

CSI SBG

Технологии, достигающие целей

Что нужно сделать **сегодня**,
чтобы быть лидером **завтра**



Olma **COSMETIC** **Makro**

baraka market **AMMA** **korzinka**

bi1 **PRO DATA** **HAVAS** **ASL BELGISI**

Чат мероприятия

RetailClubUZ

- ✓ Розыгрыш призов
- ✓ Вопросы докладчикам
- ✓ Сообщество для нетворкинга
- ✓ Материалы конференции



Программа мероприятия

10:00-10:10 – Приветствие



Анвар Хамракулов,
Генеральный директор,
Soft Business Group



Елена Лоншакова,
директор по маркетингу
CSI



Сергей Романюк,
директор по инновациям Makro

Ex. ИТ-директор торговых сетей «Магнит»,
«Украинский ритейл», «Самбери»

Блок «Вызовы автоматизации ритейла в Узбекистане»

- масштабирование,
- снижение потерь;
- лояльность покупателей;
- улучшение сервиса в условиях нехватки квалифицированного персонала;
- маркировка воды и других товарных групп, изменения законодательства;

10:10-10:25 – Вызовы роста и изменения в законодательстве



Модератор блока
Сергей Романюк,
директор по инновациям Makro

Ex. ИТ-директор торговых сетей
«Магнит», «Украинский ритейл»,
«Самбери»



Рустам Корчиев,
директор по развитию
бизнеса в странах СНГ, CSI

Масштабирование

10:25-10:45 – Кейс торговой сети «АМИД»: развитие инфраструктуры под задачи масштабирования торговой сети.

10:45-11:10 – Кейс торговой сети Navas: Бесперебойная работа касс и взрывной рост сети. Как совместить?

11:10-11:20 – Перерыв



Абдусаид Раззоков,
Менеджер по
автоматизации «АМИД»



Антон Ильганаев, ИТ-
директор Navas

Снижение потерь

11:20-11:40 – Как решение Set Prisma помогает обнаруживать нарушения, популярные мошеннические схемы в магазинах.

11:40-12:00 – Кейс торговой сети Baraka Market: Борьба с мошенничеством на кассовой линии. Как выявлять потери на сотни миллионов сум.



Гурген Тоноян,
руководитель направления
Set Prisma, CSI



Хуршид Каххоров,
IT Director Baraka Market

Лояльность покупателей и улучшение сервиса

12:00-12:20 – Как сделать так, чтобы программа лояльности окупалась, была выгодной для бизнеса и привлекательной для клиентов.



Герман Антонов,
руководитель направления
лояльности, CSI

12:20-12:45 – Зачем ритейлеры внедряют кассы самообслуживания? Ретроспектива развития направления и анализ кейсов внедрений.



Антон Иманов,
директор направления
самообслуживания, CSI

12:45-13:05 – Перерыв, кофе-брейк

Блок «Диалог с государством»: круглый стол с представителями налоговой и ASL Belgisi

Разберём вопросы в области маркировки и налогового законодательства

13:05-13:45 – Круглый стол с представителями налоговой и ASL Belgisi



Сайдуллаев Фазлиддин,
директор по развитию
ASL Belgisi

Ахмадбек Файзиев,
и.о. Начальника отдела контроля
маркировки товаров Налогового Комитета
при Кабинете Министров Республики
Узбекистан

Дискуссия и итоги конференции

13:45-14:00 – Дискуссия: круглый стол с представителями ритейла. Подведение итогов.



Модератор

Сергей Романюк, директор по инновациям Makro



Анвар Хамракулов,
Генеральный директор,
Soft Business Group

14:00-15:00 – Обед

Чат мероприятия

RetailClubUZ

- ✓ Розыгрыш призов
- ✓ Вопросы докладчикам
- ✓ Сообщество для нетворкинга
- ✓ Материалы конференции



CSI SBG

Технологии, достигающие целей

Что нужно сделать **сегодня**,
чтобы быть лидером **завтра**



Вызовы роста и изменения в законодательстве

Рустам Корчиев

директор по развитию бизнеса
в странах СНГ, CSI



О компании CSI в цифрах

30
лет

на рынке

300
ритейлеров

работают на решениях
CSI в Узбекистане,
России и ещё 7 странах

ВХОДИМ
в **ТОП-5**

[ИТ-компаний в ритейле](#)

150 000
лицензий

Set Retail установлено

400
сотрудников

270 — ИТ-специалисты,
150 человек в
круглосуточной
сервисной поддержке

занимаем
1 место

с программным решением
Set Retail среди [кассовых](#)
[систем для ритейла](#)



