



**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

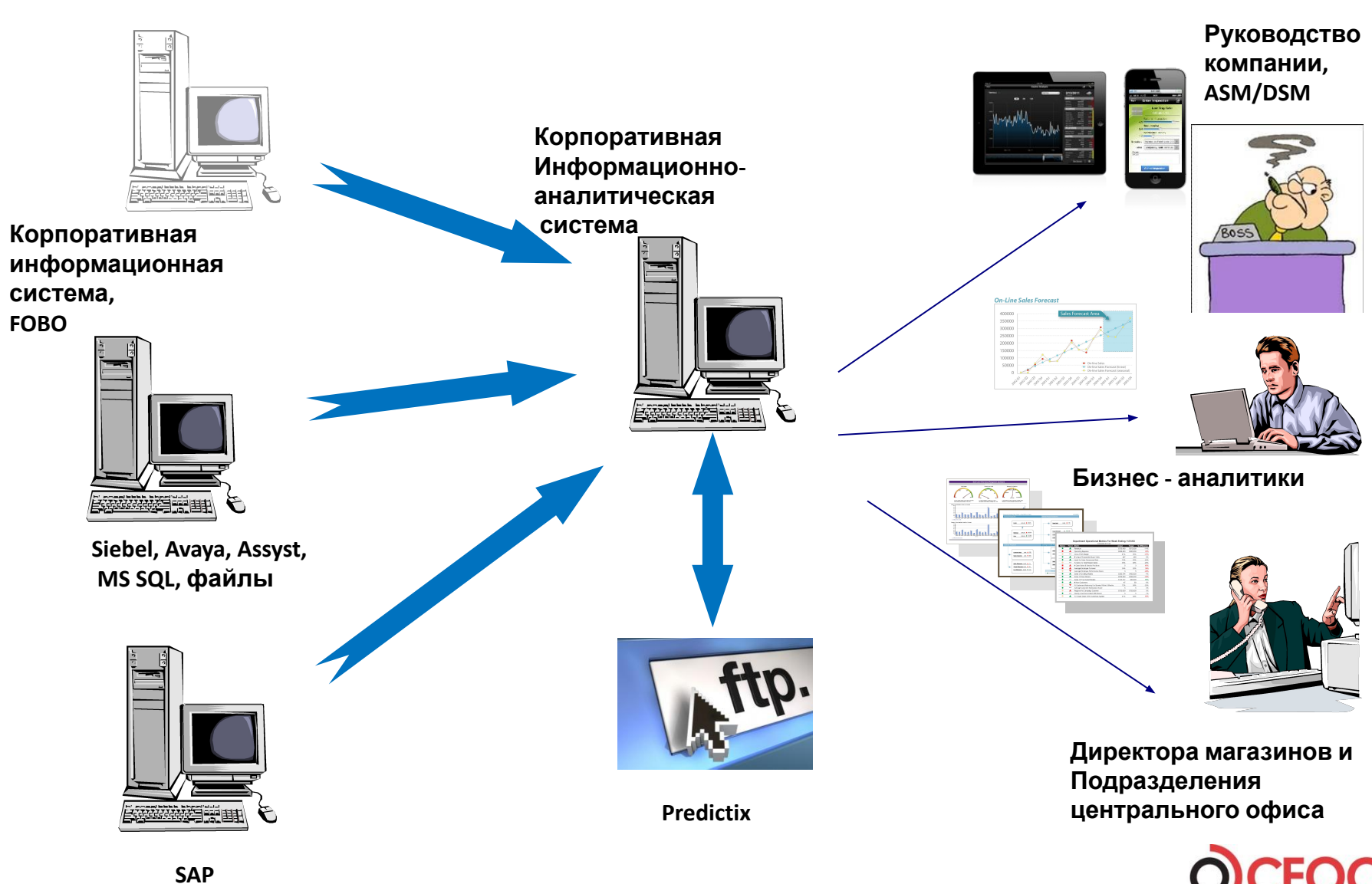
Основные задачи аналитической системы

