

CSI

Проекты CSI

Истории успеха ритейлеров
в цифрах



Список проектов

«Красный Яр» и «Батон» ускорили обслуживание покупателей и на 22% сократили количество заявок о проблемах на кассах.....	2
Как «ВинЛаб» запустил одну из лучших программ лояльности.....	6
+10% к среднему чеку: как сеть зоомагазинов перевела покупателей с дисконтной программы лояльности на бонусную.....	11
Как «МЕГАХЕНД» провел ревизию своего «ИТ-гардероба», на 70% повысив заполняемость анкет новых покупателей.....	15
Как ритейлеру зарегистрировать 4885 касс за месяц: кейс «Детского мира».....	18
Таджикистанский ритейлер «Амид» перешел на Set Retail и повысил надежность касс.....	21
«ДИКСИ» повысила надежность кассовой системы и запустила самообслуживание.....	24
«Лента» автоматизировала процесс печати ценников.....	27
Модернизация Fix Price: 13300 касс под управлением 1 сервера.....	30
«Невада Групп»: 17 лет качественной автоматизации.....	33
Как узбекистанская сеть OLMA высвободила 30% ресурсов ИТ-отдела.....	36
Казахстанский ритейлер SMALL & Skif повысил эффективность кассовых решений.....	39
«Декатлон»: автоматизация магазинов и первые кассы самообслуживания в фэшн-сегменте, 2020 г.	42
Эффективное управление кассами сети пивных магазинов «Лит.ра».....	45
Контроль кассовых операций в белорусской торговой сети «Корона».....	48
Как ГК «Лама» экономит с помощью технологий самообслуживания.....	51
«Верный» экономит на чеках и печатает их в 4 раза быстрее.....	55
Как «Бегемаг» избавился от 70% инцидентов на кассах.....	58
ГК «Дионис» оптимизировала расходы на ИТ с новой кассовой системой.....	61
«Сигма»: ритейлер вернулся на Set Retail и первым в регионе запустил самообслуживание.....	65
Сеть «ОФИСМАГ» сократила ИТ-издержки и ускорила кассы с переходом на Set Retail.....	68
Сеть «Пив&Ко» перешла на централизованное управление кассами и весами.....	71
Гипермаркеты «ОБИ» заменили зарубежное кассовое ПО за 3 недели.....	74
«Посуда центр» усилила контроль оборота маркированного товара на кассах.....	77
Дальневосточная сеть «Реми» усилила контроль кассовой линии с Set Prisma.....	80
Клиенты CSI.....	82
О компании CSI.....	83

Как удалось ускорить обслуживание и на 22% сократить количество заявок о проблемах на кассах

В 2023 году в продуктовых сетях «Красный Яр» и «Батон» завершилась оптимизация процессов на кассах магазинов — основой проекта стал **перевод касс сети на систему Set Retail**. Ритейлер на 3% ускорил обслуживание покупателей, подключил СБП, упростил для кассира продажу алкогольной продукции, на 22% сократил количество заявок о технических проблемах на кассах.

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10



Set ESB



Set Mark



Pirit 2Ф

Задача

- Перейти на актуальный кассовый софт, развивающийся вместе с рынком
- Ускорить обслуживание покупателей на кассах
- Устранить технические проблемы с потерей чеков и файлов смен
- Получить возможность внедрять новые акционные механики
- Внедрить СБП
- Ускорить продажу алкогольной продукции

Роман Шишков, ИТ-директор сети: «Кассы наших магазинов ежедневно обрабатывают сотни тысяч чеков. Последнее, что хотелось бы ритейлеру — ставить под угрозу этот процесс, поэтому смена кассового ПО, как правило, всегда откладывается “на потом”. Исторически сеть «Красный Яр» использовала кассовую программу, которая была достаточно быстрой, не очень требовательной к железу, понятной и простой — вполне подходящей для отдельных магазинов или небольшой сети. Но сеть росла, запросы бизнеса ускорялись, а темпы развития старого решения не устраивали. В какой-то момент необходимость изменений перевесила страх от процесса перехода на новое кассовое ПО, и мы вышли на путь поиска нового продукта»



Красноярский
край, Хакасия
и Тыва



230
магазинов



670
классических
касс



Оборудование в проекте: с чем столкнулись

Красный Яр
гастрономы нашего города

БАТОН
ПРОДУКТОВЫЙ ДИСКАУНТЕР

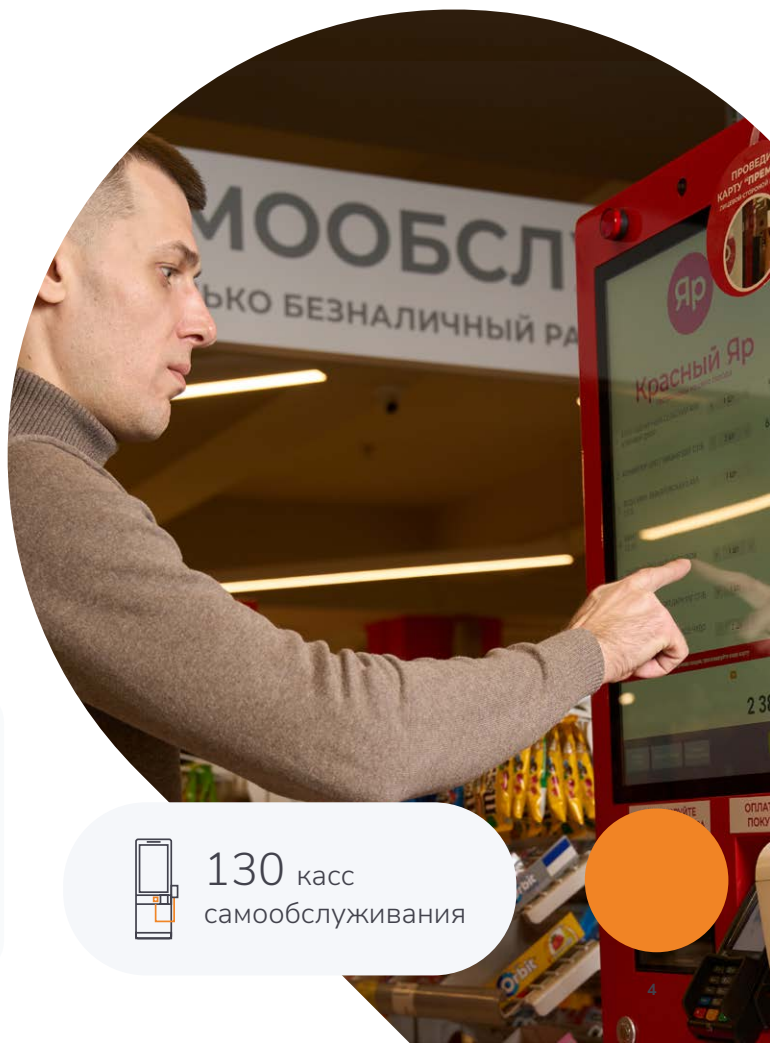
Задача № 1

В сети использовались 2 типа фискальных регистраторов – Fujitsu FP510 и Skyprint 54F. Они работают по одному протоколу и на этапе тестирования и пилота всё было в порядке, но в процессе масштабирования выяснилось, что есть конфигурации оборудования, при которых FP510 ведёт себя непредсказуемо и теряет связь с кассой.

Роман Шишков, ИТ-директор сети: «Мы прошли огромное число итераций доработки прошивки данного ФР с производителем, добились более-менее устойчивой работы, но в дальнейшем данные ФР пришлось заменить, чтобы не нервировать кассиров».

Задача № 2

Роман Шишков, ИТ-директор сети: «Проблемой была 32-битная архитектура решения для касс самообслуживания, не подходящая под процессоры, устанавливаемые нами. Разработчикам CSI пришлось в сжатые сроки переводить своё решение на 64 бита, сменив Tiny Core на Ubuntu. Это было сделано исключительно под нас, но сейчас данная платформа является основной для кассовых продуктов подрядчика».



130 касс
самообслуживания



Результаты

Красный Яр
гастрономы нашего города

БАТОН
ПРОДУКТОВЫЙ ДИСКАУНТЕР

Роман Шишков, ИТ-директор сети:

«Мы меняли софт на ключевых узлах компании, делали это в рабочем режиме, почти не потревожив покупателей и не потеряв товарооборот в процессе. Проект проходил на существующем, достаточно разношёрстном оборудовании, в том числе на кассах самообслуживания. Кроме того, было важно полностью интегрировать новое ПО с нашей внешней системой лояльности»

Ускорение ~ на 3%

в обслуживании покупателей
(в зависимости от магазина)

Сокращение на 22%

количества заявок о проблемах с кассами
(кассовое ПО, чеки, Z-отчёты, обмен с ERP)

Внедрена **система быстрых платежей (СБП)** на всех кассах сети

Внедрена продажа алкогольной продукции в **одно сканирование**.





Победитель

Конкурса ИТ-проектов
Global CIO

«Проект года»

2023

Запуск бонусно-накопительной программы лояльности ритейлера с 1500 магазинами и системы персонализации в омниканальной среде

В 2023 году розничная сеть «ВинЛаб» подвела итоги масштабного развития своей программы лояльности — ритейлер запустил **бонусно-накопительную программу лояльности**, обеспечил её персонализацию и омниканальность.

По данным исследования INFOLine за декабрь 2023, программа WinClub сети «ВинЛаб» снова признана **одной из лучших программ лояльности**.

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10



Set Loyalty



Set Omni

Задача

Общей задачей проекта было наладить персонализированную коммуникацию торговой сети с покупателями и получить возможность предоставлять каждому наиболее релевантные предложения.

Цели проекта: улучшение эффективности маркетинговых коммуникаций, актуализация клиентского профиля, моделирование клиентского опыта, реализация приоритетного высокомаржинального ассортимента, быстрое действие.

Финансовые цели проекта: повышение трафика постоянных клиентов, повышение доли чеков с применением бонусно-накопительной программы лояльности, повышение среднего чека участника программы, повышение продаж приоритетных брендов ритейлера и материнской компании Novabev Group.

С точки зрения ИТ: необходимо было вписать новые сервисы (накопительная программа лояльности, персонализация, сегментация) в существующий ИТ-ландшафт, что требовало серьезных разработок и модернизации.



1600
магазинов



7 000 000
зарегистрированных
в программе лояльности клиентов



Результат

В контуре — несколько сложных информационных систем, обеспечивающих управление клиентской лояльностью в омниканальной среде, в отличие от принятого подхода, когда управление лояльностью сосредоточено в одной ИС.

Кассы «ВинЛаб» работают на **Set Retail** со дня открытия первых магазинов. **Set Loyalty** — в качестве процессингов системы лояльности. **Set Omni** — для обеспечения омниканальных условий лояльности во всех каналах.