Разработка
программного
и аппаратного
обеспечения



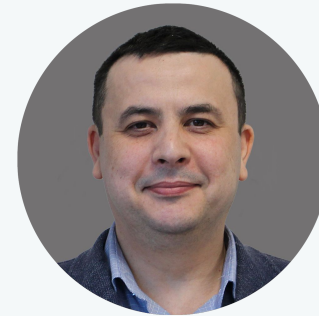
Реализация
проектов по
автоматизации
сетевого ритейла



Поддержка
программного
и аппаратного
обеспечения

Вызовы роста и изменения в законодательстве

- ✓ Вызов: масштабирование бизнеса
- ✓ Вызов: изменения в законодательстве на примере маркировки
- ✓ Чем могут быть полезны решения Set



Рустам Корчиев, директор
по развитию бизнеса
в странах СНГ, CSI

Вызов: Масштабирование бизнеса

Какие задачи стоят перед бизнесом при быстром масштабировании?

- ✓ **Задача 1:** Централизация управления
- ✓ **Задача 2:** Снижение потерь
- ✓ **Задача 3:** Знание своего покупателя и персонализация предложений
- ✓ **Задача 4:** Улучшение сервиса, скорости прохождения кассовой линии, поддержание порядка в торговом зале, дисциплина кассиров



Основной продукт и экосистема

Основной продукт:

Set Retail — включая
Кассовый модуль*,
Операционный день,
Модуль печати ценников,
Модуль лояльности,
Весовой модуль

*Использование только
бесплатных
компонентов для
серверов и касс: Linux,
PostgreSQL.

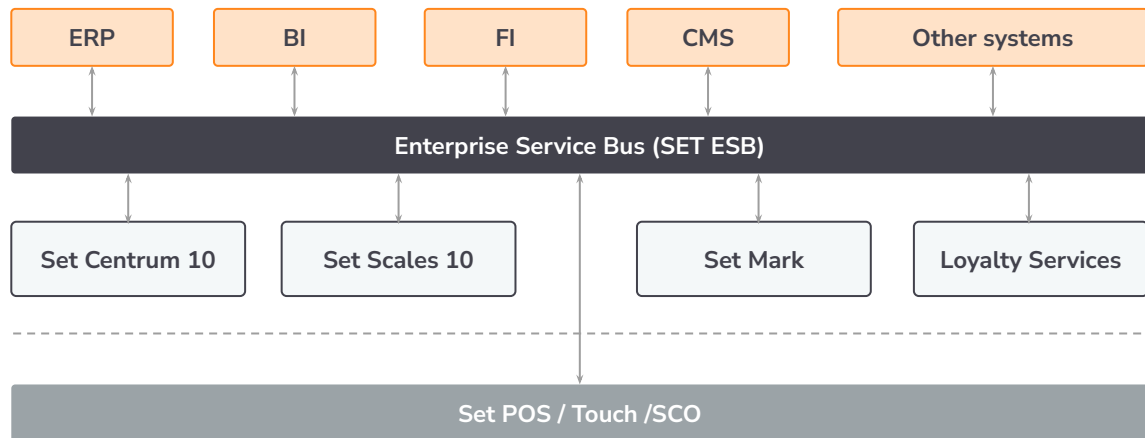


Дополнительные продукты CSI:

- **Set Kit** для внешних заказов
- **Set Mark** для алкогольных и маркированных продуктов
- **Set Galya** как чат-бот telegram для привилегированных операций
- **Set Prisma** для событийного видеоконтроля
- **Set ESB** для комплексной интеграции и транспорта данных
- **Set Loyalty** для запуска персонализированных программ лояльности (Покупатели, Акции, Коммуникации, Аналитика)
- **Set Omni** для омниканальной лояльности
- **Set SCO и Self Scan** с мультивендорным подходом**
- и другие функциональные модули

**Совместимость с популярным оборудованием

Архитектура Set Retail



- Все критичные сервисы доступны 24/7
 - Интеграция
 - Сервисы лояльности
 - Процессинг интернет-заказов
 - Set Mark и маркированная продукция
- Горизонтальное масштабирование с ростом торговой сети
- SOA архитектура для открытой интеграции новых сервисов
- Два варианта топологии — с наличием и отсутствием серверов в магазинах

Компоненты для высокой нагрузки

CentOS 7 — Linux дистрибутив на базе RHEL

Apache Kafka предоставляет функции брокера сообщений и транспорта данных,

PostgreSQL, Redis для хранения данных

Spring как универсальный фреймворк для запуска сервисов **Traefik, Nomad** для управления кластером и балансировки нагрузки

Docker для запуска сервисов в кластере клиентов

Prometheus, Grafana, Zabbix для мониторинга сервисов и кластера

Ansible - для доставки, конфигурирования сервисов с нулевым временем простоя и обновлений

Задача: централизация управления

- ