|-------|----------|-----------|-----------|---------|
| Москва | ↑ | % | 99,17 | 100,00 | 99,2 % |
| Гипермаркеты | ↓ | % | 79,85 | 100,00 | 79,9 % |
| Общая торговая площадь | ↑ | м² | 9 814,00 | 10 000,00 | 98,1 % |
| Оборот | ↑ | MS | 18,10 | 22,50 | 80,4 % |
| Маржа | ↑ | MS | 4,53 | 5,63 | 80,4 % |
| Операционная прибыль | ↑ | MS | 0,91 | 1,13 | 80,4 % |
| Инвестиции | ↑ | MS | | | |
| Общее количество магазинов | ↑ | шт. | 2,00 | 2,00 | 100,0 % |
| Супермаркеты | ↑ | % | 105,90 | 100,00 | 100,0 % |
| Общая торговая площадь | ↓ | м² | 13 921,00 | 14 000,00 | 99,4 % |
| Оборот | ↑ | MS | 30,50 | 27,30 | 100,0 % |
| Маржа | ↑ | MS | 9,15 | 8,19 | 100,0 % |
| Операционная прибыль | ↑ | MS | 2,14 | 1,91 | 100,0 % |
| Инвестиции | ↑ | MS | 2,03 | 2,00 | 100,0 % |
| Общее количество магазинов | ↑ | шт. | 14,00 | 14,00 | 100,0 % |
| Общая торговая площадь | ↓ | м² | 23 735,00 | 24 000,00 | 98,9 % |

Таким образом, мы получили систему сбора данных о выполнении показателей розничной сети с возможностью настройки графических представлений данных на различных уровнях управления. Собранные и консолидированные данные могут быть использованы в системе мотивации (денежного стимулирования) персонала.

Данное решение является примером системы сбора данных для сетевой структуры. Все, что представлено на рисунках выше, полностью настраивается под конкретную задачу клиента. Данное решение также может существовать совместно с любым другим решением, функционирующим в рамках единой платформы KPI Suite.