

CSI



Онлайн-конференция
Тренды и технологии
в ритейле моды и красоты

8 октября, 2025





Дмитрий Бартенев,
руководитель разработки

Data-Driven ритейл без RFID:
Как увеличить продажи,
используя только ТСД
и правильные процессы

SuperStep



50 магазинов



>100 брендов



До 10 000
цветомоделей
за сезон



350 сотрудников
магазинов

Сеть в сегменте «доступная роскошь»



50 магазинов



Монобренд



До 5 000
цветомоделей
за сезон



500 сотрудников
магазинов

Два мира, два подхода: специфика сетей

«Доступная роскошь» (Монобренд):

- Один бренд
- Акцент на презентацию коллекции, целостность образа
- Меньше SKU, но выше стоимость единицы

SuperStep (Мультибренд):

- Много брендов, огромный ассортимент (тысячи SKU)
- Акцент на доступность и скорость оборачиваемости
- Высокая входящая скорость потока товара

Вывод: Несмотря на разницу, ключевые бизнес-процессы можно унифицировать.

Общая архитектура: что объединяет сети



~50 магазинов
(концепт-сторы, флагманы, аутлеты).



Технологический стек: терминалы сбора данных, штрихкоды, специализированное ПО для учёта.



Отсутствие RFID (акцент на работе со штрихкодами).



Проблема №1: Товар есть на складе, но его нет в зале

- ✓ Потерянные продажи
- ✓ Недовольные клиенты
- ✓ Неработающие остатки на сайте

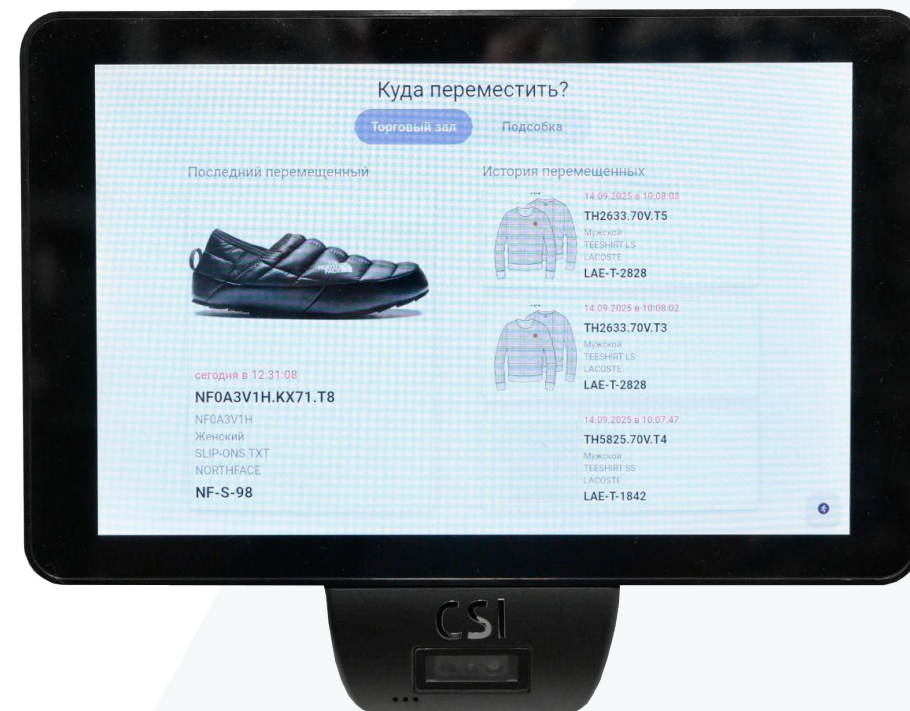
Проблема критична для обоих брендов, но по разным причинам (для монобренда — имидж, для SuperStep — оборот).



Решение: ТСД как основной инструмент контроля

Как это работает:

- Система ежедневно анализирует остатки.
- **Формируется задание для сотрудников:** список моделей, которые числятся на складе, но отсутствуют в торговом зале.
- Задание поступает прямо в ТСД — сотрудник видит его в своей ежедневной задаче.



Проблема №2: Товара нет, но он числится. «Призрачные» остатки

- ✓ Некорректная выкладка
- ✓ Ошибки при резервировании онлайн-заказов
- ✓ Негативный клиентский опыт

В итоге, система требует выложить товар, которого физически нет.



Решение. Работа с расхождениями остатков

Алгоритм работы с расхождениями



Обнаружение несоответствия
(задание из ТСД не выполнено, товар не найден)



Немедленная точечная инвентаризация проблемной позиции



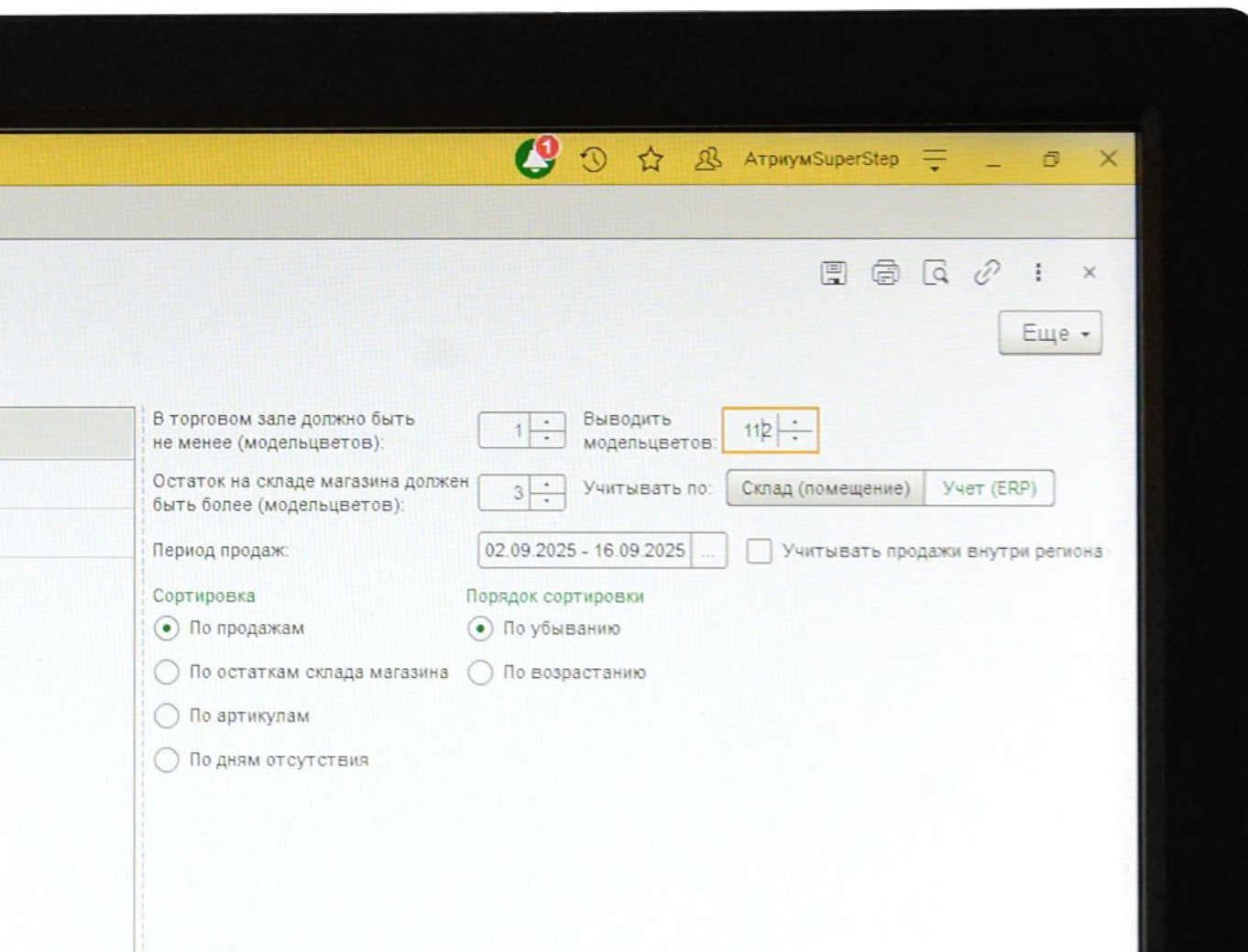
Если расхождение подтвердилось – перевод позиции в статус «Карантин» (или «Недостача»)



Остаток на выкладке и на сайте автоматически корректируется. Сигнал на выкладку снимается

Критерий успеха:

Все модели должны быть представлены в зале



The screenshot shows a web application interface for 'АтриумSuperStep'. The browser's address bar displays the site name. The application has a top navigation bar with icons for notifications, history, favorites, and user profile. Below this is a toolbar with icons for document, print, search, link, and a dropdown menu labeled 'Еще'. The main content area contains several filter sections:

- В торговом зале должно быть не менее (модельцветов):** A numeric input field with the value '1'.
- Выводить модельцветов:** A numeric input field with the value '112'.
- Остаток на складе магазина должен быть более (модельцветов):** A numeric input field with the value '3'.
- Учитывать по:** Two buttons: 'Склад (помещение)' and 'Учет (ERP)'. The 'Учет (ERP)' button is highlighted.
- Период продаж:** A date range selector showing '02.09.2025 - 16.09.2025'.
- Учитывать продажи внутри региона:** An unchecked checkbox.
- Сортировка:** A section with radio buttons for different sorting methods:
 - ☒ По продажам
 - ☐ По остаткам склада магазина
 - ☐ По артикулам
 - ☐ По дням отсутствия
- Порядок сортировки:** A section with radio buttons for different sorting orders:
 - ☒ По убыванию
 - ☐ По возрастанию

Каждая цветомодель из остатка должна быть представлена в зале минимум в одном размере.

В результате:

- Презентация полной коллекции.
- Клиент всегда видит все варианты.
- Возможность продажи под заказ (если нужного размера нет в зале, но есть на складе).

Роль директора магазина и команды

Технология — это инструмент, а не замена людям.

Директор магазина: несет ответственность, использует отчеты из системы для контроля и обучения команды.

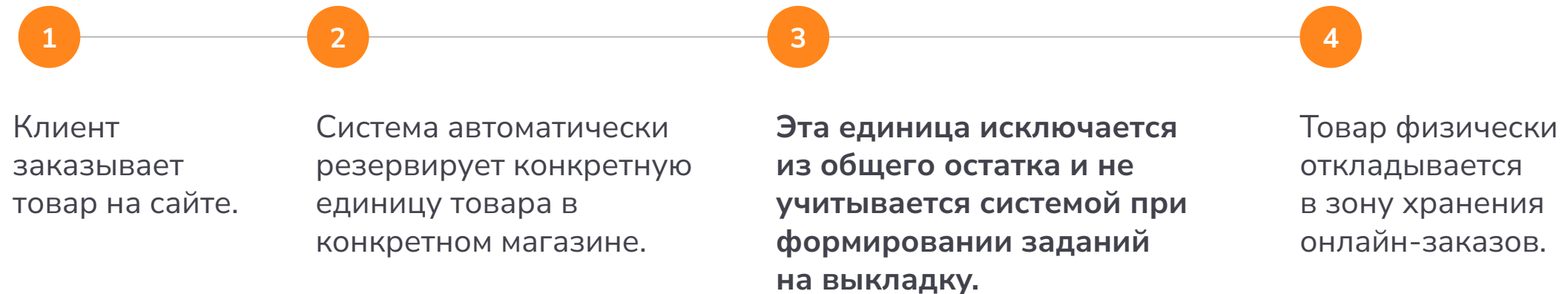
Сотрудники: ежедневные задания в ТСД интегрированы в их распорядок дня (утренняя выкладка, проверка после инвентаризации).

Культура ответственности за точность остатков.



Влияние онлайн-канала: резерв и его изоляция

Схема работы с резервом:



Вывод: Онлайн-заказы не мешают процессу пополнения витрин.

Результаты и KPI



Сокращение количества «невыложенных» моделей до 3-5% стока магазина.



Снижение уровня неликвидных остатков на складе магазина.



Рост продаж за счет полной презентации ассортимента.



Уменьшение количества ошибок при сборке онлайн-заказов (так как остатки точнее).



Ключевые выводы



Унификация: Можно выстроить единые процессы для сетей разного класса.



Технология + Люди: Успех кроется в симбиозе простого ПО и ответственности сотрудников.



Данные — это воздух: Без точных остатков все последующие процессы (выкладка, онлайн-продажи) рушатся.



Проактивность: Система не просто фиксирует проблемы, а создает задания для их решения.



Взгляд в будущее

Что можно улучшить/внедрить дальше:



RFID: как следующий шаг для полной автоматизации учета.



Разделение витрины по зонам.
Адресные задания на выкладку



Мобильные ТСД на базе смартфонов для большей гибкости.



Спасибо за внимание!



Дмитрий Бартенев

+7 (926) 226-68-46
@DBARTENEV

