



“ Сейчас мы просто наслаждаемся

Алексей Васильев, IT-Директор сети магазинов Debenhams, поделился своими впечатлениями о внедрении Mobile SMARTS.

О КОМПАНИИ

«Компания Debenhams — это розничная торговля одеждой, аксессуарами, женского и детского белья, английской марки Debenhams. Магазин включает в себя достаточно большое количество номенклатуры, то есть порядка 45-60 тысяч единиц товара, одновременно в магазине.

ЗАДАЧИ

Товар поступает в магазин, уходит из магазина, это требует автоматизации перемещений, то есть требует автоматизацию приёма, и автоматизацию отгрузки товара из магазина на центральный склад. Вторая важнейшая задача — это переоценка, это смена ценников, в случае акций это подчёркивание с помощью ценника какого-то специального предложения для клиента, а в случае обычной переоценки это просто изменение цены.

МОБИЛЬНАЯ ПЕРЕОЦЕНКА

Когда передо мной была поставлена задача решить вопрос с мобильной печатью, я провёл подробный анализ рынка приложений, которые позволяют делать операции на терминале сбора данных в магазине: мобильная печать ценников и этикеток, перемещение товара со склада и обратно, и проведение инвентаризаций в магазине. Наиболее удобным решением с точки зрения кастомизации, гибкости и удобства работы оказался продукт [Mobile SMARTS](#).

У нас система работает с аутсорсингом складом, при приёмке товара на складе, товар в обязательном порядке стикеруется. Часто бывают ситуации, когда товар поступил в магазин, при этом он уже участвует в какой-то акции. Решалась эта ситуация следующим образом: продавцы брали пистолет и стикеровали товар жёлтыми бумажками с указаниями действительной цены, это приводило к достаточно большому количеству ошибок, что полностью исключено, при использовании терминала сбора данных на Mobile SMARTS.

Во-вторых, это эстетически не очень красиво, когда новая цена указывается такими жёлтыми бумажками, она решает вопросы на несколько дней, но если вещь идёт в примерочную или её перебирают, то часто возникает ситуация, когда эти жёлтые ценники отваливаются, таким образом клиент часто не видит актуальной цены.



Если мы берём решение, которое нам даёт Mobile SMARTS, то мы видим, что ценник печатается чистенько, аккуратненько и приклеивается достаточно надёжно. При соответствующем проглаживании уголков, этот ценник уже не отвалится. Также достаточно удобно решение, которое позволяет Mobile SMARTS-печатать цветных этикеток. Мы использовали красные ценники, чтобы подчеркнуть особые условия приобретения товара.

ОБОРУДОВАНИЕ

Оборудование выбиралось по принципу надёжности и большому количеству положительных отзывов. Рассматривалось два производителя, это Motorola и Honeywell. При тестировании оборудования наиболее подходящим для нас оказалась Motorola. Это оборудование практически на 100% решает те задачи, которые нам нужны в магазине. По точности отбора в настоящий момент Motorola великолепна, и если есть ошибки, то очень небольшие.

По печати этикеток ценников практически никаких ошибок не было, единственная проблема которая была со скоростью печати (4 этикетки в минуту), сейчас полностью устранена. Теперь она лимитируется скоростью отрыва этикетки от основы. И при хорошем навыке, это где-то порядка 10 этикеток в минуту.



ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

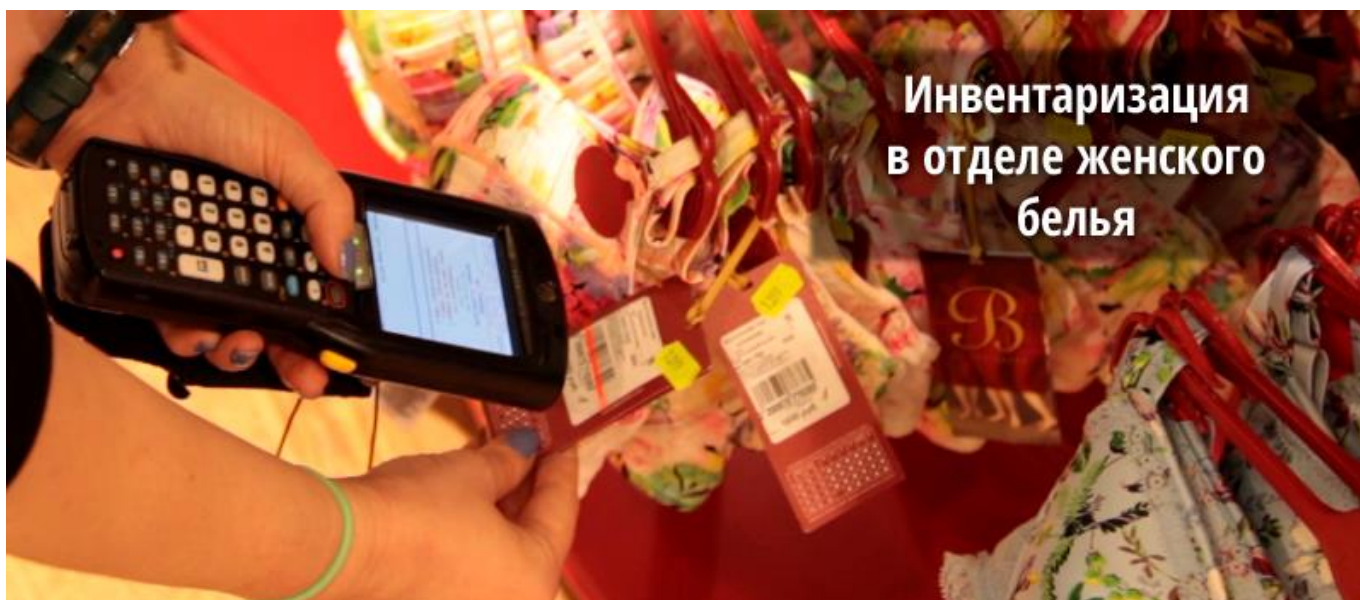
Проблема выбора «железа» относительно небольшая, самое сложное это выбрать софт. Когда мы выбирали софт основное требование было, чтобы он был достаточно легкокастомизируемым, но при этом легко обновлялся, при выходе новых версий. Были рассмотрены несколько программных продуктов, сделано достаточно подробное сравнение по всем тем показателям, которые я перечислил. Не последнее значение имела и цена лицензии. Среди всех этих продуктов лидером оказался Mobile SMARTS.

Мы долго думали какую именно версию продукта нам внедрять, ту которая работает онлайн с базой данных или же в офлайн режиме. В итоге. пришли к выводу, что будет более удобным выбором для нашего магазина офлайн версия Mobile SMARTS. Выгрузка-загрузка происходит по Wi-Fi, после чего ТСД работает автономно. В настоящий момент у нас происходит выгрузка номенклатуры не чаще трёх-пяти раз в день: при приходе нового товара и стандартно по утрам.



ЛОКАЛЬНЫЕ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ

Мы стали пересчитывать определённые области в магазине, которые достаточно локально сложены, где есть какие-то расхождения между количеством по базе данных и реальным количеством вещей на вешалках. Для инвентаризаций мы использовали терминал Cipher с последующей выгрузкой в Excel. Во-первых, это приводило к определённым ошибкам на этапе перекачки данных. Во-вторых, сложно было подтянуть туда остатки. Сейчас же Mobile SMARTS позволяет выгружать документ и сразу подтягивать текущие остатки по локальному отделу.



СОБСТВЕННАЯ ДОРАБОТКА: ЛИЧНЫЕ ПРОДАЖИ

Ещё одна задача, которую мы смогли решить с помощью ТСД, Mobile SMARTS и мобильной печати – это личные продажи продавцов. Специалистами моего отдела был разработан ценник, и каждому сотруднику был присвоен его личный штрихкод. Соответственно этот ценник распечатывается в ленту продавцами, и при продаже вещи они приклеивают свою этикетку на обратную сторону вещи. На кассе пробивается вещь, а потом пробивается штрихкод продавца. В результате в любой момент времени мы имеем полную статистику: кто сколько каких вещей продал, и благодаря этому мы можем определить эффективность каждого продавца.

РЕЗУЛЬТАТ

Мы планируем использовать в магазине, который у нас открывается в «Авиапарке», десять терминалов с [Mobile SMARTS](#).

По уровню поддержки компания Клеверенс продолжает меня удивлять, потому что более дружелюбной поддержки ни от одной компании, с которой мы работаем, я не видел. В этом смысле моя глубокая благодарность за настолько качественно организованную поддержку. А сейчас мы просто наслаждаемся от использования программы».

СМОТРИТЕ ТАКЖЕ



[Видео: Интервью
ИТ-директора](#)



[Видео: Интервью
бизнес-аналитика](#)



[Видео: Мобильная
переоценка](#)



[Видео: Локальные
инвентаризации](#)



[Кейс: внедрение
в Debenhams](#)