- ☐ 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

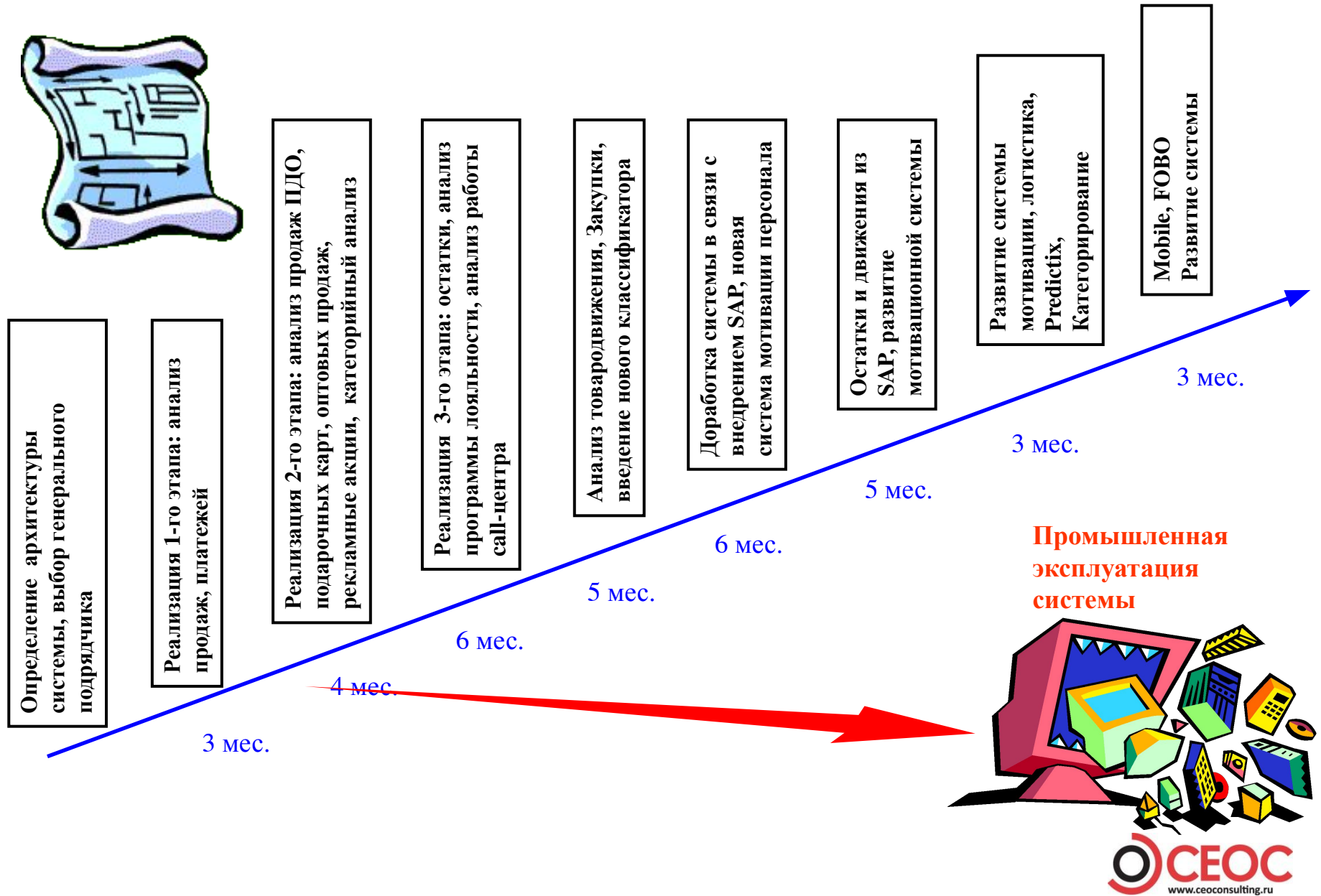
Компоненты системы аналитической отчётности