- **Большое количество участников** и проектных команд.
- **Сложная интеграция** большого количества ИС.
- **Высоконагруженный проект**, обеспечивающий работу во всех часовых поясах.
- **Трудозатраты** — 6400 человеко-часов.

Какое использовали ПО?



Set Loyalty

Создание предложений для каждого клиентского сегмента, повышение консистентности клиентских данных.



Set Omni

Обеспечение «бесшовности» в запуске омниканальных акций, апробация механик и предложений в тестовых каналах.



E-Commerce-платформа:

Витрина для клиента, основной клиентский «хаб» (личный кабинет, коммуникация).



Платформа таргетинга и персонализации клиентов:

Мастер-система для создания клиентских сегментов, в т.ч. статусов программы лояльности.

Результаты по части ИТ



- Со стороны проектного офиса «ВинЛаб» стояли Product Owner системы лояльности, директор по маркетингу и директор по ИТ.
- В проекте принимали участие 4 команды разработки: внутренняя, команда CSI, команда «Новардис», AWG (мобильные приложения). Команды, обеспечивающие трансляцию системы лояльности на E-som-витрины – AWG и «Новардис».
- Реализовано 60+ дополнительных интеграций и 20+ новых сервисов.
- Проведен рефакторинг витрин и оптимизированы работы бэк-систем, внесены изменения на всем цикле продажи: от витрины до торгового магазина и печати ценников.
- Дополнительно выделены метрики для мониторинга поддержкой
- Запущено отдельное подразделение по сопровождению программы лояльности на основании и принципах продуктового подхода.
- Поднят уровень цифровой зрелости как маркетинга, так и ИТ.



Результаты запуска бонусно-накопительной программы лояльности



За один год в рамках проекта ритейлер:

- Перешел с дисконта и простых скидок по карте к уникальной программе лояльности WinClub и системе персонализации в омниканальной среде, сохранив все преимущества дисконтной программы.
- Получил возможность создания персональных и омниканальных акций с индивидуальными предложениями и балльными механиками.
- Программа предполагает накопление бонусов — и оплату ими до 70% стоимости покупки. Программа уровневая: статусы, привилегии. Работает во всех каналах: сайт, мобильное приложение, кассы магазинов.
- Отказался от пластиковых карт и бумажных анкет. Расширил каналы регистрации (сайт, кассы, «Кошелек», мобильное приложение).
- Внедрил процессинг подарочных сертификатов.

В цифрах:

Маржинальная доходность товаров-участников программы

на 3 пп. выше,
чем в целом
у ассортимента сети

Частота посещений клиентами-участниками программы

на 11% выше,
чем в целом
по сети

Рост омниканального NPS*:
на 3 пп

Рост CRR**:
на 6 пп

*NPS – Net Promoter Score, индекс потребительской лояльности;

**CRR – Customer Retention Rate, коэффициент удержания клиентов.

Зоомагазины

+10% к среднему чеку: как сеть зоомагазинов перевела покупателей с дисконтной программы лояльности на бонусную

Компания решила усовершенствовать свою программу лояльности — в частности, вместо дисконтных карт предложить покупателям бонусную систему. Решили установить **CDP-платформу**, которая предоставит отделу маркетинга эту и другие возможности. Подключили первый специализированный модуль Set Loyalty для работы с покупателями — и запустили проект.

Установленное ПО
и оборудование



Set Loyalty

Задача № 1

Актуализация базы. Для работы бонусной системы и идентификации покупателей на кассах не хватало анкетных данных.

К старту бонусной программы ритейлер запустил лендинг — с правилами работы с бонусами и двумя онлайн-формами:

1 — для уже зарегистрированных покупателей: после авторизации по своей дисконтной карте можно заполнить недостающие данные в анкете.

2 — для тех, кто хочет присоединиться к программе лояльности. Эта онлайн-форма была сгенерирована в Set Loyalty.

Задача № 2

Проинформировать покупателей о новых правилах через разные каналы, обеспечить максимальный охват.

Запустили масштабную рекламную акцию. Все материалы содержали QR-код со ссылкой на лендинг. Самым эффективным источником посещения сайта ПЛ стали листовки на кассах – 46%.



70
магазинов



товары
для животных



Задача № 3

Донести до покупателей ценности новой программы, снять возражения любителей дисконта.

Преимущества новой программы маркетологи отработывали вместе с отделом обучения, писали скрипты для кассиров по работе с новой программой и по работе с возражениями. Поясняли преимущества: не нужно носить карту, бонусами можно оплатить до 50% стоимости покупки (в отличие от скидки в 5% max) и другие.

+10%

Размер среднего чека участника программы лояльности

на 52%

Средний чек с применением программы выше, чем без неё

+13,4%

Доля чеков с применением программы лояльности

Задача № 4

Технически поддержать покупателей, у которых что-то не получилось

Были заранее продуманы онлайн или офлайн-каналы связи для покупателей, где они могут решить свои вопросы с авторизацией, регистрацией, новыми правилами.

- Создали контакт-центр. Обращения — через форму обратной связи и JIVO-чат на сайте, через звонки на номер 8-800 и сообщения в соцсетях.
- Все сотрудники прошли инструктаж. Кассиры и сотрудники на стойке информации консультировали покупателей.

+5000 человек
за 1,5 месяца

Регистрация через приложение «Кошелёк»

Воспользовались готовой интеграцией Set Loyalty с мобильным приложением «Кошелёк». За 1,5 месяца через этот канал к программе лояльности сети присоединились 5000 человек, а выручка с новичков составила более 1 млн рублей.

Результат

Зоомагазины

После перехода на бонусную программу

Размер среднего чека
участника программы
лояльности

+10%

Средний чек с
применением программы
выше, чем без неё

на 52%

Доля чеков
с применением программы
лояльности

+13,4%

+32% в базе зарегистрированных участников программы за 1,5 года

300 000



395 000

Аналитика акций
и их экономической
эффективности

в Set Loyalty



«МЕГАХЕНД» провел ревизию своего «ИТ-гардероба»

Сеть секонд-хендов «МЕГАХЕНД» провела **комплексный проект модернизации ИТ**. Первичной задачей было выбрать новую систему лояльности — в итоге ритейлер обновил сразу несколько внутренних информационных систем и кассовый софт, начал обновлять кассовое и торговое оборудование в магазинах, летом 2023 запустил для покупателей мобильное приложение.

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10



Set Loyalty

Задача



- Ритейлеру были нужны современные инструменты для работы с данными покупателей и эффективной коммуникации с лояльной аудиторией. Система виртуальных карт лояльности CARDPR, которую использовал «МЕГАХЕНД», успешно поддерживала скидочную и бонусную программы магазина, но не позволяла собирать и анализировать анкетные данные покупателей, сегментировать базу, делать рекламные рассылки и прочее.
- Кроме того, CARDPR была интегрирована с MiDays — а это закрытое программное решение, объединяющее в себе кассовую и товароучетную системы, было трудно поддерживать и оперативно развивать.

«МЕГАХЕНД» обратился в CSI и, рассматривая возможности системы Set Loyalty для блока лояльности, параллельно принял решение оптимизировать всю ИТ-связку.

Ритейлер перешел к отдельным системам: кассовой системе Set Retail, ERP-системе IsFusion, подключил систему лояльности Set Loyalty. В 2023 году «МЕГАХЕНД» запускает собственное мобильное приложение — и интегрирует его с Set.



170
магазинов



Одежда, обувь,
аксессуары



Результаты



Базу скидочных карт из CARDPR перенесли в Set Loyalty, убрали дубли. Новый участник сегодня может зарегистрироваться в мобильном приложении «МЕГАХЕНД», либо с помощью администратора или кассира на кассе. Карта — виртуальная. С переходом на новый софт все ранее работающие в магазинах акционные механики были сохранены.

Марат Вагапов, ИТ-специалист по Set Retail и LsFusion:

«Для нас важно, что мы получили возможность оперативно запускать новые акции лояльности. Интерфейс Set Loyalty понятный, возможности гибкие — раньше нам часто требовались доработки функциональности для реализации нужных условий, а сейчас даже с довольно сложными условиями мы можем настраивать акции день-в-день».

«МЕГАХЕНД» активно использует функциональность создания сегментов покупателей в Set Loyalty. Модуль «Аналитика» предоставляет компании сводную информацию по акциям в самых разных разрезах — этим инструментом пользуются товароведы и маркетологи, на его основе готовятся отчеты для руководства.

В программе лояльности «МЕГАХЕНД»:



470 000

пользователей



165 000

пользователей
мобильного приложения

Рост активности операций по картам:

56%

чеков

с применением
программы лояльности

88%

заполняемость анкет новыми
участниками программы

>50%

анкет в базе, заполненных
полностью (было 5%)



Как ритейлеру перерегистрировать 4885 касс за месяц

Всего месяц понадобился «Детскому миру», чтобы при смене юридического лица **перерегистрировать контрольно-кассовую технику** на 4885 кассах в более 1100 магазинах по всей России. При этом ритейлер ни на секунду не останавливал продажи и бизнес-процессы.



13
регионов РФ



1100
магазинов



4885
касс

Задача

В связи с реорганизацией юрлица ритейлеру необходимо было перерегистрировать контрольно-кассовую технику (ККТ) на 4885 кассах во всех российских магазинах.

Ключевые требования:

- выполнить все работы за месяц – сдвинуть сроки юридически невозможно,
- не останавливать продажи и другие бизнес-процессы в магазинах на время работ.

Решение:

«Детский мир» разделил магазины на три части – между тремя ИТ-подрядчиками. Сервисная служба CSI перерегистрировала ККТ на 1745 кассах в 416 магазинах в 7 регионах России.



Результат



Контрольно-кассовая техника перерегистрирована точно в срок

Сервисная служба CSI завершила свою часть работ на 4 дня раньше срока. Компания задействовала 31 регионального партнёра и 450 инженеров, которые работали на местах. Основные работы состояли из 2 этапов. Перерегистрацией ККТ с заменой фискальных накопителей на каждой кассе занимались выездные инженеры. Связанные с этим операции в личных кабинетах ОФД и ФНС выполнял специалист в центральном офисе CSI по доверенности от ритейлера.

Продажи в магазинах не останавливались на время работ

Максим Билоконь, директор департамента развития бизнес-приложений компании «Детский мир»:

«Мы благодарны CSI за плодотворное сотрудничество, зрелую бизнес-коммуникацию, высокое качество планирования и организации работ и глубокие предметные компетенции. Специалисты компании успешно справились с выделенными регионами, удалённость по часовым поясам также не стала преградой – работы в личных кабинетах ОФД и ФНС выполняли и по ночам. Каждый день передавали нам актуальный статус, вовремя сообщали о проблемах и возможных решениях. Если у них высвобождались ресурсы – выполняли работы с опережением графика»

Январь 2023 г.

Начало сотрудничества по проекту, сбор вводных данных

Февраль-апрель 2023 г.

