



**От корпоративной до мобильной
аналитики крупнейшей сети гипермаркетов
электроники
М.Видео**

О компании CEO Consulting

CEO Consulting

Консалтинговая компания, предоставляющая IT решения и услуги для сектора розничной торговли, финансового сектора и телекома

Решения и Услуги

- ✓ Аналитические системы и хранилища данных (BI & DWH)
- ✓ Интеграция корпоративных систем, данных и приложений (EAI/ETL)
- ✓ Операционное планирование (Sales and Operations Planning)
- ✓ Прогнозирование спроса и продаж (Demand Planning & Forecasting)
- ✓ Управления цепочками поставок (Supply Chain Management)
- ✓ Управления рабочим временем персонала (Workforce Management)
- ✓ Оптимизация ценообразования (Price Optimization)
- ✓ Ассортиментное планирование и категорийный менеджмент
- ✓ Управленческий консалтинг
- ✓ IT аутсорсинг

Клиенты

Данон, Кампомос, М.Видео, Евросеть, Тандер, Топ-книга, Детский мир, ОБИ, Адидас, Ригла, Протек, Катрен, Марс, Райффайзен банк, Банк Русский Стандарт, ХоумКредит, United Cards Services, Домодедово, Ростелеком, Альфа Телеком и другие

Опыт в области
BI & DWH

Более 20 успешных проектов по внедрению решений Business Intelligence и корпоративных хранилищ данных для финансового сектора, розницы и телекома.

О компании М.Видео

Ведущая российская розничная сеть гипермаркетов электроники «М.Видео» создана в 1993 году.

На настоящее время более 300 гипермаркетов в 135 городах России.

М.Видео занимает первое место по объёмам продаж электроники и бытовой техники на российском розничном рынке. Оборот компании в 2012 году составил 158 млрд. руб (с НДС).

В 2006 году принято решение о построении информационно-аналитической системы компании М. Видео.