- ❑ 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

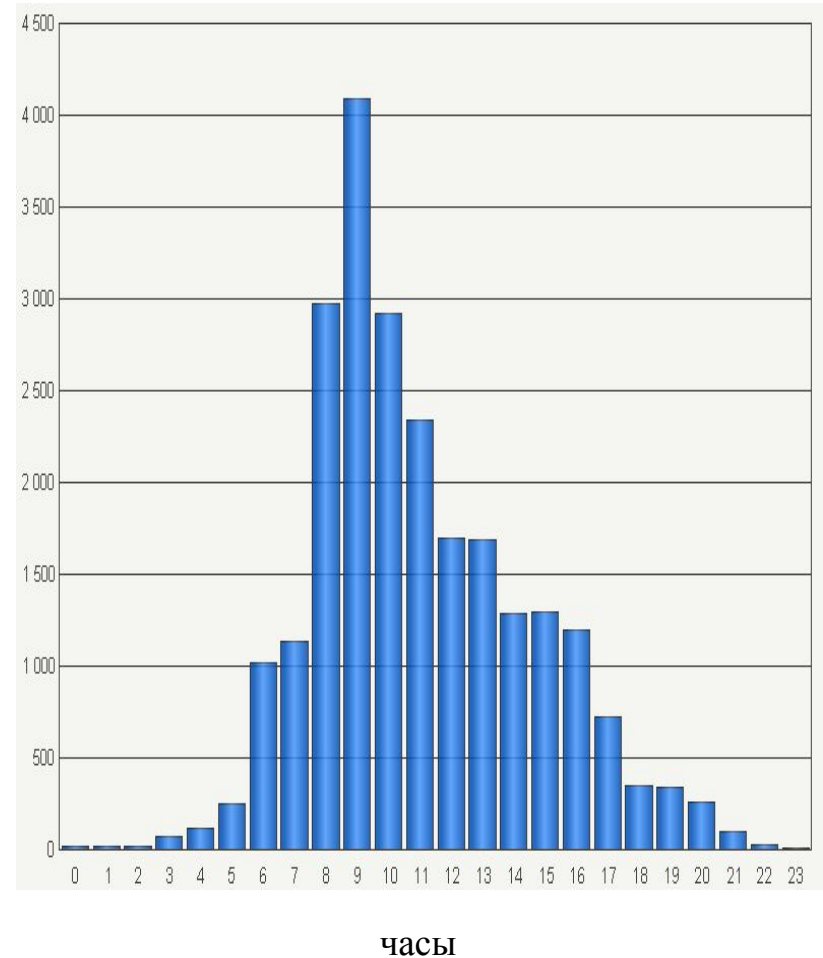
- ☐ Продажи товаров и услуг
- ☐ Товародвижение (включая закупки)
- ☐ Остатки
- ☐ Маркетинговые акции и категорирование
- ☐ Зависимые товары и совместные продажи
- ☐ Отчеты из системы прогнозирования
- ☐ Программа лояльности
- ☐ Отчетность call-центра
- ☐ Отчетность из системы управления изменениями и 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:

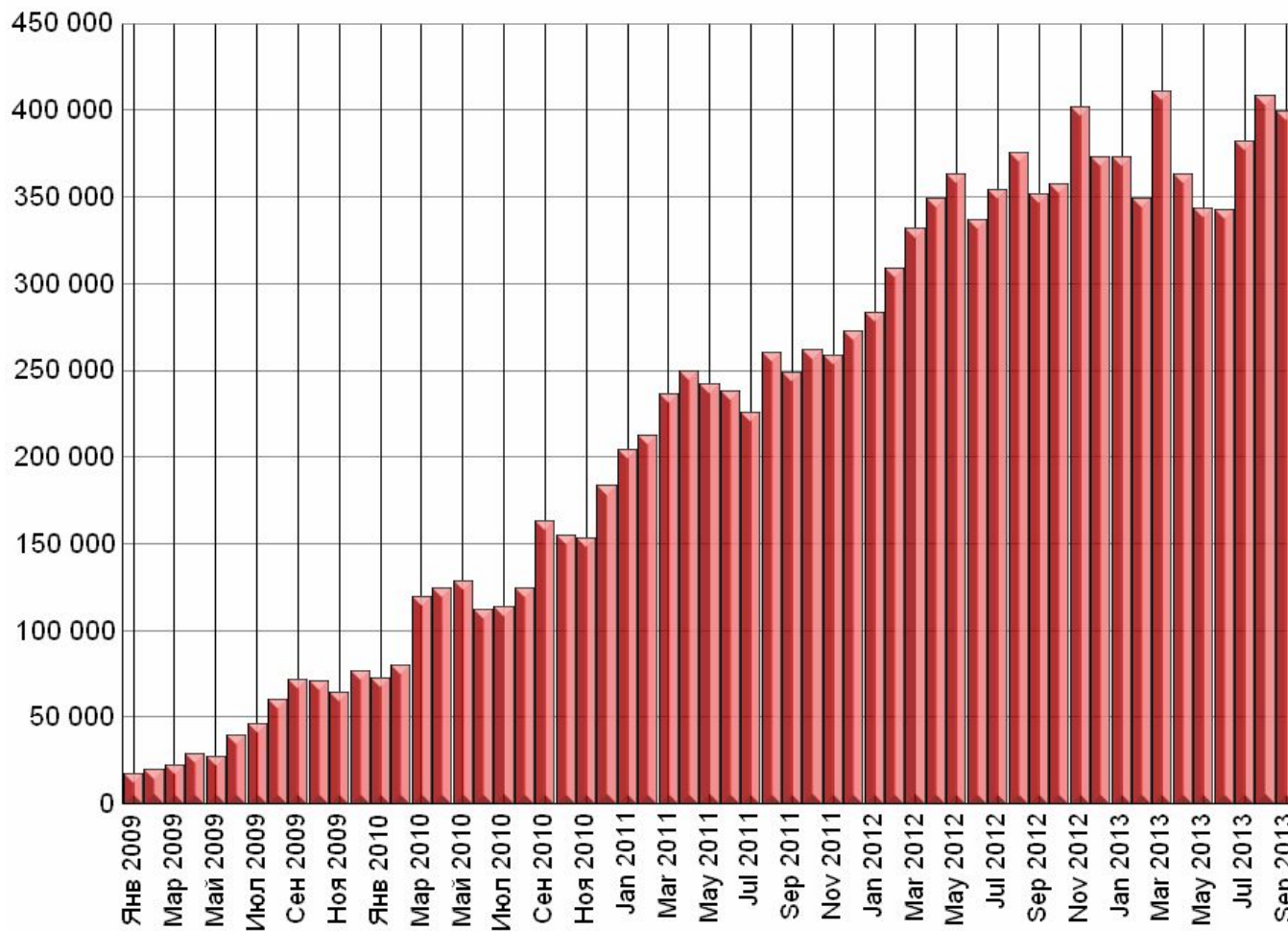
- Количество одновременно-работающих пользователей 1000-1500
- Время получения отчёта 5-10 сек.
- Количество выполняемых в день отчётов 20000+
- Нагрузка на систему в пиковые часы – в одну секунду один отчёт

Кол-во
отчётов



Типичная нагруженность системы

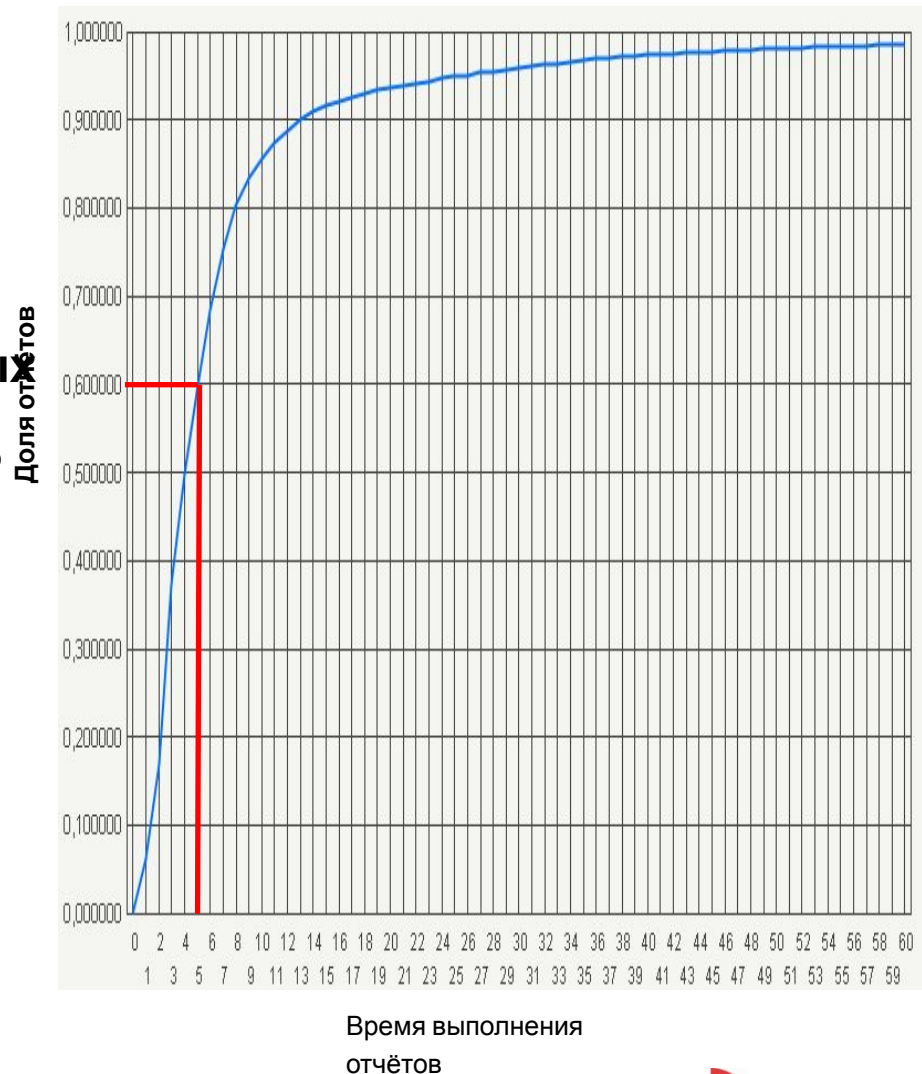
Количество отчётов по месяцам



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 Стороной заказчика 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 Стороной заказчика перед началом работ по Запросу

Таблица 1 Показатели надежности сервисов

Сервис	Максимально допустимое количество откликов	Максимально допустимое суммарное время простоя
Работоспособность Oracle Data Integrator	2 в месяц	10 часов в месяц
Работоспособность Sybase ASIQ	1 в месяц	4 часа в месяц
Работоспособность Microsoft Intelligence Service	1 в месяц	4 часа в месяц
Работоспособность Microsoft Internet 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
Интеракция между SAP FI — E2C (расчетные книги, курсы валют)	1 в месяц	10 часов в месяц
Интеракция с SAP HR		
Интеракция SAP HR-Lohn	1 в месяц	4 часа в месяц
Интеракция SAP HR-Personal & организационный портал	1 в месяц	4 часа в месяц
Интеракция SAP HR-Recruiting	1 в месяц	4 часа в месяц
Интеракция SAP HR-Web Talent	1 в месяц	4 часа в месяц
Интеракция SAP HR-CYPR	1 в месяц	4 часа в месяц
Интеракция SAP HR-CHC	1 в месяц	4 часа в месяц
Интеракция между SAP MM SD — E2C		
Основные данные (товары, классификаторы, контраенты, объекты, регионы, сектора, бренды)	5 событий недоступности данных для последующего интерфейса в месяц	10 часов в месяц
Запросы на информацию	2 событий	10 часов в месяц