Подготовка и согласование объёмов, стоимости и графика работ

Май 2023 г.

Верификация регламентов и состава работ, перевод пилотного магазина в Москве

Май-июнь 2023 г.

Проведение работ в остальных магазинах сети





Таджикистанский ритейлер «Амид» перешел на Set Retail и повысил надежность касс

«Амид» — один из лидеров таджикистанского продуктового ритейла. Большинство супермаркетов сети расположено в Худжанде, втором по населению городе страны. Магазины предлагают готовые блюда, выпечку, полуфабрикаты, сезонные продукты. «Амид» активно **развивает IT-инфраструктуру** для повышения качества обслуживания покупателей. В 2022 году ритейлер установил на кассы своих магазинов **новую систему**.

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10

Задача

АМИД

Раньше главной проблемой было отсутствие централизации касс и их подверженность отказам.

В инфраструктуре был один справочник 1С, при этом в каждом магазине работали отдельные товарные базы, и кассы обращались только ним. Но если главная касса с мастер-базой отключалась и теряла связь, то весь магазин — а некоторые точки имеют по 10 касс — прекращал работу. Кроме того, инженерам приходилось отдельно настраивать каждую кассу. Эти факторы серьезно влияли на издержки и качество обслуживания клиентов.

При поддержке CSI «Амид» начал переводить все свои магазины — к 2024 году их было 8 — на Set Retail 10.



Таджикистан



открыты
с 2005 года



Результат

АМИД

- **Стабильная работа и меньше издержек**

Кассы централизованы и отказоустойчивы. Не зависят от товарных мастер-баз в супермаркетах и не отключаются по «цепной реакции» при аварии. Все работает через центральный сервер: он управляет каждым кассовым узлом, обеспечивает обмен информацией и чеками с товарным справочником 1С.

Инженерам проще обслуживать инфраструктуру. Ремонт и установка обновлений проводится на главном сервере.

- **Улучшение обслуживания покупателей**

Удалось ускорить обслуживание и улучшить покупательский опыт. Раньше на втором экране кассира отображался интерфейс кассира. Теперь там только нужный покупателю контент — просканированные позиции и акции.

- **Быстрое развитие торговой сети**

Обновление касс для «Амид» — это не только решение проблем, но и возможность роста. Сеть может проще открывать новые точки. Set Retail 10 со всеми коробочными решениями и дополнениями можно подключить на любой новой кассе.

В ближайшее время «Амид» планирует автоматизировать прием платежей по QR-кодам. Рассматривается внедрение других продуктов CSI.





«ДИКСИ» повысила надёжность кассовой системы и запустила самообслуживание

Торговая сеть «ДИКСИ» **завершила перевод касс всех 2655 магазинов** сети на работу в системе Set Retail 10. Обновлению сопутствовало множество программных доработок и интеграций, открывших для ритейлера и его покупателей новые возможности.

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10



Set Kit



Set ESB



CSI K

Задача



«ДИКСИ» долго работала на Set Retail 6. Подрядчика для развития кассовой инфраструктуры ритейлер выбирал по результатам тендера. Долгосрочное партнёрство с «ДИКСИ» и успешные кейсы в крупных федеральных сетях позволили команде CSI выиграть это соревнование.

ИТ-директор «ДИКСИ» Игорь Цвигун:

«Мы выбрали не только качественное программное решение, но и надёжного технологического партнёра, у которого есть успешный опыт в работе с сетями нашего масштаба. Мы получили современный, мощный инструмент, который сократил наши расходы на лицензии СУБД, снизил нагрузку на ИТ-департамент и обеспечил возможность развития сети под актуальные требования рынка».



743

населённых пункта РФ



2655

магазинов



> 9000

касс



Результат



Катастрофоустойчивость кассовой системы выше

Кассы стали надёжнее. Инцидентов, связанных с рассыпанием базы данных, стало значительно меньше. Нагрузка на службу поддержки сократилась. Для централизованного обмена данными, повышения отказоустойчивости и производительности кассовой системы использовалась шина Set ESB.

Новое: комиссионная торговля, интернет-заказы, ценники и лотерейные билеты

Для организации выдачи интернет-заказов подключили решение Set Kit. Ритейлер также внедрил комиссионную торговлю и продажу лотерейных билетов. Подключил модуль печати ценников — теперь их дизайном занимается бизнес-подразделение, а не ИТ. Разделение ценников на полочные и акционные помогло сэкономить рабочее время.

Контроль продаж акцизного алкоголя усилен

«ДИКСИ» контролирует продажи акцизного алкоголя через внутреннюю систему учёта. Интеграция с Set Retail

позволила добавлять такой товар в чек по акцизной марке, проверяя её валидность. Ритейлер защищён от нарушений, приводящих к проверкам и штрафам, и экономит время на обслуживание алкогольных покупок.

СБП от «Газпромбанка» и оплата через мобильное приложение ритейлера

В новой версии Set Retail удалось сохранить важный для ритейлера инструмент — СБП от «Газпромбанка». Ещё одно востребованное решение — оплата через мобильное приложение «Клуб друзей “ДИКСИ”». Покупателю не нужно показывать карту лояльности или сканировать QR-код, а все скидки применяются автоматически. Ритейлер экономит на комиссиях и чековой ленте.

Самообслуживание на базе CSI K

В августе 2021-го в двух московских «ДИКСИ» заработали первые кассы самообслуживания CSI K. Сейчас в сети уже 359 касс CSI K, они установлены в том числе в инновационном «ДИКСИ» без продавцов в «Москва-Сити».

Июль — ноябрь 2020 г.
Проектное обследование

Январь — июль 2021 г.
Пилот Set Retail 10

Август 2021 — май 2022 г.
Тираж Set Retail 10

Май 2022 г.
Расширенный пилот CSI K и тираж





Номинант

Конкурса ИТ-проектов
Global CIO

«Проект года»

2022

«Лента» автоматизировала процесс печати ценников: теперь вместо нескольких часов он занимает минуты

Каждый магазин экономит около часа рабочего времени персонала в сутки.
Сократились обращения из-за разницы цен на кассах и в торговых залах.
Обучение новых сотрудников процессу печати также упростилось.

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10

Задача



До внедрения решения сотрудник каждого магазина ежедневно формировал отчет по изменению цен и загружал его в систему. Процесс вёлся в Excel — данные по остаткам товаров собирали из SAP и формировали списки товаров: по секциям, группам, изменившимся ценам и цветам ценников.

Цели проекта:

- сократить продажи в убыток по обращениям покупателей в связи с некорректными ценниками;
- оптимизировать трудозатраты связанные с печатью ценников;
- перераспределить высвобождаемые часы персонала на другие задачи.



200
населенных
пунктов РФ



850
магазинов



9558
касс



Результат



Единые шаблоны ценников

В рамках проекта были созданы шаблоны ценников, что позволило быстро выводить их в тираж и печатать с нескольких устройств одновременно.

Удобные правила группировки ценников сократили время на печать и расстановку в зале

Система учитывает остатки, группирует ценники по ценам, группам товаров и местам их расположения. Можно настроить и другие параметры: например, не печатать ценники на товары, которые выводятся из ассортимента, или выставлять время начала действия цены. Все это позволило отправлять ценники на печать порциями без дополнительной сложной фильтрации. При печати можно использовать данные по планограммам торгового зала, получаемым из системы ИКВ — сортировка ценников по отделам, стеллажам и полкам сокращает время их расстановки в зале.

Сокращение негативных обращений покупателей

Автоматизация печати позволила избежать несоответствия ценников на товары в зале и на кассе, что повысило лояльность покупателей.

Оптимизация рабочего времени персонала

Каждый магазин стал экономить около часа рабочего времени персонала в сутки.

Система сама определяет цвет ценника

Были доработаны и внедрены специальные шаблоны ценников, которые можно привязать к настройкам сортировки, включая цвет ценника. Магазины оснастили термопринтерами с термокартоном двух цветов — красного и желтого. Администратор магазина может печатать параллельно на двух принтерах ценники, сформированные под каждый цвет картона. Если в магазине только один термопринтер (или второй вышел из строя), Set Retail будет последовательно предупреждать о необходимости вставить картон нужного цвета.

Март 2021 г.

Предпроектное обследование и подготовка проектных решений начались

Декабрь 2021 г.

Масштабирование решения на магазины всех форматов во всех городах присутствия сети





Модернизация Fix Price: 13300 касс под управлением 1 сервера

Торговая сеть Fix Price модернизировала торговые и бизнес-процессы в российских магазинах. Ритейлер добился стабильной работы **13300** касс на одном центральном сервере, **на 11%** ускорил обслуживание покупателей в магазинах, стал **в 2 раза** быстрее запускать рекламные акции и экономить в среднем **290 километров** чековой ленты в неделю.

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10



Set Kit



POS-системы CSI

Задача



Установленное в Fix Price кассовое решение работало нестабильно, обновление было не централизованным. Информация о продажах выгружалась в ERP-систему с множеством расхождений, для устранения которых ИТ-специалистам ритейлера приходилось тратить много времени и ресурсов.

Обновлять кассовое решение, проводить массовые переоценки также приходилось вручную. Скромные механики лояльности не соответствовали потребностям отдела маркетинга. В решении не было всех функций, которые нужны были ритейлеру, а доработки занимали много времени.

Fix Price рассматривал новое кассовое решение:

- с широким набором функций и инструментов лояльности;
- работающее чётко и стабильно;
- без серверов в магазинах.

Ещё одна задача ритейлера – автоматизировать работу с интернет-заказами покупателей.



74
региона



5300
магазина



13300
касс



Результат



13 300 касс под управлением 1 сервера

Fix Price — крупная сеть с магазинами по 2–3 кассы, ритейлеру было невыгодно ставить сервера во всех торговых точках. Специалисты CSI использовали новое решение — транспортную шину данных. Она позволяет быстро и без сбоев загружать новую информацию на кассы и выгружать данные о продажах в сетях любого масштаба.

Запуск акций в 2 раза быстрее

Маркетинговые акции собираются в удобном конструкторе Set Retail. Запуск стал занимать в 2 раза меньше времени. А ритейлер смог привлечь больше покупателей и повысить их приверженность бренду.

Прохождение кассовой линии ускорилось на 11%

Благодаря скорости и удобному интерфейсу Set Retail 10 кассиры быстрее и проще выполняют все операции. Прохождение кассовой линии ускорилось на 11%.

Доработки на 30% оперативнее

Set Retail гибко адаптируется под потребности торговой сети. Клиент получает требуемые модификации на 30% быстрее.

Экономия 290 км чековой ленты в неделю

С Set Retail 10 сеть Fix Price сократила размер каждого чека, в котором применена карта лояльности, минимум на 3 см. Чеки, в которых карта не применяется, стали короче на 1,5 см. Благодаря этому ритейлер экономит в среднем 290 км чековой ленты в неделю (это 3,5 тысячи рулонов стандартной длины).

Работа с интернет-заказами — проще

Раньше процесс работы с интернет заказами не был автоматизирован, специалисты вручную обрабатывали заявки покупателей по электронной почте. С решением для управления интернет-заказами Set Kit специалистам Fix Price стало проще и удобнее работать. Обработка заявок ускорилась, влияние человеческого фактора минимизировано.

Июль 2018 г.

Начало сотрудничества

Ноябрь 2018 г. — январь 2019 г.

Пилотный проект в 3 магазинах

Январь — август 2019 г.

Тиражирование решений





РАЗ ДВА
МИНИМАРКЕТЫ

БЛИЗКИЙ

«Невада Групп»: 17 лет качественной автоматизации

Группа компаний «Невада Групп», развивающая на Дальнем Востоке торговые сети **«Самбери»**, **«Раз Два»** и **«Близкий»**, работает с CSI уже 17 лет. Ритейлер отстроил мощную, прогрессивную ИТ-инфраструктуру, которой может похвастаться не каждая торговая сеть даже в крупнейших региональных центрах.

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10



CSI K



Set Prisma



Pirit



CSI RX1



Set Kiosk



Set Mark

Задача

Самбери



РАЗ ДВА
МИНИМАРКЕТЫ

БЛИЗКИЙ

«Невада Групп» непрерывно развивает свои торговые сети, повышает эффективность торговых и бизнес-процессов. Для этого ритейлеру постоянно требуются самые современные ИТ-инструменты.

Сегодня решения CSI управляют всеми видами касс, контролируют кассовые операции и оборот маркированного товара, помогают покупателям в зале, отвечают за скорость обслуживания и помогают увеличивать пропускную способность магазинов.



9
городов



222
магазина



1200
касс



Результат



РАЗ ДВА
МИНИМАРКЕТЫ

БЛИЗКИЙ

- **Эффективная автоматизация торговых процессов**
Set Retail в «Самбери», «Раз Два» и «Близком» управляет всеми видами касс. На классических кассах установлены также системные блоки CSI RX1, ККТ «Пирит 2Ф», ручные и стационарные сканеры CSI, сканер-весы. Это обеспечивает быструю и бесперебойную работу касс, помогая качественно обслуживать покупателей.
- **Оборот маркированного товара под контролем**
Сервис Set Mark контролирует оборот маркированного товара в «Самбери», «Раз Два» и «Близком», в том числе на кассах самообслуживания, помогая предотвращать нарушения, приводящие к проверкам и штрафам.
- **Усиление контроля кассовых операций**
Set Prisma отвечает за контроль кассовых операций, в том числе в зоне самообслуживания. Ритейлер отмечает удобство построения правил и аналитики.
- **Помощь покупателям в торговом зале**
Прайс-чекеры CSI с решением Set Kiosk помогают покупателям «Самбери» в торговом зале узнать всю нужную информацию о товаре: цены, состав, скидки. Это упрощает процесс покупок и повышает лояльность.

- **Увеличение пропускной способности с кассами самообслуживания**

Торговая сеть «Самбери» в 2022 году начала и продолжает внедрять кассы самообслуживания CSI K. В «Раз Два» решения устанавливаются с 2020 года. Там кассы самообслуживания выбирают до трети покупателей, в вечерние часы остров загружен на 86%, а на один чек уходит около 40 секунд — всё благодаря облегчённой комплектации и грамотному планированию острова.

Руководитель отдела торгово-информационных систем «Самбери» Николай Якушин:

«Важным критерием выбора поставщика оборудования для нас была безопасность. Сократить потери в зоне КСО нам позволяют современные программные решения и дополнительное модульное оборудование. В «Самбери» все кассы самообслуживания оснащены контрольно-весовыми платформами. Сотрудники отдела видеонаблюдения используют специальный софт для событийного анализа инцидентов на кассах как в автоматическом режиме мониторинга, так и в реальном времени».



Как узбекистанская сеть OLMA высвободила 30% ресурсов ИТ-отдела

Узбекистанский ритейлер Xalq Retail, развивающий сеть магазинов OLMA, за два месяца **обновил кассовую систему**. Новое решение Set Retail помогло ускорить работу кассиров и высвободить **30% ресурсов** ИТ-персонала, перенаправив их на стратегические задачи.

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10

Задача



Ритейлер много времени тратил на обновления и тиражирование установленной кассовой системы, задействовал внутренних и внештатных специалистов для её обслуживания, обновления под требования бизнеса и законодательства.

Необходимо было современное решение для автоматизации торговли:

- с централизованным управлением, понятное и простое в администрировании;
- с возможностью легко и быстро адаптировать под требования растущего бизнеса и изменения законов;
- быстрое, с удобным интерфейсом для кассиров;
- с техподдержкой в Узбекистане.

Коммерческий директор Xalq Retail Александр Зайцев:

«Мы увидели, что Set Retail активно развивается на национальном рынке, решение успешно используют торговые сети из топ-5 ритейлеров Узбекистана. Также одним из решающих факторов при выборе системы стало наличие местной техподдержки: партнёр CSI компания Soft Business Group находится в Ташкенте и оперативно реагирует на наши запросы»



Ташкент,
Узбекистан



22
магазина



44
кассы



Результат



Высвободили 30% ресурсов ИТ-специалистов

Set Retail 10 централизованно управляет всеми кассами в магазинах сети. У решения простой интерфейс. Благодаря этому упростилось администрирование системы — Xalq Retail высвободил 30% ресурсов ИТ-специалистов, перенаправив их на более важные задачи, связанные с развитием торговой сети.

Законодательные изменения — от ИТ-подрядчика

Законодательство в Узбекистане динамично меняется: Xalq Retail необходима серьезная поддержка в этом вопросе. Ритейлер вовремя получает от CSI любые обновления под новые требования не только бизнеса, но и законодательства, в том числе связанные с изменением налоговых ставок и правил маркировки.

Решение вопросов силами местной техподдержки

За техподдержку Xalq Retail отвечает Soft Business Group — партнёр CSI в Узбекистане. Специалисты SBG всегда на связи с ритейлером и оперативно решают все вопросы.

Обслуживание покупателей ускорилось

Быстрая и стабильная работа Set Retail 10 позволила ускорить работу кассиров и обслуживание покупателей. Кассиры отметили простой и дружелюбный интерфейс системы: в OLMA сенсорные кассы, для основных действий достаточно трёх кнопок. Обучение пользователя занимает 30 минут.

Коммерческий директор Xalq Retail

Александр Зайцев:

«Решение Set Retail 10 очень продуманное и реально помогает ускорить обслуживание покупателей, что способствует уменьшению очередей. Скорость работы кассиров актуальна всегда — в наших магазинах по 2 кассы и в часы пик много покупателей. Кассы работают стабильно и без сбоев»

Январь 2023 г.
Тестирование на стендах

Февраль 2023 г.
Пилотное внедрение

Апрель 2023 г.
Перестраивание инфраструктуры

Май 2023 г.
Тираж Set Retail 10



SMALL & Skif

Казахстанский ритейлер SMALL & Skif повысил эффективность кассовых решений

Ритейлер модернизировал кассовые решения сети. В результате получил **современные инструменты** для автоматизации торговых и бизнес-процессов со всей необходимой функциональностью, **повысил эффективность** системы самообслуживания и работы службы безопасности.

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10



Set ESB



Set Prisma



CSI K



Set Kit

Задача

SMALL & Skif

Работающую в сети больше 15 лет кассовую систему было тяжело дорабатывать и развивать, ритейлеру не хватало функциональности.

Требовалось промышленное решение:

- с централизованным управлением,
- с возможностью быстро адаптировать к изменениям законодательства,
- с инструментами для запуска программы лояльности и интернет-магазина,
- с лёгким подключением новых видов оплат.

SMALL & Skif выбирал новое решение и ИТ-подрядчика из 6 претендентов по 40 техническим и функциональным критериям.

Технический директор SMALL Дмитрий Шкунов:

«Изменения в системе, которые нужно было сделать “вчера”, на прошлом решении занимали у нас месяц-полтора. Сегодня то, что в Set Retail условно делается за месяц, мы бы делали 3-4 месяца, затратив при этом не меньше финансовых ресурсов».



11
городов Казахстана



142
магазина



> 800
касс



Результат

SMALL & Skif

Эффективная работа с кассами

Базовая функциональность Set Retail 10 закрыла все потребности SMALL & Skif. Ритейлер отметил удобную централизованную работу с магазинами на сервере, быстрое развёртывание касс и установку в один клик, экономию на лицензиях благодаря переходу на Linux, надёжный обмен данными с шиной Set ESB, простой и понятный интерфейс. Также в сети установили мониторы покупателя и прайс-чекеры CSI.

Новые кассы самообслуживания CSI K

SMALL & Skif заменяет кассы самообслуживания NCR на CSI K — собственную разработку CSI. Ритейлер отметил скорость установки новых касс — они в экосистеме Set, поэтому их достаточно просто включить в розетку, а также удобство настройки, процесса покупки и наличие интерфейса на казахском языке.

Работа службы безопасности проще и быстрее

Ритейлер дополнил работающее в сети решение для видеоконтроля системой контроля кассовых операций Set Prisma. Она помогает бороться с мошенничеством, дисциплинарными и операционными нарушениями кассиров. Сотрудники службы безопасности оценили удобство работы, особенно с инцидентами в онлайн-режиме.

Новые возможности для бизнеса

Интеграция с самым популярным банком Казахстана Kaspi Bank позволяет принимать разные способы оплаты, например по QR-коду, в том числе на кассах самообслуживания. Ещё одна возможность для покупателей — онлайн-заказы из дарксторов SMALL & Skif. Для удобной работы с ними ритейлер установил решение Set Kit.

Осень — зима 2021 г.

Подготовка к проекту, пилот Set Retail

Зима — лето 2022 г.

Тираж решений

Лето — зима 2022 г.

Обновление касс самообслуживания



«Декатлон»: автоматизация магазинов и первые кассы самообслуживания в фэшн-сегменте, 2020 г.

Снизилась затрата на обслуживание софта, **на 5% ускорилось** обслуживание, появилась платформа для внедрения новых кассовых технологий. В крупных магазинах сети в 2020 году заработали первые кассы самообслуживания — их уже предпочитают **40% покупателей**.

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10



Set SCO



Set ESB

Задача

DECATHLON

Кассовая программа европейского производства технологически устарела, была снята с поддержки разработчиком и требовала много ресурсов на поддержку.

Российской части сети «Декатлон» необходимо было:

- снизить стоимость владения кассовым решением в российских магазинах;
- обеспечить быструю поддержку кассовым ПО всех изменений законодательства РФ;
- запускать любые типы касс, в том числе самообслуживания (КСО);
- легко интегрировать кассовое ПО с внешними системами и банками-эквайерами;
- иметь архитектуру без серверов в магазинах.



23
региона



58
магазинов



Формат:
спортивные товары

Результат

DECATHLON

Ускорение обслуживания на 5%

В простом интерфейсе Set Retail легко разбираются даже новые сотрудники, а кассиры отметили сокращение ручных операций.

Простая интеграция с внешними системами

Ритейлеру требовалась интеграционная шина для обмена данными между кассовым ПО, собственными ERP и системой лояльности. Специалисты CSI предложили собственный модуль Set ESB. Можно интегрироваться с интернет-магазином — покупатели, заказывающие онлайн, смогут оплачивать товары на кассах.

Сокращение затрат

Снижена стоимость владения, расходы на обслуживание кассового решения и количество серверов, повысилась отказоустойчивость системы. Исключены расходы, связанные с нарушениями законодательства. Функция компактного чека фискальных регистраторов Pirit от CSI сократит расходы на кассовую ленту.

Работа в полном соответствии с законодательством РФ

CSI бесплатно обновляет Set Retail под любые изменения законодательства — исключены замечания контролирующих органов и вероятность штрафов.

Первые кассы самообслуживания фэшн-сегмента

Все кассовые решения «Декатлон» — мобильные кассы и self-shopping — будут работать от единого ядра Set Retail. Первый открывшийся остров самообслуживания выбирают уже более 40% покупателей. Перевод 6 касс классической линии в новый формат сократил очереди в часы пик, разгрузил сотрудников. Касса имеет углубление с RFID-считывателем и ручной сканер для товаров без метки или считывания маркировки с обуви. Для работы с RFID доработан интерфейс Set SCO, настроена интеграция с системами считывания RFID-меток на воротах. Проект занял 32 рабочих дня.

Январь 2019 г.

Начало сотрудничества

Октябрь 2019 г.

Пилотный проект, магазин в Алтуфьево

Ноябрь — декабрь 2019 г.

Тираж на всю сеть

Июнь 2020 г.

Запуск первых КСО



Эффективное управление кассами сети пивных магазинов «Лит.ра»

С заменой кассовой системы пивная компания «Лит.ра» обеспечила централизованное управление кассами магазинов, **на 80%** сократила затраты на обслуживание софта и **в 2 раза** — ресурсы ИТ-специалистов. Простой интерфейс Set Retail ускорил обучение новых кассиров, а реализованные доработки упростили продажу комплектов «пиво + тара». Сотрудники работают с одного компьютера в кассовой и товароучётной системах, работающих в Linux и Windows.

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10

Задача



«Лит.ра» — крупная и быстрорастущая сеть небольших магазинов разливного пива. Главное неудобство системы, под управлением которой много лет работали кассы сети — невозможность централизованной настройки и обновления. Все работы делались вручную и требовали много ресурсов сотрудников ИТ. Было сложно и неудобно работать с рекламными акциями. Из-за нестабильной работы решения при потере связи с магазином — а это довольно частая ситуация — терялись данные между сервером и кассой.

Что требовалось

Современное и стабильное решение, которое обеспечит: централизованное управление кассами, надёжный обмен данными с ERP, легкость доработок под бизнес-требования, новые и удобные механики лояльности.



10
регионов России



1–2
кассы в магазине



700
касс



Результат



- **Быстрая продажа новых типовых комплектов «пиво + тара»**

При продаже комплектов «пиво + пластиковая бутылка + крышечка» теперь не нужно пробивать каждый элемент в чек по отдельности.

- **Соблюдение требований законодательства**

Некоторые магазины «Лит.ра» работают в формате универсама с большим разнообразием напитков и табака, чем в классическом магазине сети. Сервис Set Mark предотвращает нарушения при обороте маркированных товаров.

- **Лёгкое обучение**

Сотрудники оценили простой и наглядный интерфейс Set Retail 10, его логика ведёт по процессу продажи. Ошибок на кассах стало меньше, а обучать новых кассиров — проще.

- **Новые механики лояльности — выбор и удобство**

Рекламные акции настраиваются без привлечения ИТ-специалиста. «Лит.ра» предлагает покупателям скидки от количества и на наборы.

- **Сокращение ИТ-ресурсов на поддержку 40-50%**

Настройка системы — удаленная и централизованная. Ранее при обновлении на каждые 100 касс требовались 2-3 сотрудника и до 5 дней в месяц, сейчас — 1 специалист и 1 день.

- **Стоимость владения системой снизилась на 80% за год**

ИТ-специалисты «Лит.ра» решают многие вопросы по работе касс самостоятельно. Все обновления Set Retail, в т. ч. связанные с законодательством — бесплатны.

- **Запуск кассы в виртуальной машине в Windows**

В маленьких магазинах установлен компьютер, который используется и для учётной системы, и для кассового ПО. В «Лит.ра» настроили запуск Linux-касс Set Retail 10 в виртуальной машине в системе Windows, в которой работает товароучётная система. Кассир точно так же переключается между двумя окнами программ.

Июль 2019 г.

Пилот на 10 магазинов

Август — ноябрь 2019 г.

Тираж на все магазины сети





Контроль кассовых операций в белорусской торговой сети «Корона»

За **10 лет** ни одна торговая точка сети «Корона» не оплачивала недостачу,
а нарушений на кассах стало **в 2 раза** меньше.

Установленное ПО
и оборудование



Set Prisma

Задача



Торговая сеть «Корона» регулярно сталкивалась с потерями на кассе из-за нарушений и ошибок персонала. Решить эту проблему ритейлер пытался с помощью специализированного софта. Но столкнулся со сложностями: программа требовала много ручного труда, специалистам надо было каждый раз прописывать поисковые запросы без возможности их сохранить, неудобно было пользоваться фильтрами для поиска.

«Короне» необходимо было новое решение для контроля кассовых операций: отвечающее требованиям ритейлера не только в части функциональности, но и в части удобства использования.



8 городов
и населенных
пунктов
Беларуси



15 торговых
центров
и 24
супермаркета



Формат:
FMCG, бутики,
магазины
техники, кафе,
детские центры



Результат



■ В 2 раза меньше нарушений

Set Prisma позволяет выявлять нарушения на всех этапах работы с товарами, начиная с приёмки. Нарушений на кассах в торговой сети «Корона» стало в 2 раза меньше. Раньше доля ошибок кассиров в общем количестве нарушений составляла от 70 до 90%. Теперь — от 30% до 60%. Основная часть выявляемых Set Prisma нарушений связана с ошибками работников торгового зала: например, с неправильно взвешенным товаром или пересортом

■ Ни одной недостачи за 10 лет работы

Сейчас Set Prisma работает в торговых центрах и магазинах шаговой доступности «Корона». За все 10 лет работы решения ни одна торговая точка сети не оплачивала недостачу. Это значит, что все ошибки и нарушения были зафиксированы, проанализированы, а их последствия своевременно устранены.

■ Рост кассовой дисциплины

Кассиры стали квалифицированнее: каждое нарушение, зафиксированное Set Prisma, они разбирают со специалистами по контролю кассовых операций. Такой сотрудник работает в каждом филиале: Set Prisma требует грамотного подхода и умения настраивать решение в соответствии с потребностями и спецификой конкретной торговой точки. Благодаря решению и работе уполномоченных сотрудников кассиры стали допускать меньше ошибок и перестали нарушать дисциплину. Ошибки, связанные с пересортицей товаров, сведены к минимуму.

■ Set Prisma — отраслевой стандарт в Беларуси

Система Set Prisma стала отраслевым стандартом по контролю кассовых операций в Республике Беларусь: вслед за торговой сетью «Корона» решение стали использовать и остальные крупнейшие ритейлеры страны — «ГИППО», «Дионис», «Ника», Green и другие.

Как ГК «Лама» экономит с помощью технологий самообслуживания

Томская торговая сеть ГК «Лама» установила первые кассы самообслуживания. Уже через 9 дней **34% покупателей** гипермаркета оплачивали покупки самостоятельно. Новые технологии позволили снизить расходы на ФОТ **на 22,5%** и привлечь в магазин дополнительный поток покупателей.

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10



Set SCO

Задача



ИТ-департамент ГК «Лама» активно использует программные разработки для повышения качества обслуживания покупателей и продаж. В 2019 году начато внедрение технологий самообслуживания и установка первых касс SCO. Задачей пилотного проекта было оценить эффективность зоны самообслуживания и снизить ФОТ торговой точки на 40-50%. Для достижения KPI требовалась комплексная экспертная поддержка внедрения нового оборудования.



Томск
и Томская область

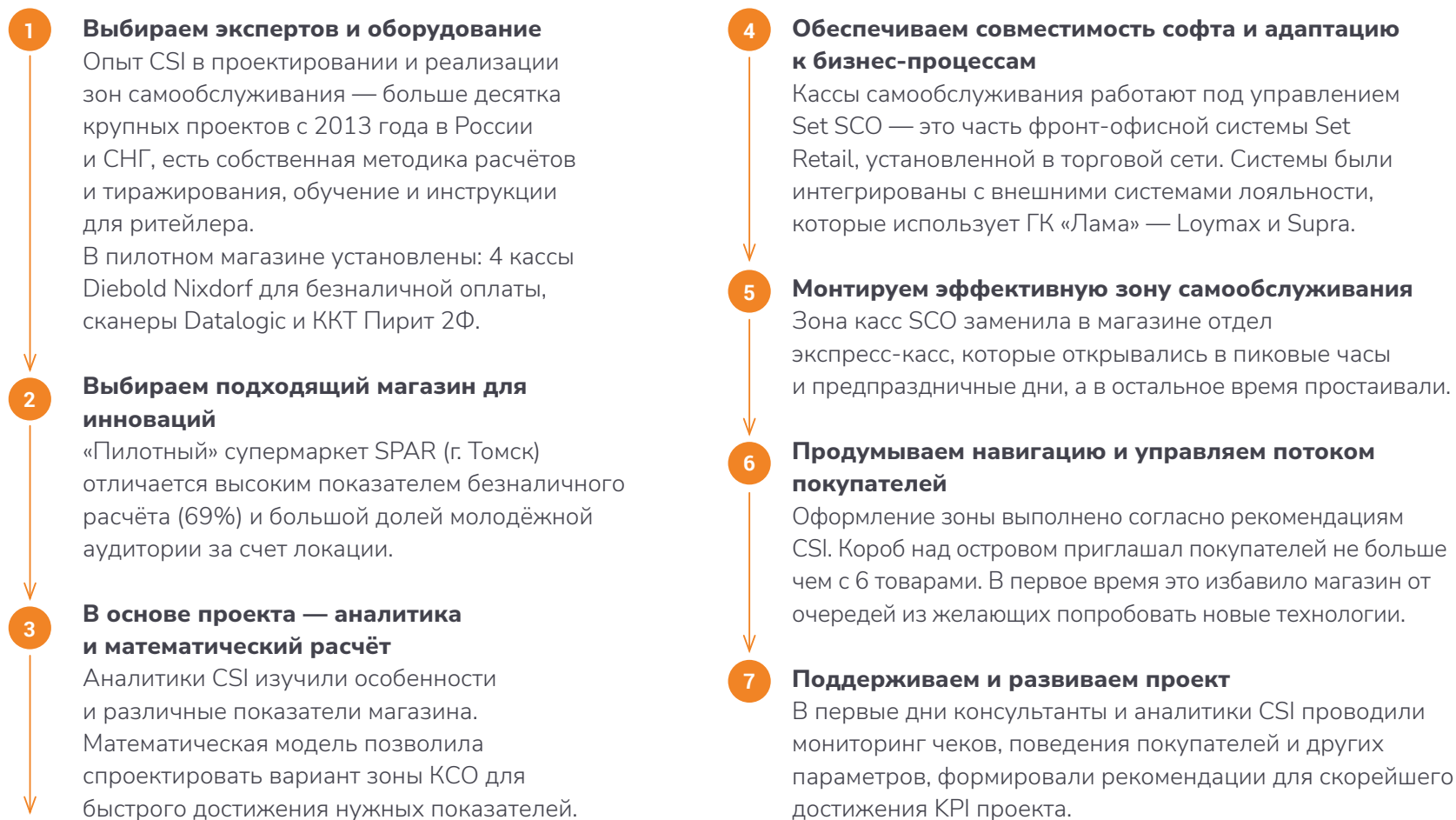


63
магазина



Формат:
FMCG

Логика и ход проекта



Результат



- **34% покупателей освоили новый формат**

Через 9 дней после печати первых чеков на КСО 30% покупателей оплачивали покупки самостоятельно. Через 2 месяца — до 37% в выходные. Это соответствует проектным прогнозам и подтвердило востребованность технологии — кассы ССО загружены на 98%.

- **Оплатить покупку можно за 1,5 минуты**

Доля безналичных платежей в магазине выросла на 12% — до 81%

- **Один кассир на 4 кассы**

Теперь на остров из 4 касс ССО достаточно одного помощника-кассира. Нет затрат на поиск и обучение временных кассиров. С установкой КСО расходы магазина на ФОТ снизились на 22,5%. Для повышения этого показателя до 40-50% зону постепенно расширили до 8 касс.

- **Меньше физических контактов — всем спокойнее**

Одним из факторов популярности нового способа оплаты покупок стала ситуация с коронавирусом. Зона КСО просторная, а мониторы реагируют на прикосновения в перчатках — удобно и гигиенично.

- **Технологии привлекают новых покупателей**

Ритейлер отметил и общее увеличение притока покупателей — формируется более современный облик магазина, комфортного и интересного.

- **В планах — 50% самостоятельных покупок**

Планируется запуск приложения Scan&Go на базе текущего мобильного приложения лояльности. Его разрабатывают программисты ГК «Лама». Покупатели смогут сканировать свои покупки в торговом зале, чтобы на кассе их просто оплатить.

Декабрь 2019 г.

Подготовка и подписание договора

Январь — март 2019 г.

Согласование концепции острова, доработки

Апрель 2020 г.

Запуск в эксплуатацию



ВЕРНЫЙ

«Верный» экономит на чеках и печатает их в 4 раза быстрее

Торговая сеть «Верный» ускорила кассовые операции, в том числе процесс печати чеков — **до 4 раз**, и увеличила пропускную способность магазинов. Снизив число сбоев на кассах **в 2 раза**, ритейлер сократил издержки на техническое обслуживание. А уменьшив размер чеков — начал экономить на чековой ленте. Всё это — результаты внедрения новой фронт-офисной системы Set Retail 10.

Номинант

Конкурса ИТ-проектов

Global CIO

«Проект года»

2019

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10



Set Prisma



Set Mark



POS-системы CSI

Задача

ВЕРНЫЙ

«Верный» использовал кассовую программу собственной разработки. Её было сложно обновлять и дорабатывать как по запросам бизнеса, так и в соответствии с новыми требованиями закона. Программа не всегда работала стабильно и быстро, а для крупного сетевого ритейлера это критично.

Ритейлеру нужно было специализированное решение для автоматизации торговых и бизнес-процессов:

- со всеми необходимыми функциями, воплощающее опыт других лидеров рынка;
- с инструментами для ускорения кассовых операций, повышения эффективности процессов и экономии затрат;
- гибкое, с возможностью лёгкой доработки, в том числе под изменения законодательства.



9 регионов
России



800
магазинов



2800
касс

Результат

ВЕРНЫЙ

Рост прибыли

Благодаря Set Retail, на кассах на больших мониторах для покупателей демонстрируется реклама и аналитика по чеку. Покупатели обращают больше внимания на актуальные предложения, магазины — повышают выручку и средний чек.

Затрат на техобслуживание — в 2 раза меньше

Set Retail работает стабильно: после тиража заявок о сбоях на кассах в техподдержку поступает в 2 раза меньше. Также минимум вдвое сократилось количество «горячих» перезапусков кассовой техники.

Экономия расходов на чековую ленту

«Верный» подключил функцию компактного чека в Set Retail 10 и теперь экономит на чековой ленте. Все чеки стали на 5 см короче. Кроме того, при продаже алкоголя касса совмещает QR-коды ЕГАИС и чека, уменьшая его ещё на 10 см.

Новые источники дохода

Благодаря гибкости Set Retail, появилась возможность самостоятельно подключать необходимые процессинги и системы. Так, ритейлер успешно интегрировал с Set Retail внешнюю систему лояльности, а также запустил продажу лотерейных билетов «Столото».

Ускорение кассовых операций, печать чеков — до 4 раз быстрее

«Верный» ускорил кассовые операции, в том числе печать чеков — до 4 раз. Если из прошлой кассовой программы чек с десятью позициями печатался от 5 до 10 секунд, то из Set Retail 10 — 2,5 — 4 секунды. В магазинах с высокой проходимостью значительно сократились очереди.

Август 2018 г.
Старт проекта

Ноябрь 2018 г. — январь 2019 г.
Пилотное внедрение в 4 магазинах

Февраль — июнь 2019 г.
Тиражирование решений





Номинант
Конкурса ИТ-проектов
Global CIO
«Проект года»
2019

Как «Бегемаг» избавился от 70% инцидентов на кассах

За 4 месяца кемеровская сеть универсамов «Бегемаг» полностью модернизировала информационную инфраструктуру. В результате — инцидентов на кассе стало **на 70%** меньше, обслуживание покупателей ускорилось **на 9%**, в несколько раз сократилось время на поддержку кассовых узлов.

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10



POS-системы CSI



Сервисное обслуживание

Задача

Ритейлер решил модернизировать ИТ-инфраструктуру на всех уровнях. Основные проблемы возникали с работой кассовой программы — сложной в обслуживании, медленной, с необходимостью ручного обновления и невозможностью удалённого подключения. ИТ-подрядчик не развивал и не дорабатывал её по запросу ритейлера. Техподдержка работала без SLA и процессного подхода.

Основные цели:

- добиться бесперебойной и быстрой работы касс;
- высвободить время и ресурсы персонала при обслуживании кассовых узлов;
- открыть новые источники дохода и сократить издержки;
- запустить программу лояльности в офлайн- и онлайн-каналах продаж;
- ускорить торговый эквайринг.



Кемерово
и область



61
универсам



1605
покупателей в день



Результат



- **Автоматизация лояльности во всех каналах**

В интеграции с Set Retail ритейлер внедрил систему Loytax и запустил программу лояльности в офлайн- и онлайн-каналах продаж, мобильное приложение, сервис доставки и адресные рассылки. Внедрил CRM и автоматизировал call-центр.

- **Прибыль выше благодаря новым источникам дохода**

«Бегемаг» запустил продажу IQOS и лотерейных билетов «Столото».

- **Экономия финансов, времени и ресурсов персонала**

За счет централизации управления и обновлений Set Retail, сократились ресурсы на обслуживание магазинов. Тех.документация помогла ИТ-специалистам «Бегемаг» самим написать интеграцию с «Астор» и сэкономить на этом. Сервисная поддержка CSI в купе с новым оборудованием снизили на 70% объём заявок по кассам к ИТ.

- **Обслуживание покупателей на 9% быстрее**

За счет обновлённой кассовой техники и ПО: скорости и простому интерфейсу Set Retail, индивидуальной настройке и интеграции с другими системами.

- **Быстрый и бесперебойный эквайринг**

«Бегемаг» пользуется услугами нескольких банков-эквайеров. В ходе проекта CSI помогли решить проблему медленной работы одного из них.

- **Сумма НДС минимальна, чек меньше на 20–30%**

В Set Retail есть инструменты для сокращения издержек магазинов: умное округление суммы чека, печать компактного чека (меньше на 20-30%) для экономии ленты. Напоминание кассиру проверить паспорт покупателя, когда требуется, предотвратит штрафы контролирующих органов.

Декабрь 2018 г.
Старт модернизации

Январь — март 2019 г.
Пилотное внедрение и тираж решений

2019 г.
Сервисная поддержка





ГК «Дионис» оптимизировала расходы на IT с новой кассовой системой

Пензенские розничные сети «Караван» и Duty Free входят в ГК «Дионис». В 2020 году группа компаний перевела кассы всех **218 магазинов** на Set Retail 10. Новая система **на 30% сократила ресурсы** компании на ИТ-поддержку, избавила от ежегодных расходов на ПО и **на 3% ускорила работу касс**. Set Retail интегрирована с внутренней системой поощрения сотрудников, а встроенный модуль лояльности позволяет развивать предложения для покупателей.

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10



Set Kit

Задача



Предыдущая кассовая система не поддерживала централизованное управление — это осложняло поддержку, обновления и оперативное исправление ошибок на кассах сети. Все доработки системы, в том числе вызванные законодательными изменениями, требовали дополнительных затрат.

Ритейлер искал новое кассовое решение, которое:

- легко управляется и быстро дорабатывается разработчиком, в т.ч. под изменения законодательства;
- работает на бесплатных компонентах (Linux, PostgreSQL);
- работает без выделенных серверов в магазинах;
- интегрируется с учетной системой бэк-офиса: ERP АСТОР, внешней системой лояльности, внутренней бонусной системой;
- имеет дополнительную функциональность: дизайнер чеков, округление чеков, печать ценников с кассового места и другую.



Родной
регион —
Пенза и область.
Соседние
регионы.



Формат:
супермаркет,
магазин у дома,
дискаунтер,
алкомаркет



680
касс во всех
магазинах



Результат



- **Ресурсы на техподдержку системы сократились на 30%**

Инцидентов в ТП — меньше на треть

В качестве касс в магазинах сети используются компьютеры с ОС Windows – было много вопросов в ТП, связанных с вирусной активностью и обслуживанием системы. Треть вопросов — про ошибки в кассовом ПО. С переходом на Set Retail, которая работает в ОС Linux, запросы сократились.

- **Централизованное управление — быстрее в разы**

Раньше для поддержки любого изменения на кассах сети требовалась неделя работы и удаленное подключение к каждой из 680 касс. Процесс ускорился, трудозатраты снизились на 30%.

Количество сотрудников службы поддержки сократилось с 10 до 6 человек — в том числе, в связи с меньшими ресурсами на поддержку кассовой системы. Снизилась стоимость компании на ФОТ.

- **Экономия на лицензиях — больше 1 миллиона рублей в год**

Поскольку Set Retail работает под Linux, не требуется ни первичная закупка этого ПО при открытии новых магазинов, ни ежегодное продление лицензий на антивирус.



Результат



- **Перевод касс на Set Retail собственными силами ИТ ритейлера**

Сначала на новую систему переводили по 1-2 кассы в каждом магазине, что позволило плавно провести тираж. Все 680 касс сети на Set Retail перешли в августе.

- **Обслуживание покупателей быстрее на 3%**

Показатель скорости работы выявили на контрольной кассе. Что означают эти 3% в другом эквиваленте?

Гипотетически кассы теперь могут обслужить на 84 000 покупателей больше. Исходя из размера среднего чека сети — это потенциальное повышение оборота на 25,3 миллиона рублей в месяц. Без дополнительных трудозатрат и на прежнем оборудовании.

- **Обучение кассира за 1-2 дня**

- **Интеграция с собственной бонусной программой и новые рекламные механики модуля лояльности Set Retail**

- **Печать ценников с кассового места**

Это было одним из обязательных требований к новой системе, т.к. в магазинах формата «дискаунтер» всего 2 рабочих места с доступом к учетной системе и они постоянно заняты.

- **Удобная настройка под особенные требования**

В 6 регионах размещения Duty Free условия торговли алкоголем могут различаться — например, на 1 Сентября. Настройка на нужные кассы вносится в Set Centrum. В Set Centrum «Караван» настроено округление копеек в чеках на сумму >100 рублей, причём только при наличной оплате.

Март — май 2020 г.

Подготовка, пилотный проект
на 2 кассах

Май — июнь 2020 г.

Перевод 1-2 касс всех магазинов,
обучение кассиров

Июль — август 2020 г.

Полный переход сети
на Set Retail





«Сигма»: ритейлер вернулся на Set Retail и первым в регионе запустил самообслуживание

С переходом на Set Retail петрозаводская торговая сеть «Сигма» первой в регионе запустила кассы самообслуживания, а также улучшила работу классических касс — ускорила обслуживание покупателей, устранила сложности в работе с программой лояльности.

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10



CSI K



Pirit



Set Mark Alco

Задача

СИГМА

Ритейлер уже использовал кассовую программу от CSI, но в 2016 году перешел на «СуперМаг УКМ 4», оставив на кассовой линии только модуль Set Prisma для видеоконтроля за кассовыми операциями. В 2021 году было принято решение о замене «СуперМаг УКМ 4» по нескольким причинам.

- Из-за медленной обработки безналичных платежей в часы пик на кассах скапливались очереди: зависания на терминалах оплаты доходили до 30 секунд
- Были нарекания к логике работы программы лояльности: из 10 тысяч заведенных акций ритейлер работал только с 10-ю, при этом опасался удалять старые, чтобы активные акции не «сломались».
- В магазинах формата «у дома» требовалась срочная замена фискальных регистраторов из-за истечения срока годности фискальных накопителей.
- Главный катализатор замены решения — желание руководства торговой сети внедрить самообслуживание для покупателей.



1
регион



8
магазинов



58
касс



Обновленная касса работает быстрее

Set Retail управляет всеми видами касс в магазинах. Перестали скапливаться очереди, устранено зависание банковских терминалов. Кассовая программа позволяет управлять кассами, операционным днем, программой лояльности, весами и весовым товаром, редактированием и печатью ценников.

Новые возможности с подключением внешней программы лояльности

Налажена работа с акциями и скидками, настроена интеграция в внешней системой лояльности, которую ритейлер использует для сегментации покупателей.

Исключены ошибки при продаже алкоголя

Сервис Set Mark Alco исключает ошибки при продаже акцизного алкоголя и обеспечивает автономный процесс проверки марки товара даже при отсутствии интернет-соединения.

В сети установлены быстрые и надежные фискальные регистраторы

Фискальные регистраторы Pirit синхронизируются с кассовой программой, за счет чего исключается расхождение данных и остановки в работе кассовых терминалов. Pirit работает без сбоев не менее 7 лет, печатает чеки мгновенно — в том числе, чеки с иллюстрациями.

Запущена первая в регионе зона самообслуживания

Ритейлер первым в регионе внедрил кассы самообслуживания — сначала они появились в гипермаркете «Сигма», где был спроектирован остров. Для реализации этой задачи ритейлер выбрал 8 касс CSI K с приемом безналичной оплаты.

При существенном повышении пропускной способности гипермаркета, новые кассы не требуют затрат на дополнительный персонал: вместо 8 кассиров остров обслуживают 1-2 помощника. Покупка на кассах самообслуживания в среднем занимает 1 минуту 5 секунд, в корзине у покупателей в среднем по 4 товара.

Январь 2021 г.

Старт проекта. Пилот — 3 дня.
Тираж осуществлял сам ритейлер

Февраль 2021 г.

Первые магазины на обновленном кассовом ПО.
Запуск самообслуживания.





Сеть «ОФИСМАГ» сократила ИТ-издержки и ускорила кассы с переходом на Set Retail

С обновлением кассового ПО сеть магазинов «ОФИСМАГ» ускорила обслуживание покупателей и сократила затраты ИТ-департамента — за счет перехода к централизованному управлению парком кассового оборудования. Снизилась расходу на чековую ленту и на лицензии ПО.

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10

Задача

ОФИСМАГ®

В предыдущем кассовом ПО «ОФИСМАГ» не устраивали скорость работы касс и отсутствие централизованного управления. Каждая касса настраивалась IT-специалистом отдельно, обновления занимали очень много времени, а у сети были большие планы по открытию новых магазинов. Вставал вопрос — либо увеличивать штат IT-отдела, либо искать современное программное решение, которое решит проблемы кассовой зоны. Ритейлер стал анализировать рынок.

CSI удалось предложить оптимальное решение на базе Set Retail.

На выбор повлияли несколько факторов:

- совместимость продукта со всем парком оборудования и ПО ритейлера;
- широкая базовая функциональность Set Retail;
- высокая скорость работы системы и клиентоориентированный подход CSI.

В цели проекта вошло также обновление парка кассового оборудования и серверов.



21
регион РФ



115
магазинов



274
касс



■ **Централизованное управление и обновленная касса**

C Set Retail «ОФИСМАГ» перешёл на централизованное удаленное управление всем парком кассового оборудования сети без необходимости устанавливать отдельные сервера в каждый магазин. Снизилась нагрузка на ИТ-департамент, существенно ускорился процесс обслуживания и обновления касс. Сами кассы также стали работать быстрее.

■ **Новое для кассиров и покупателей**

Работа на кассе стала удобнее: ритейлер начал использовать функциональность подсказок для кассиров. Покупателям вместе с чеком стали выдаваться персональные купоны на скидку.

■ **Обновление кассового оборудования**

В рамках проекта в 2022 году ритейлер частично обновил оборудование на кассах. Были установлены высокоскоростные ударопрочные ручные сканеры CSI Scan S36M, которые ускоряют и упрощают для кассира обслуживание покупателей. На кассах также стали применяться вторые экраны для покупателя — теперь он может отслеживать позиции чека, добавляемые в покупку.

Сентябрь 2021 г.

Запуск пилота, доработки по программе лояльности

Январь 2022 г.

Внедрение доработок, новый пилот

Февраль 2022 — апрель 2022 г.

Тираж решения на всю сеть





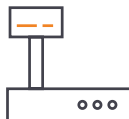
Сеть «Пив&Ко» перешла на централизованное управление кассами и весами

Сеть магазинов «Пив&Ко» перешла на централизованную архитектуру управления кассами и весами в сети. В результате проекта кратно снизилась нагрузка на IT-специалистов ритейлера, обеспечено удобное управление парком оборудования, в том числе весами «МАССА-К». Прогрузка сети новыми товарами и ценами ускорилась в **4 раза**. В новом кассовом решении Set Retail также поддерживается сценарий продажи лотерейных билетов «Столото» и интеграция с Sailplay — внешней программой лояльности сети «Пив&Ко».

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10



Set Scales

Задача



Прежняя система управления кассовой и весовой зонами требовала прямого взаимодействия учетной системы компании с каждой кассой магазина. Кассовое решение обеспечивало рабочее место кассира, но не поддерживало централизованное управление. Настройку и обновление можно было осуществить только при посещении каждого магазина отдельно. Кассы работали медленно, IT-департамент был сильно загружен.

Цели проекта:

- обеспечить централизованное удаленное управление кассовой зоной и зоной весов из одной точки на все магазины сети;
- настроить прямую интеграцию кассовой системы с программой лояльности Sailplay;
- обеспечить продажу на кассе лотерейных билетов «Столото».



80 городов
в России
2 в Казахстане



>500
магазинов



≈ 1000
касс



Результат



Управление кассами и весами — из одной точки по всей сети

Внедрили двухуровневую централизованную архитектуру управления кассами и весами. Система базируется на нескольких серверах, установленных в одном помещении. Управление и настройка касс и весов всей сети собственных магазинов «Пив&Ко» стала производиться удаленно и централизованно из одной точки.

Снижение нагрузки на IT департамент

Больше не нужно посещать каждый магазин отдельно для установки обновлений или ремонта. Высвободился колоссальный ресурс IT-поддержки. Раньше прогрузка всей сети новыми товарами и ценами занимала в среднем 3 часа. После внедрения программных решений CSI этот показатель снизился до 45 минут.

Ускорение касс

Удобный интерфейс и широкий набор функций системы Set Retail позволили выполнять кассовые операции быстрее.

Интеграция с внешней программой лояльности Sailplay

Все действующие функции маркетинговых программ ритейлера были сохранены, обеспечена возможность полноценно работать с системой Sailplay, а также организован процесс регистрации новых клиентов сразу на кассе.

Подключение продаж лотерейных билетов

Сохранили возможность осуществлять продажу лотерейных билетов «Столото» на кассе ритейлера, выполнив необходимую доработку в системе Set Retail.

Май 2021 г.

Запущен пилотный проект, делались доработки

Сентябрь — декабрь 2021 г.

Завершён тираж решения на собственную сеть. Работа осуществлялась силами партнера CSI, компанией «СЛОН-ЭЛЕКТРОНИКС»

2022 г.

Обновление кассового ПО в магазинах, открытых по франшизе, запланировано на 2022 год





Гипермаркеты «ОБИ» заменяли зарубежное кассовое ПО за 3 недели

С переходом на Set Retail «ОБИ» автоматизировала и упростила ряд бизнес-процессов, получила инструменты для повышения эффективности работы магазинов. Особенность проекта — его сроки: с момента обращения ритейлера в CSI до успешного пилотного запуска и готовности к тиражу «под ключ» прошла одна неделя. Тираж на все магазины занял **14 дней**.

Установленное ПО
и оборудование



Set Retail 10

Задача



После ухода с российского рынка немецкой компании «ОБИ» у российского подразделения встал вопрос сохранения бизнеса и рабочих мест — локализация ИТ-решений для открытия магазинов и замена кассового решения на российский аналог. Подбор начался в апреле 2022 года.

Выбор был сделан в пользу системы Set Retail по:

- показателям стабильности и надежности решения из Единого реестра российского ПО;
- наличию в Set всех необходимых «ОБИ» функциональных блоков;
- наличию экосистемы дополнительных продуктов и сервисов — в том числе, для передачи состава чека из зала на кассу, поддержки маркировки и перезапуска программы лояльности.

Доработок практически не потребовалось, а интеграция с ERP 1C была легко настроена с помощью модуля от компании «Арта».



Москва,
Санкт-Петербург
и крупные города РФ



27
магазинов



420
касс



Результат



К 9 мая открылись все 27 российских магазинов «ОБИ».

С переходом на Set Retail «ОБИ»

- быстро возобновила работу магазинов в непростых условиях на рынке,
- внедрила улучшенное кассовое ПО,
- получила новые функции «из коробки», которых не было в прошлом решении,
- упростила рутинные процессы: например, вывод кассиров, возврат товаров и т.д.
- время обучения кассиров сократилось до 2-х часов.

«Благодаря поддержке команды со стороны партнера все вопросы при внедрении и интеграции решались крайне оперативно, что сыграло важную роль при столь амбициозных сроках внедрения. Рассматриваем использование дополнительных модулей из экосистемы Set для развития сервиса для наших покупателей», — отметил Дмитрий Мамонтов, ИТ-директор «ОБИ».

Апрель 2022 г.

Выбор
решения

4 дня

Запуск Set Retail
на тестовом стенде

27 апреля 2022 г.

Открыт первый магазин
на Set Retail в Москве

9 мая 2022 г.

На Set Retail работают
все гипермаркеты





«Посуда центр» усилила контроль оборота маркированного товара на кассах

Федеральная сеть магазинов «Посуда центр» подключила дополнительный сервис для контроля за оборотом маркированной продукции. Сервис Set Mark работает на кассах всех магазинов и защищает ритейлера от нарушений и штрафов. В сети продается текстиль и обувь — с 2020 года система работает без сбоев.

Установленное ПО
и оборудование



Set Mark

Задача



«Посуда центр» уже много лет использует кассовое ПО Set Retail 10. Переговоры по усилению контроля за оборотом маркированного товара начались в июле 2020 года в связи с законодательными изменениями.

Что требовалось:

- обеспечить контроль над оборотом маркированных товаров: текстиль и обувь – в соответствии с законодательством;
- выявлять ошибки поставщиков, исключить ошибки в печати марок;
- исключить ошибки при продаже и возврате маркированных товаров на кассе.



32
города РФ



38
магазинов



150
касс



Результат



- **Торговая сеть защищена от штрафов до 1 млн. руб. и конфискации немаркированного товара**

Список актуальных кодов маркировки загружается в Set Mark из учетной системы ритейлера. Когда кассир сканирует марку, касса отправляет в Set Mark запрос — и он в онлайн режиме проверяет код. После этого либо блокирует, либо подтверждает операцию. Это исключает все типовые ошибки, способные привести к последствиям для ритейлера — например, повторные продажи, транзакции с «чужой» маркировкой, возврат товара не по правилам и другие.

- **Выявление ошибок поставщиков**

В первое время после ввода маркировки часто встречались ошибки в печати марок: могли быть зашиты лишние символы, на этикетке могла отсутствовать часть DataMatrix-кода. Продажа товара с некорректной маркой блокировалась. Несколько раз благодаря программе были выявлены попытки возврата товара, который не продавался в сети.

- **Оборот маркированной продукции стал подконтрольным**

Интеграция Set Mark с ERP, ЭДО и Set Retail позволили обеспечить полный контроль над оборотом маркированных товаров — от поступления в магазин до продажи покупателю. Выгрузка в Set Mark происходит только после подписания входящих УПД от поставщика, что не позволяет продать товар, не прошедший через «Честный ЗНАК».

- **Статистика и отчетность внутри системы**

Ритейлер видит всю статистику предотвращенных нарушений и получает возможность исправлять допущенные ошибки.

- **Выявление ошибок до отправки в «Честный ЗНАК»**

Поскольку контроль проводится до отправки информации в «Честный ЗНАК» — не инициируются дополнительные проверки и санкции, которые возможны в случае систематических ошибок.

Август 2020 г.
Тестирование и пилот

Декабрь 2020 г.
Тираж решения на всю сеть





Дальневосточная сеть «Реми» усилила контроль кассовой линии с Set Prisma

«Реми» — один из двух крупнейших ритейлеров Дальнего Востока. В 2021 году сеть модернизировала формат работы со своей СККО Set Prisma, создав специальный мониторинговый центр. Возросла эффективность работы с инцидентами, стала накапливаться общая статистика по сети, важная для работы службы безопасности.

Установленное ПО
и оборудование



Set Prisma

Результат



Set Prisma установлена с 2015 года. СККО помогает:

- выявлять и устранять ошибки на кассовой линии,
- сокращать финансовые убытки от нарушений кассиров,
- исключать репутационные потери и отток покупателей.

Раньше в Set Prisma работали сотрудники службы безопасности на магазинах, в 2021 году процесс частично централизовали. Специально созданный мониторинговый центр из 5 аналитиков обрабатывает данные почти четверти всех магазинов — за месяц на 24 точках выявляется до 4000 нарушений.

Силин Михаил Михайлович, руководитель внутренней службы безопасности ГК «Реми»: «Мы оптимизировали работу с СККО, стали экономить больше ресурсов ГК «Реми». Все выявленные ошибки мы разбираем, чтобы не допустить их повторения, улучшаем дисциплину, устраняем потери. Для нас это важный ресурс — без Set Prisma тысячи нарушений просто оставались бы за кадром. Не называя конкретные суммы, которые мы экономим с помощью СККО, могу подтвердить целесообразность этого инструмента для любого современного ритейлера».



универсамы «Реми»
и продуктовые
дискаунтеры «Экономыш»



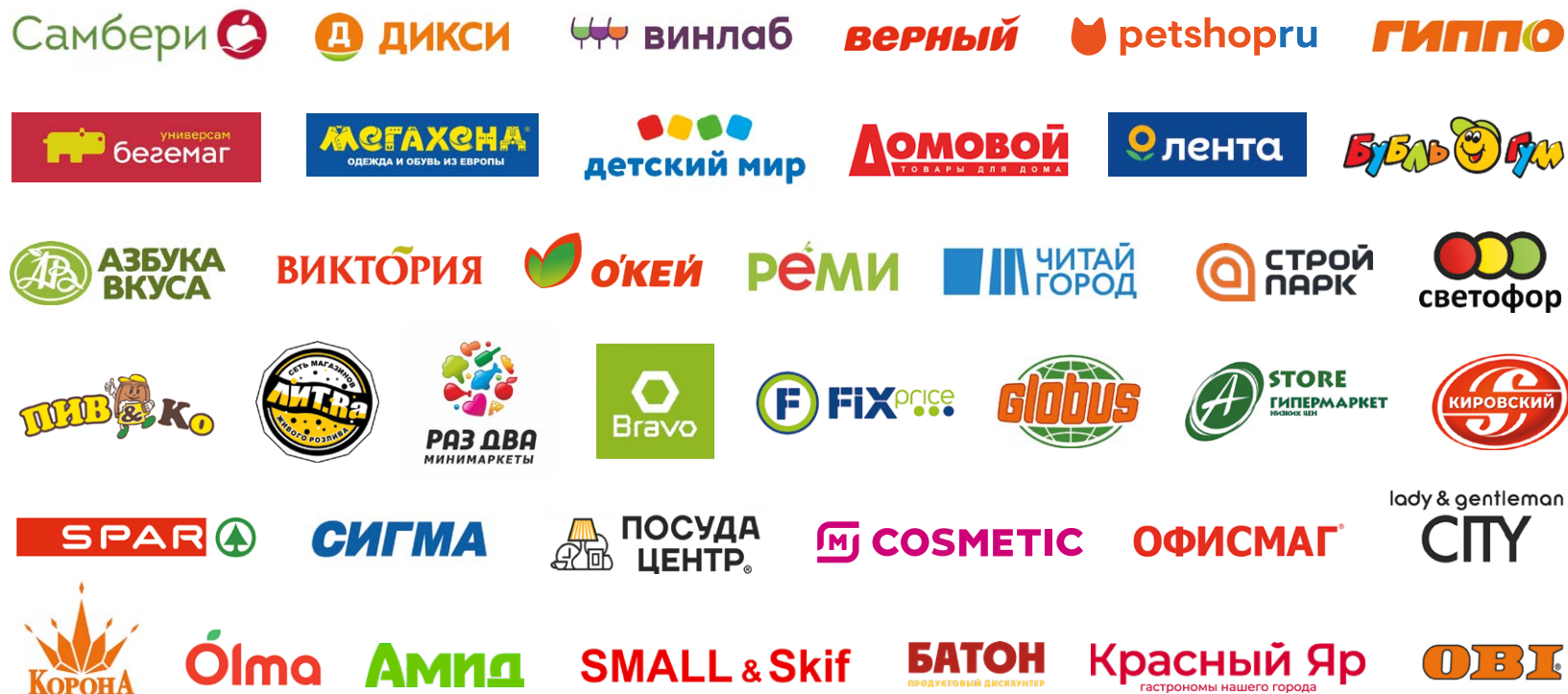
100
магазинов



500
касс



Клиенты CSI — региональные и федеральные торговые сети



и множество других ритейлеров в России, Белоруссии, Казахстане, Узбекистане, Азербайджане, Кыргызстане

CSI

Помогаем ритейлу
создавать и развивать
магазины

- ✓ Создаём флагманские программные продукты — Set Retail и Set Prisma для торговых сетей
- ✓ Проектируем, производим и внедряем решения для кассовой линии и торгового зала
- ✓ Поддерживаем непрерывную работу ритейлеров 24/7



crystals.ru

Будем рады ответить
на ваши вопросы!

CSI

+7 (495) 640-63-07

e-commerce@crystals.ru

 [crystals_ru](#)

 [sdelali_kassy](#)

crystals.ru