Проблемы отчетности до начала проекта



Множественные системы генерации корпоративной отчётности

Отсутствие гибкости в настройках отчётов

Расхождения в расчётных показателях

Длительное время формирования отчетов

Необходимость обмена с подразделениями через **Excel** файлы

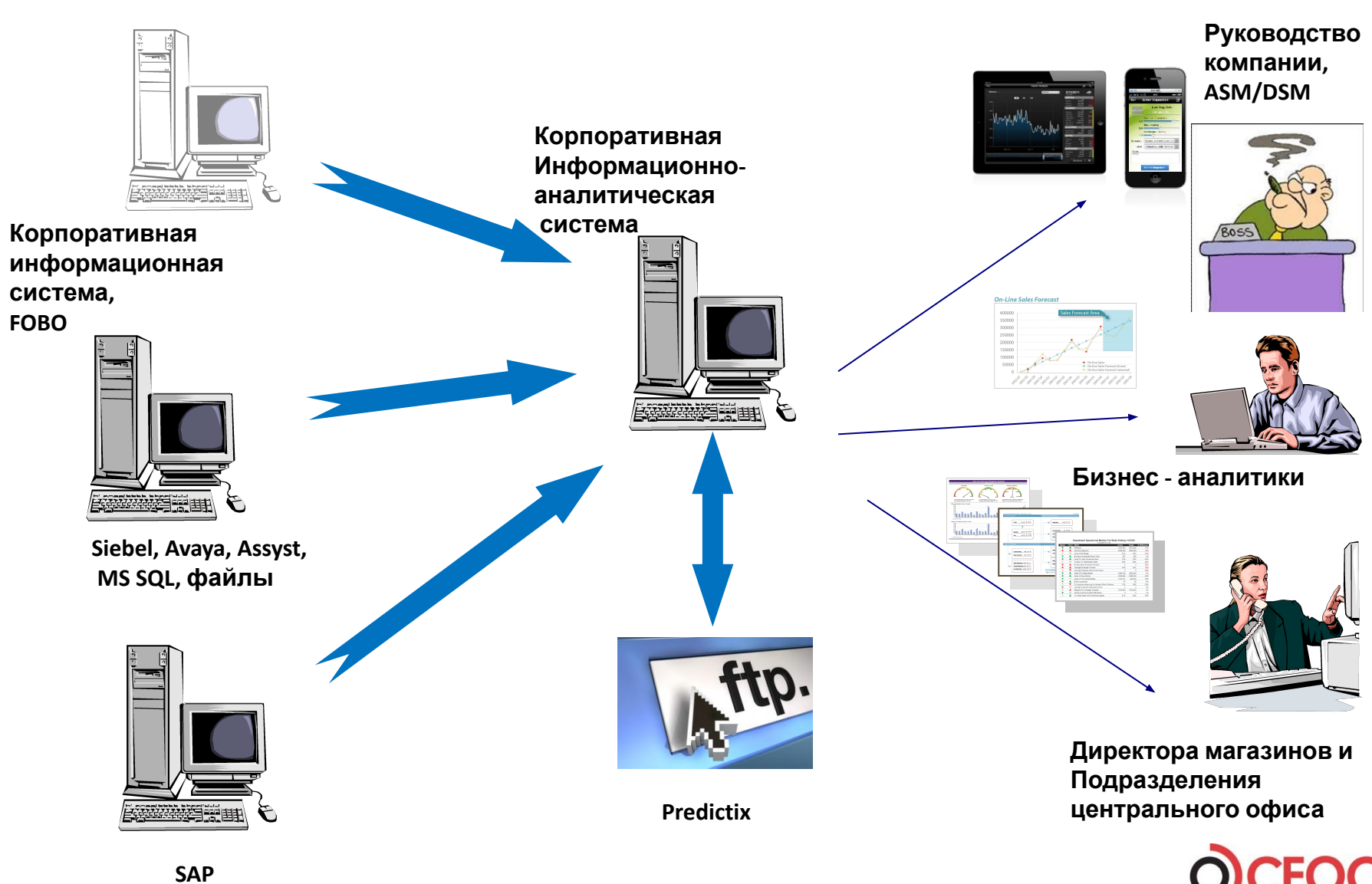
Основные задачи аналитической системы

- ❑ **Обеспечение возможности мониторинга выполнения планов директорами магазинов.**
- ❑ **Разработка бонусных программ для продавцов (в том числе на основе анализа рыночной корзины) и предоставления возможности директорам мониторинга результатов этих программ.**
- ❑ **Развитие мотивационных программ для продающего персонала.**
- ❑ **Информационно-аналитическое обеспечение финансового, коммерческого, маркетингового, логистического и кадровых департаментов и других подразделений компании**

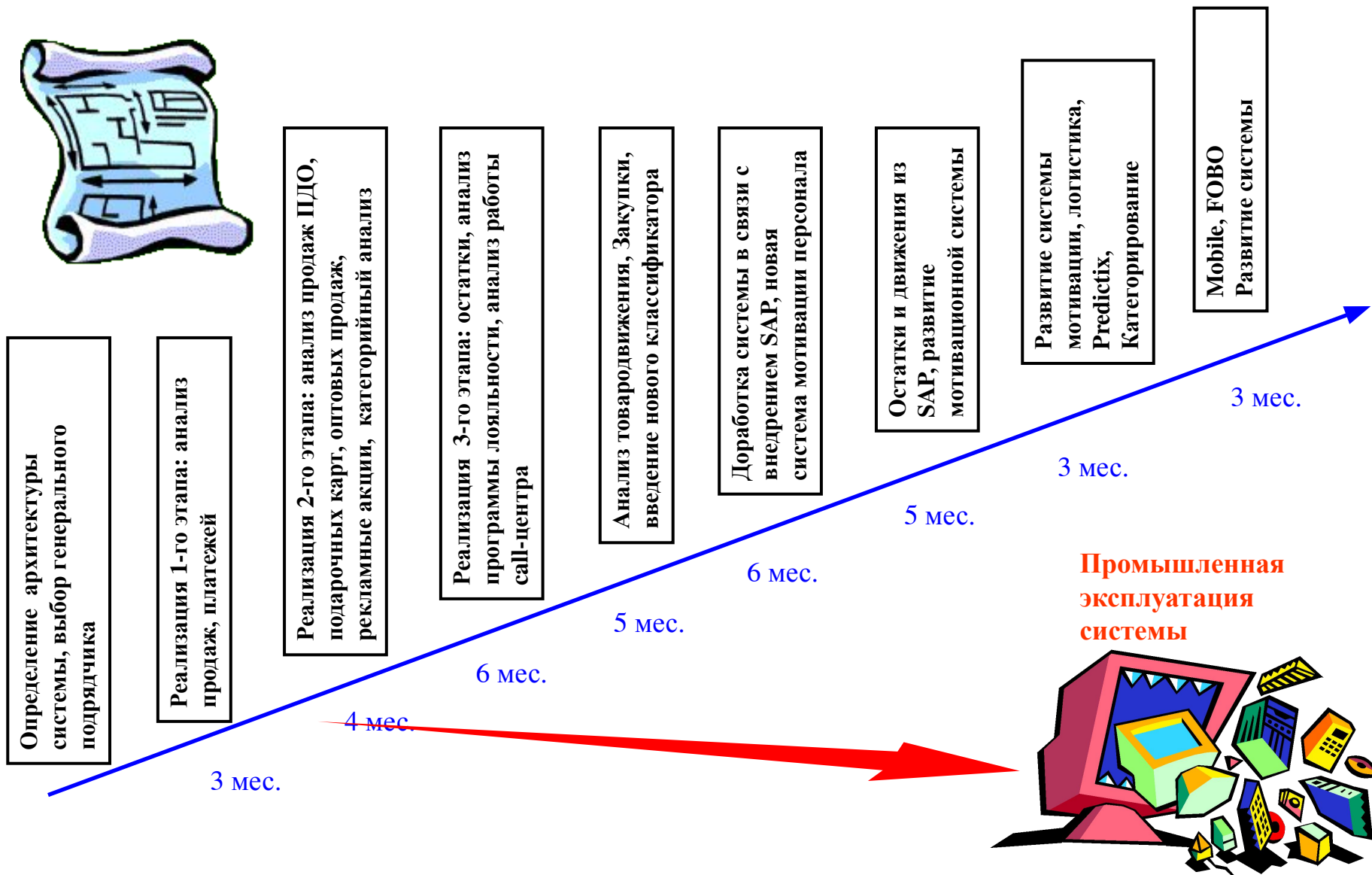
Компоненты системы аналитической отчётности

- ❑ Средство аналитической обработки информации, предоставления отчетности и дашбордов - MicroStrategy
- ❑ Платформа для Хранилища данных – Sybase IQ
- ❑ Платформа ETL – Oracle Data Integrator

Архитектура информационно-аналитической системы



Этапы проекта



Пользователи информационно-аналитической системы



Бизнес - задачи

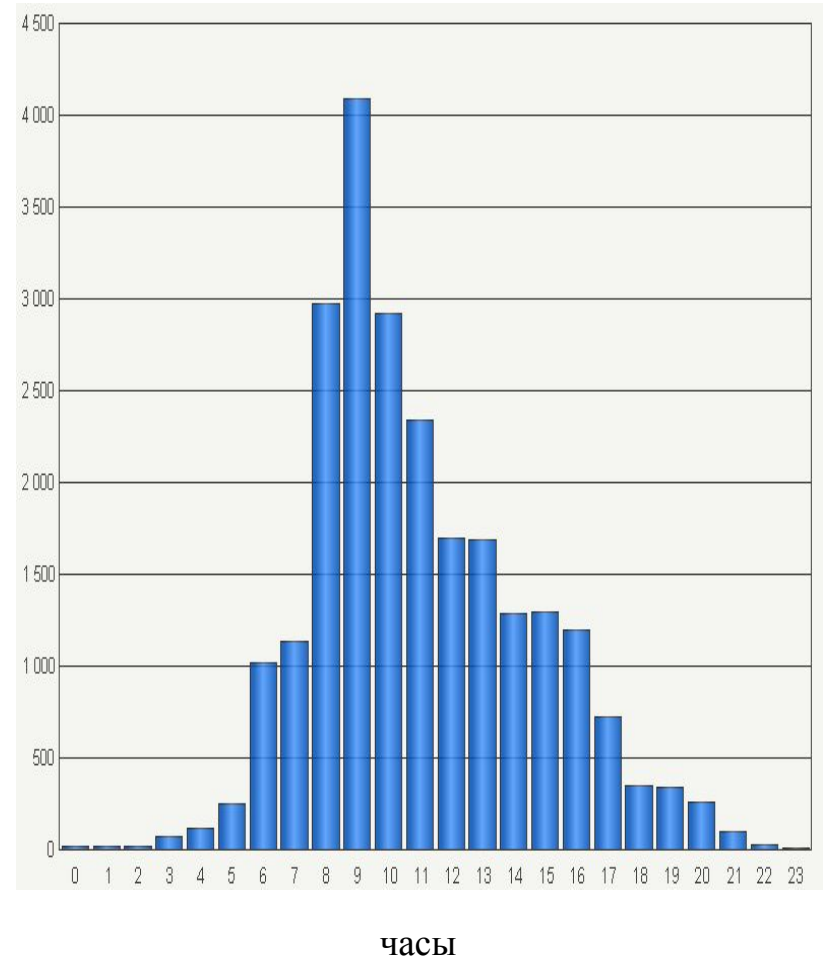
- Продажи товаров и услуг
- Товародвижение (включая закупки)
- Остатки
- Маркетинговые акции и категорирование
- Зависимые товары и совместные продажи
- Отчеты из системы прогнозирования
- Программа лояльности
- Отчетность call-центра
- Отчетность из системы управления изменениями и инцидентами
- Расчет системы мотивации розничного персонала
- Подготовка данных для системы планирования и прогнозирования
- Сверка с процессинговым центром
- Отчеты по сервисным программам
- И многое другое...

Масштабируемость системы

Статистика системы:

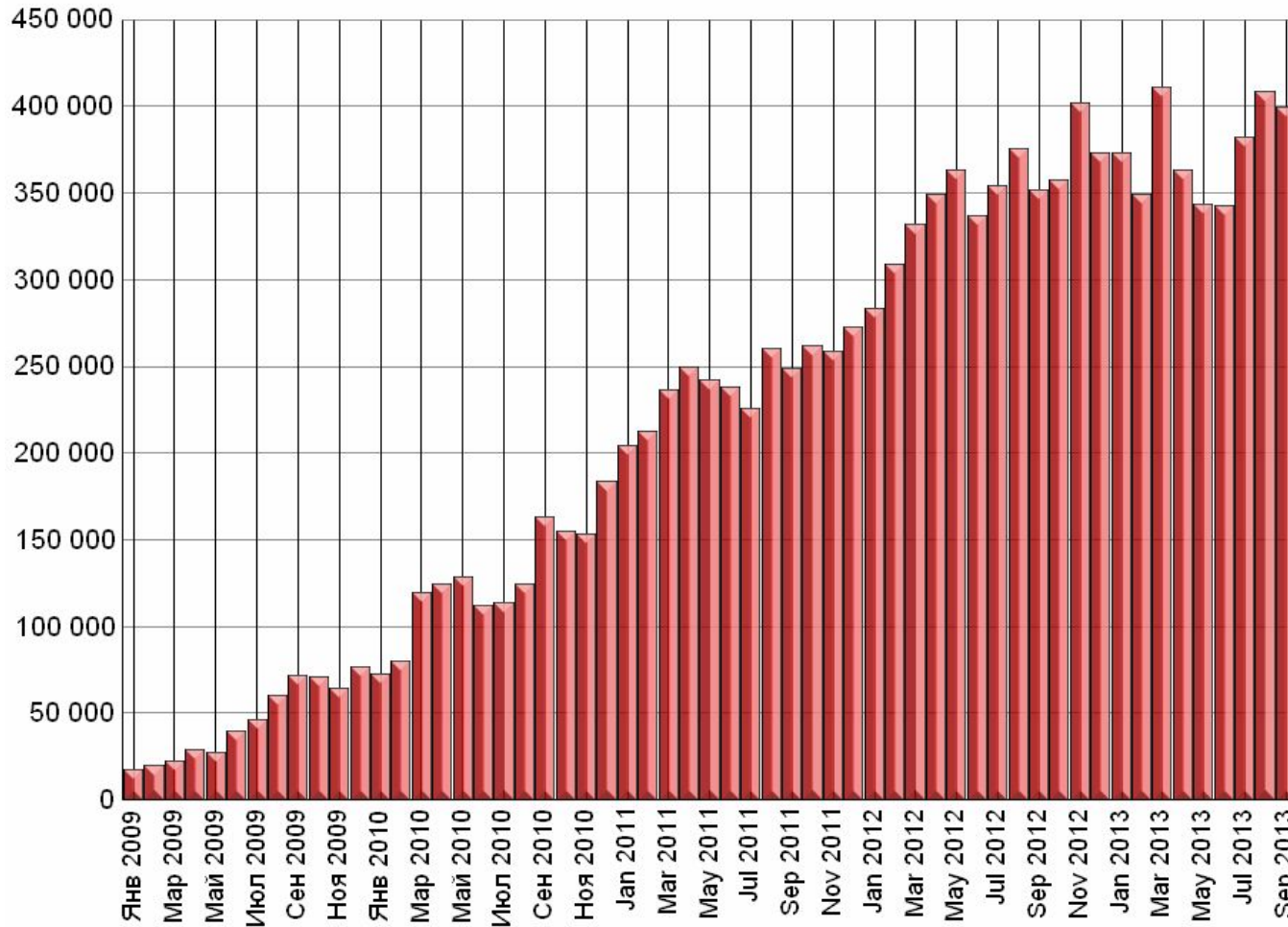
- Количество одновременно-работающих пользователей 1000-1500
- Время получения отчёта 5-10 сек.
- Количество выполняемых в день отчётов 20000+
- Нагрузка на систему в пиковые часы – в одну секунду один отчёт

Кол-во отчётов



Типичная нагруженность системы

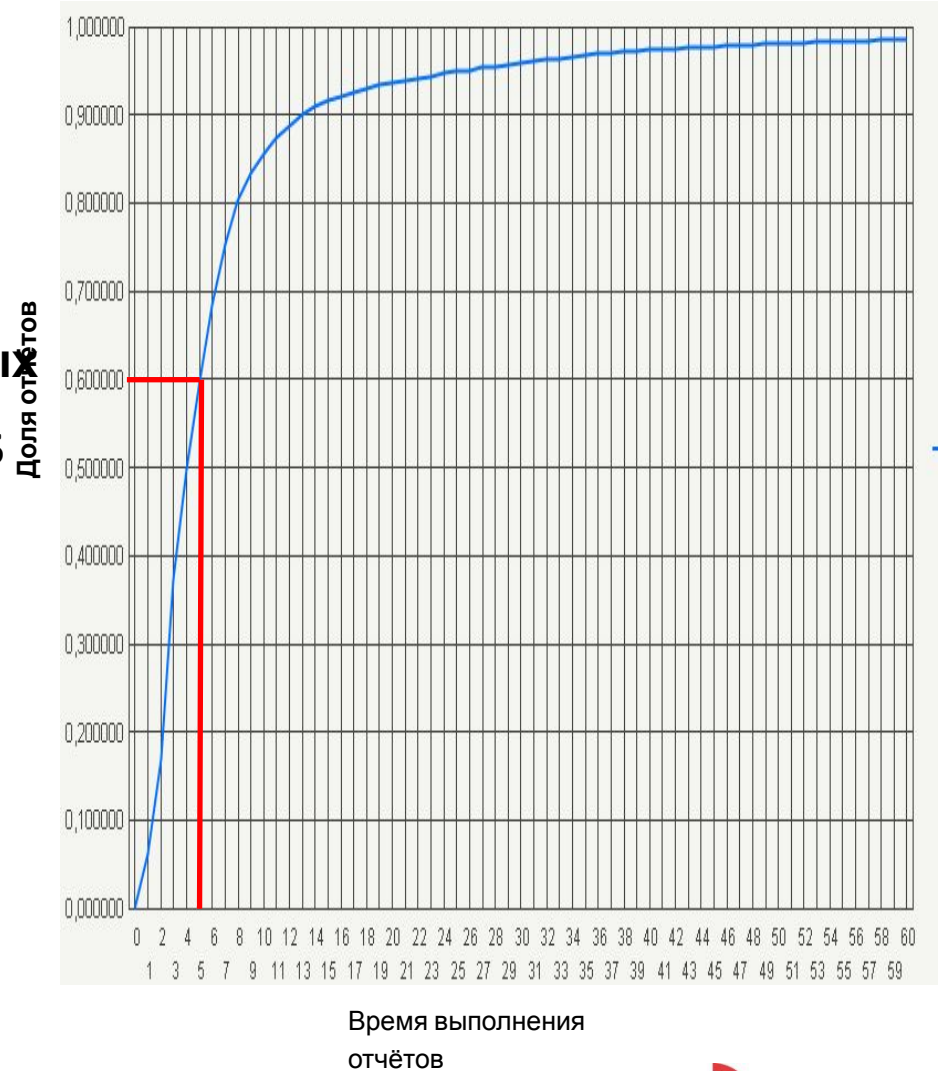
Количество отчётов по месяцам



Производительность системы

Статистика системы

- Объём базы данных 3+ Тб. (с учетом сжатия IQ в 5-10 раз)
- Длина самых больших фактовых таблиц – свыше 300 Млн – чеки, 5 млрд. – остатки.
- Количество отчётов в системе 10000+
- Количество наименований отчётов, выполняемых ежемесячно 1000+ (запуск один раз и более)



Показатели доступности КАС на основе SLA 24x7

Таблица 4 Время разрешения запроса

Время решения / Приоритет	Решение
Время решения проблем / Высокий	4 часа
Время решения проблем / Средний	8 часа
Время решения проблем / Низкий	Срок решения определяется Структурой договорных условий перед началом работ по Запросу

Таблица 3 Время отклика на запрос

Время отклика / Приоритет	Отклик
Среднее время отклика / Приоритет: Высокий	1 час
Среднее время отклика / Приоритет: Средний	4 часа
Среднее время отклика / Приоритет: Низкий	Время отклика определяется Структурой договорных условий перед началом работ по Запросу

Таблица 1 Показатели надежности сервисов

Сервис	Максимально допустимое количество отказов	Максимально допустимое суммарное время простоя
Работоспособность Oracle Data Integrator	2 в месяц	10 часов в месяц
Работоспособность Oracle ASBQ	1 в месяц	4 часа в месяц
Работоспособность Microsoft Azure Service Bus	1 в месяц	4 часа в месяц
Работоспособность Microsoft Azure Information Services	1 в месяц	4 часа в месяц
Работоспособность Microsoft SQL Service	1 в месяц	4 часа в месяц
Работоспособность Apache Tomcat	1 в месяц	4 часа в месяц
Интерации между SAP FI — EPC (расчетные заявки, курсы валют)	1 в месяц	10 часов в месяц
Интерации с SAP HR		
Интерации SAP HR-Lohn	1 в месяц	4 часа в месяц
Интерации SAP HR-PlanProfil & портал	1 в месяц	4 часа в месяц
Интерации SAP HR-Recruiting	1 в месяц	4 часа в месяц
Интерации SAP HR-Web Time	1 в месяц	4 часа в месяц
Интерации SAP HR-SUPB	1 в месяц	4 часа в месяц
Интерации SAP HR-CHC	1 в месяц	4 часа в месяц
Интерации между SAP MM SD — EPC		
Основные данные (товары, классификаторы, комплекты, объекты, регионы, сектора, бренды)	1 сбоящий видимость данных для последующих интерфейсов в месяц	10 часов в месяц
Запросы информации	1 сбоящий	10 часов в месяц

Уровень сервиса 98-99%

Фиксированные отчёты

Экспортная цена Директора (PDO) кластерная цена - Отчеты по программам поставки

Матрица	Категория матрицы	Составные КЭП	Итого часов по проекту, часов	Базовая ставка	Доля в базовой ставке по матрице	Базовая ставка по кластерной цене	План	Факт	% выполнения плана	% выполнения ставки	Сфера проекта	Мультипликатор кластер	Мультипликатор кластерной цены	Проекты с учетом плана	Рейтинг	Проекты с учетом плана и рейтинга
XXX	7 кластерная	XXX	Отчет матрицы с учетом стоимости проекта	1,36	60,00%	18,000	62 626 223	58 265 676	93,71%	100,00%	18 000	1,10	1,00	18 000	40	6 980
			Отчет по кластерной	1,36	60,00%	6 000	5 999 617	7 585 202	126,47%	100,00%	6 000	1,10	1,00	6 000	40	2 329
			Отчет по услугам в PDO	1,36	60,00%	6 000	1 288 391	1 571 063	121,95%	100,00%	6 000	1,10	1,00	6 000	40	2 329
			Классификация экспортных цен	1,36	60,00%	6 000	0	21	0,35%	0,00%	0	1,10	1,00	0	40	0
			Итого PDO	1,36	60,00%	6 000	36 914	36 862	100,00%	100,00%	36 000	1,10	1,00	36 000	40	11 647

