

salling group

Увеличение прибыли и сокращение отходов благодаря аналитике на основе больших данных

Крупнейшая датская сеть супермаркетов Dansk Supermarked Group постоянно анализирует предпочтения потребителей и эффективность собственных методов работы, чтобы преуспеть в условиях жесточайшей конкуренции на современном рынке. Использование технологии больших данных помогло Salling Group превратить ИТ-инфраструктуру из малоэффективного ресурса в источник развития: аналитика розничных продаж в магазинах позволила повысить доходы и сократить количество отходов.

ТЕНДЕНЦИИ

КРАТКИЙ ОБЗОР

БИЗНЕС-ЗАДАЧА

ЗАДАЧА ДЛЯ ИТ

РЕШЕНИЕ

РЕЗУЛЬТАТ

ТЕНДЕНЦИИ

Многочисленные проблемы снижают прибыль супермаркетов

Медленный рост и растущие требования потребителей усложняют ситуацию на рынке розничной торговли

Магазины розничной торговли — связующее звено между производителями и потребителями. Торговая наценка, которую они могут себе позволить в условиях жесткой конкуренции, очень невелика. Поэтому, чтобы не уйти в убыток, они вынуждены жестко контролировать свои расходы и следить за эффективностью работы. Для датского розничного продуктового рынка, где начинала свою деятельность Salling Group, характерен медленный рост, падение цен на продукты питания и отток потребителей из супермаркетов в дискаунтеры. На непродовольственном и вещевом рынках наблюдаются те же тенденции, только отток потребителей направлен в интернет-магазины.

Избирательность потребителей неуклонно растет, при этом на их решения влияет целый ряд факторов. Многие покупатели обращают внимание не только на такие аспекты, как цена, качество и удобство, но также на экологическую чистоту и безопасность продукции, страну производства, соблюдение прав человека и животных, а также корпоративную социальную ответственность. Это ведет к тому, что рынок розничной торговли распадается на потребительские микросегменты, требующие разных ценностных предложений. Разрастание товарного ассортимента усложняет процесс снабжения, равно как и увеличение числа каналов сбыта (супермаркеты, небольшие круглосуточные магазины, дискаунтеры, интернет-магазины).

В результате нагрузка на ИТ-отделы растет: в их обязанности входит сбор данных, прогнозная аналитика и оперативное составление отчетов об изменении потребительского спроса. На арену выходят **большие данные**. Выкладывая подходящий товар на соответствующие полки в нужное время, продавец увеличивает свои шансы повысить доходы и минимизировать количество отходов. Соответствие спроса и предложения — залог того, что потребители будут довольны, доходы будут расти, а экология не будет страдать.

Розничным продавцам, как и прочим участникам рынка, приходится изыскивать средства на инновации и освоение новых рыночных возможностей. Это ведет к тому, что технологии переходят из категории капитальных затрат в категорию операционных расходов. Таким компаниям, как Salling Group, нужны гибкие способы построения и финансирования ИТ-инфраструктуры, простой в управлении и масштабируемой в зависимости от меняющихся потребностей.

4%

-я рентабельность продаж в розничной торговле вынуждает сокращать расходы и повышать эффективность

9 тысяч

поставщиков по всему миру — Компания Salling Group является связующим звеном между производителями и потребителями

Продление рабочих часов до круглосуточного режима в формате

24 на 7

ведет к увеличению объемов данных в торговых точках

«Из-за невысокой прибыли розничным магазинам приходится жестко контролировать расходы и искать способы повышения производительности».

Алан Йенсен, директор по информатизации, Salling Group

Ведущая датская сеть розничной торговли

Salling Group повышает гибкость без увеличения затрат, чтобы эффективно конкурировать на международном рынке

Ведущая датская сеть розничной торговли Salling Group включает несколько интернет-магазинов и четыре розничных сети — føtex, Bilka, Netto и Salling, объединяющих 1467 магазинов в четырех европейских странах. Ежедневно во всех магазинах сети совершается около девяти миллионов покупок продовольственных и непродовольственных товаров. В штат Salling Group входит более 51 000 сотрудников.

Чтобы преуспеть на рынке розничной торговли в условиях невысокой рентабельности продаж и жесткой конкуренции, Salling Group повышает гибкость без увеличения затрат, выводит на международные рынки новые продукты, магазины и каналы сбыта с учетом разнообразного и непрерывно меняющегося спроса.

9 МИЛЛИОНОВ

покупок в неделю

57,5 млрд датских крон

прибыль за 2015 год

1467

магазинов в Дании, Швеции, Польше и Германии

«Главная цель Salling Group — сохранять стабильность бизнеса: повышать удобство и привлекательность покупок для потребителей, поддерживать безопасные условия труда для сотрудников, открывать перспективы роста для поставщиков и партнеров».

— Алан Йенсен, директор по информатизации, Salling Group



1,4 миллиона

покупателей нужно удовлетворить каждый день

105

категорий продуктов, которыми необходимо управлять

20 000

продуктов должны храниться в оптимальном месте и в оптимальном объеме

Экономная работа. Быстрое принятие решений. Успешная конкуренция.

Невысокая норма прибыли, меняющиеся предпочтения потребителей и новые каналы доставки заставляют компанию Salling Group более эффективно использовать данные.

Работая на массовом рынке, Salling Group каждый день обслуживает порядка 1,4 миллиона покупателей, при этом необходимо, чтобы каждый из них остался доволен. Если кто-то приходит купить молоко, яйца, хлеб или цветы, этот товар должен быть свежим и иметься в достаточном количестве. Только тогда торговля будет приносить прибыль. С другой стороны, переизбыток запасов — это лишние траты и отходы. Проблема управления запасами еще больше усложняется из-за сильной фрагментации спроса потребителей. Сколько всего цельного, 2%-ого, соевого или органического молока должно находиться в конкретном магазине, на конкретном складе и в определенный день? Куда отправится покупатель — в супермаркет, ближайший круглосуточный магазин, дискаунтер или решит сделать покупки через Интернет?

Оптимально составленный ассортимент продукции и грамотно сформированные каналы поставок — это важнейшее условие успеха на рынке розничной торговли, где уровень спроса остается неизменным, а прибыль совершенно незначительна и составляет от силы 4%. Однако при всех этих трудностях компания Salling Group процветает, поскольку чутко реагирует на нужды потребителей и постоянно стремится к экономии.

«На фоне расширения нашего бизнеса и усложнения среды мы все равно должны оставаться экономными и гибкими».

Алан Йенсен, директор по информатизации, Salling Group

Эффективное использование больших данных

Решение SAP HANA с оплатой по мере использования позволяет преодолеть ограничения устаревших серверов IBM Power и платформы DB2

По мере освоения компанией Salling Group все новых и новых географических регионов, диверсификации каналов поставок и увеличения рабочих часов эффективность ежедневного управления запасами на уровне магазинов все больше зависит от прогнозной аналитики на основе больших данных. Однако серверы IBM Power и платформа DB2, которые компания Salling Group использовала для поддержки своего хранилища SAP Business Warehouse (BW), не способны загружать данные достаточно быстро, чтобы своевременно создавать необходимые отчеты. При том, что база данных Salling Group емкостью 50 ТБ увеличивалась каждый месяц на 2 ТБ, проблема становилась все острее — до тех пор, пока компания не трансформировала свою ИТ-среду, внедрив в нее средства аналитики в режиме реального времени.

В компании Salling Group было решено перейти на платформу вычислений in-мемори SAP HANA, поэтому потребовалось найти партнера по решениям SAP, который смог бы предоставить комплексное решение, оборудование для интеграции, программное обеспечение и услуги управления ИТ. Более того, компании Salling Group требовалось решение с моделью оплаты по мере использования, которое позволило бы сократить затраты и повысить гибкость ИТ, чтобы компания могла своевременно реагировать на изменения сезонного спроса и динамику рынка.

«Компания HPE, лидер рынка платформ SAP HANA, зарекомендовала себя как надежного партнера и, благодаря своему опыту, помогла нам избежать сложностей, которые обычно возникают при внедрении новой технологии».

Алан Йенсен, директор по информатизации, Salling Group

2 ТБ

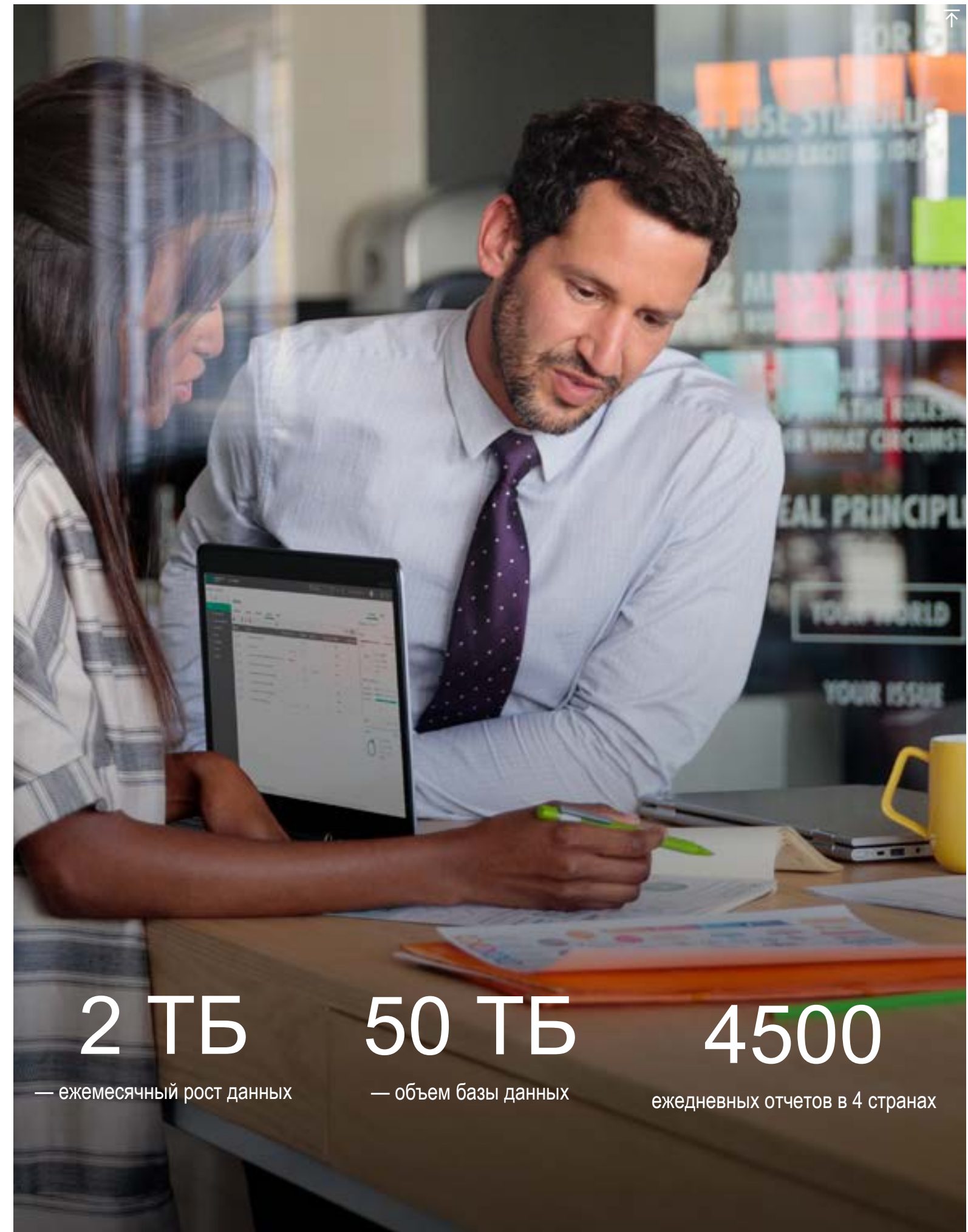
— ежемесячный рост данных

50 ТБ

— объем базы данных

4500

ежедневных отчетов в 4 странах



Превращение данных в аналитическую информацию

Компания Salling Group совместно с HPE Pointnext разработала комплексное решение трансформации, включающее развертывание конвергентной инфраструктуры с помощью HPE GreenLake Flex Capacity, которая повышает экономичность прогнозной аналитики в отношении огромных объемов транзакционных данных.

Чтобы оставаться экономными и гибкими и при этом создавать основу существенного роста в будущем, компания Salling Group обратилась к [HPE Pointnext](#) за помощью в проектировании, построении и развертывании этого комплексного решения.

Сегодня системы Salling Group круглосуточно принимают огромные объемы транзакционных данных от систем во всех точках продаж в Европе, быстро анализируют их и своевременно предоставляют руководству информационно насыщенные и полезные отчеты. Получение аналитической информации в режиме реального времени позволяет компании Salling Group оставаться лидирующей розничной компанией Дании с высочайшими показателями удовлетворенности покупателей и сотрудников и отличными финансовыми результатами.

Компания Salling Group также изменила подход к развитию на международном рынке и реализации возможностей, высвободив часть денежных средств за счет приобретения инфраструктуры как гибкой услуги. С внедрением [HPE GreenLake Flex Capacity](#) компании Salling Group уже не требуется фиксировать и отслеживать капитальные затраты в бухгалтерских книгах, поскольку теперь оплата производится только за фактически используемые ресурсы. Поскольку бизнес постоянно требует перемен, компания Salling Group может легко и безопасно для себя увеличивать или уменьшать мощности, как это необходимо. Результат — оптимизация потока денежных средств и повышение гибкости ИТ.

Текущая эксплуатационная поддержка предоставляется компанией HPE Pointnext.

ОПИСАНИЕ РЕШЕНИЯ

Локальное конвергентное решение с гибкостью общедоступного облака

Компания Salling Group обратилась к HPE Pointnext за помощью в преобразовании бизнеса, а именно за услугами проектирования, внедрения и развертывания. Переход к HPE ConvergedSystem 500 для SAP HANA обеспечил интегрированное решение, включающее ресурсы обработки, хранения, резервного копирования и восстановления. В компании Salling Group выбрали модель на базе HPE GreenLake Flex Capacity, позволяющую легко масштабировать мощности и высвободить денежные средства. Текущее управление осуществляется с использованием услуг HPE Adaptive Management Services, предоставляемых компанией HPE Pointnext.

Оборудование HPE

HPE ConvergedSystem 500 для SAP HANA — вертикально масштабируемые конфигурации

Система хранения HPE 3PAR StoreServ

Системы HPE StoreOnce

Серверы HPE ProLiant

Партнеры HPE

SAP

Услуги HPE Pointnext

Консультационные услуги HPE для ЦОД

Услуги HPE по установке

Услуги HPE Adaptive Management Services

Решение HPE GreenLake Flex Capacity

Решение для преобразования

Больше возможностей с SAP HANA

«Благодаря HPE и SAP HANA нам удалось ускорить загрузку данных и создание отчетов, которые предоставляют нам информацию и доступ, необходимые для принятия верных решений».

Алан Йенсен, директор по информатизации, Salling Group

Широчайшие возможности роста, несравненная гибкость и анализ данных по потребителям

Решения по запасам, основанные на точной и своевременной информации о потребителях, способствуют повышению прибыли и сокращению отходов

Каждое утро перед открытием менеджеры магазинов и руководство Salling Group могут в деталях проанализировать, какие товары и в каких количествах покупались накануне. Им не нужно проверять предположения, основанные на анализе подборок данных, и им не нужно ждать несколько часов после открытия магазина, чтобы получить отчеты. В их распоряжении — всеобъемлющие персонализированные отчеты, позволяющие принимать самые верные и удачные решения по запасам, чтобы удовлетворять спрос покупателей, увеличивать прибыль и сокращать объемы испорченного товара и отходов. Благодаря этому компания Salling Group процветает и легко увеличивает свою прибыль.

Высшему руководству Salling Group теперь гораздо легче принимать решения для роста и развития компании. Компания открывает дополнительные магазины нового формата — круглосуточные мини-маркеты, и развивает направление электронной торговли. С помощью HPE Flexible Capacity компания Salling Group перешла на модель финансирования инфраструктуры с переменными платежами. Это позволило снизить **совокупную стоимость** владения инфраструктурой и высвободить средства на инвестирование инноваций, без которых невозможен успех в борьбе с конкурентами.

Решения HPE, предоставляющие самую разную информацию, от таких мелочей, как количество литров молока на складах отдельных магазинов, до стратегических задач расширения в международном масштабе, позволили превратить ИТ-инфраструктуру Salling Group из сдерживающего фактора в мощный и гибкий ресурс.

На 30–40%

Ускорение создания отчетов по торговым точкам благодаря решению обработки данных, которое позволяет ежедневно выносить более верные решения по запасам, максимально увеличивая прибыль и сокращая отходы

30%

Намеченный супермаркетом Netto (Salling Group) показатель сокращения пищевых отходов к 2030 году

200

рабочих часов в день экономится благодаря ускоренному созданию отчетов, что позволяет персоналу заниматься более важными и прибыльными задачами

«Как нам удастся сократить количество отходов и снизить убытки из-за чрезмерных запасов? В какой момент требуется корректировать цены? Быстро получение полезных данных из систем HPE способствует принятию более эффективных бизнес-решений».

Алан Йенсен, директор по информатизации, Salling Group



ПОДРОБНЕЕ



СТАТЬЯ
Решение проблем с данными в сфере розничной торговли

[Читать статью →](#)

hpe.com