Уровень сервиса 98-99%

Фиксированные отчёты

Мат.зат.	Категория затрат	Сотрудник, КРП	Период начисл. по проекту, календ.	Базовая ставка	Доля в базовой ставке, процент	Базовая ставка по фактической работе	План	Факт	% выполнения плана	% выполнения проекта	Сформ. проект	Мультипликатор	Мультипликатор классификатора	Проект с мультипл.	Рейт. час	Проект с мультипл. и рейт. час
XXX	7 категория	XXX	Оборот заработной платы по проекту за период работы	1,36	80,00%	10,000	52,628,223	58,265,870	110,71%	100,00%	10,000	1,70	1,70	10,000	40	6,800
			Оборот по декомпозированию	1,36	80,00%	6,000	5,999,617	7,585,202	126,43%	100,00%	6,000	1,70	1,70	6,000	40	2,320
			Оборот по услугам и в ГРП	1,36	80,00%	6,000	1,289,391	1,571,063	121,80%	100,00%	6,000	1,70	1,70	6,000	40	2,320
			Компенсируемая стоимость часов	1,36	80,00%	6,000	20	4	10,60%	0,00%	0	1,70	1,70	0	40	0
			Итого для	1,36	80,00%						36,000			31,000	80	11,440

Execution complete

Execution Time: 00:00:00 Rows: 5 Columns: 14 Local Template OLAP

3 Доля сертификатов ПДО (по типам)_помесечно - Основной проект																													
File Edit View Insert Format Data Grid Move Window Help																													
Save and Close Custom <Custom> A Z Z A A Z																													

[illegible]

Аналитические отчёты

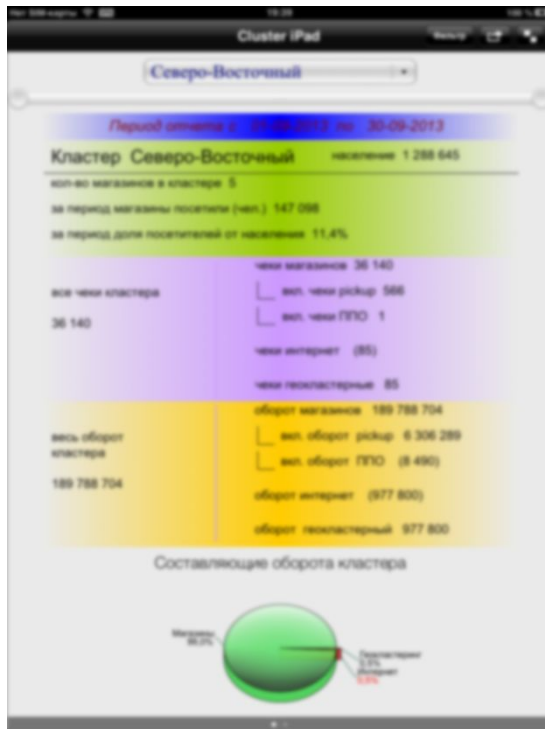
Матрица	Базис	Анализаторские (%) в отделе отборочные (avg)	Базис Матрицы (%) в отделе отборочные (avg)	Базис ТБД (%) в отделе отборочные (avg)	Базис Тестов (%) в отделе отборочные (avg)
Контракт		0,30%	0,30%	0,30%	0,30%
Детекция АЗР		0,12%	0,14%	0,11%	0,11%
АЗР		1,30%	1,40%	1,30%	1,30%
Горю		1,30%	1,30%	1,30%	1,30%
Оператор		1,30%	1,30%	1,30%	1,30%
Сетевая SAP		0,80%	1,70%	0,81%	0,81%
Данные отбора		1,10%	1,30%	1,30%	1,30%
Час		1,12%	1,70%	0,80%	0,80%
Матрица		1,30%	1,30%	0,84%	0,84%
Сетевая SAP		8,80%	8,80%	8,70%	8,70%

Дашборды





Мобильные приложения



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