Execution complete Execution Time: 00:00:00 Rows: 5 Columns: 16 Local Template OLAP

Доля сертификатов PDO (по типам)_ежемесячно - Основной проект

Месяц	1/2011	2/2011	3/2011	4/2011	5/2011	6/2011	7/2011	8/2011	9/2011	10/2011					
Metrics	PDO(шт)	PDO(руб)	% руб	PDO(шт)	PDO(руб)	% руб	PDO(шт)	PDO(руб)	% руб	PDO(шт)	PDO(руб)	% руб	PDO(шт)	PDO(руб)	% руб
типы PDO															
Сертификат PDO 2 года	96 883	111 633 209	55,12%	86 073	96 672 251	55,65%	96 056	102 564 012	54,59%	76 738	93 627 194	51,64%	73 690	81 980 589	53,71%
Сертификат PDO 3 года	38 911	79 175 281	39,09%	33 128	66 896 113	38,51%	37 967	72 995 261	38,85%	37 645	75 013 613	41,38%	31 298	60 372 130	39,55%
Сертификат PDO 5 лет	3 492	11 722 861	5,79%	3 002	10 145 692	5,84%	3 722	12 315 433	6,56%	3 978	12 659 830	6,98%	3 189	10 277 778	6,73%

Доля сертификатов PDO (по типам)_ежемесячно, % - Основной проект

Месяц	1/2011	2/2011	3/2011	4/2011	5/2011	6/2011	7/2011	8/2011	9/2011	10/2011
Делегированный Делегированный	0,00000000	0,012891136	0,012891136	0,00000000	0,00000000	0,041671961	0,041671961	0,00000000	4 629 919	38 752 459
Селективный Делегированный	0,00000000	0,019191352	0,019191352	0,00000000	0,00000000	0,000796223	0,000796223	0,00000000	1 137 113	17 208 937
Исполнительный Делегированный	0,00000000	0,000046917	0,000046917	0,00000000	0,00000000	0,000000000	0,000000000	0,000000000	2 283 989	23 804 586
Исполнительный Делегированный	0,00000000	0,012387729	0,012387729	0,00000000	0,00000000	0,000000000	0,000000000	0,000000000	487 757	17 104 941
Селективный Делегированный	0,00000000	0,019834462	0,019834462	0,00000000	0,00000000	0,000000000	0,000000000	0,000000000	1 282 788	28 618 371
Селективный Делегированный	0,00000000	0,000000000	0,000000000	0,00000000	0,00000000	0,040701211	0,040701211	0,00000000	599 288	16 238 788

Аналитические отчёты

The screenshot shows a software application window with a menu bar (File, Edit, View, Insert, Format, Data, Grid, Tools, Window, Help) and a toolbar. The main area displays a table with the following columns: "Матрица", "Возна", "Возна Аккумуляторы (%) в объеме отгрузки (шт)", "Возна Моторы (%) в объеме отгрузки (шт)", "Возна ЦБД (%) в объеме отгрузки (шт)", and "Возна Прочие (%) в объеме отгрузки (шт)". The table data is as follows:

Матрица	Возна	Возна Аккумуляторы (%) в объеме отгрузки (шт)	Возна Моторы (%) в объеме отгрузки (шт)	Возна ЦБД (%) в объеме отгрузки (шт)	Возна Прочие (%) в объеме отгрузки (шт)
Итого		0,3%	1,3%	0,0%	0,0%
Итого	Аккумуляторы	0,12%	0,14%	0,11%	
Итого	Двигатели АЗН	1,20%	1,40%	1,20%	
Итого	АЗН	1,02%	1,20%	1,20%	
Итого	Горю	1,30%	1,20%	0,20%	
Итого	Оператор	0,02%	1,70%	0,31%	
Итого	Сенсоры SAP	1,10%	1,30%	1,30%	
Итого	Даль. измерен	1,12%	1,70%	0,20%	
Итого	Чел	1,30%	1,20%	0,34%	
Итого	Моторы				
Итого	Сенсоры SAP				
Total		6,80%	6,80%	6,20%	

A dropdown menu is open over the "Итого" row, showing a list of categories: Аккумуляторы, Двигатели АЗН, АЗН, Горю, Оператор, Сенсоры SAP, Даль. измерен, Чел, Моторы, and Сенсоры SAP. The status bar at the bottom indicates "Execution complete", "Row: 10", "Column: 16", and "Local Template Standard".

Дашборды



Транзакционные отчеты

Расчет месячной премии продающего персонала

Месяц: **Июл 2013**
 Дата закрытия информации: **15.02.2013**

Закрыть данные по расчету премии

Период: **Июл 2013**

На основании информации о работе сотрудников продающего персонала. Для учета информации о работе премируемых сотрудников на период премии.

Информация о работе премируемых сотрудников с 1.1, 1.05, 1.12 и далее будет применяться только, если премия производится в период премии. В противном случае информация о работе премируемых персонала будет применяться.

Также можно задать период работы премируемого персонала.

После того, как будут даны, не забудьте нажать на кнопку "Закрыть данные".

Детальная схема расчета

Период	Сотрудник	Сотрудник	Категория сотрудника	Число месяцев	Базисный оклад (руб)	Коэффициент премии	Премия в руб	Премия в % от оклада	Сумма премии (руб)	Информация о премии в отчетный период (выплачено/не выплачено)
01	01	Иванов Александр Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	60	60	1,200	
01	01	Петров Виктор Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	60	60	1,200	
01	01	Сидоров Алексей Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	60	60	1,200	
01	01	Михайловский Иван Александрович	Продавец 1 категории	112	50	1,20	60	60	1,200	0,20%
01	01	Курочкин Евгений Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	60	60	1,200	
01	01	Васильев Алексей Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	60	60	1,200	
01	01	Смирнов Иван Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	60	60	1,200	
01	01	Смирнов Иван Александрович	Продавец 1 категории	2	50	1,20	60	60	1,200	0,20%
01	01	Смирнов Иван Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	60	60	1,200	
01	01	Иванов Алексей Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	60	60	1,200	
01	01	Сидоров Иван Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	60	60	1,200	
01	01	Итого по периоду 01		100	500	-	-	-	21,600	0,20%
01	01	Смирнов Иван Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	60	60	1,200	
01	01	Васильев Иван Александрович	Продавец 1 категории	2	50	1,20	60	60	1,200	0,20%
01	01	Курочкин Евгений Александрович	Продавец 1 категории		50	1,20	60	60	1,200	

Результаты эксплуатации КАС (2007-2013)

- ❑ **Единый корпоративная система достоверной отчетности и аналитики для всех подразделений компании**
- ❑ **Надежная, высокопроизводительная и масштабируемая платформа для отчетности и аналитики**
- ❑ **КАС – удобный и гибкий инструмент аналитики, разработки и доставки отчетов: Web, Desktop, Mobile, Office, автоматическая рассылка по почте**
- ❑ **Широкое использование системы всеми подразделениями компании от менеджера магазина до руководства, включая задачи несвойственные BI-решениям, например, для программы мотивации продавцов**
- ❑ **Высокая удовлетворенность КАС со стороны бизнес-пользователей**
- ❑ **Низкие трудозатраты по созданию, развитию и поддержке КАС**

Розница, Коммерция, Логистика, HR, Финансы, Маркетинг, Руководство и другие

Высокая доступность КАС 24x7
70% отчетов выполняются быстрее 7 секунд
400 000+ отчетов в месяц

1000+ пользователей

Система используется как в головном офисе, так и в каждом магазине М.Видео

Согласно отчету IT об удовлетворенности КАС со стороны пользователей

Бизнес самостоятельно развивает отчетность и аналитику, IT отвечает для хранилище



Вопросы?

Ефанов Владимир

Коммерческий директор CEO Consulting

vefanov@ceoconsulting.ru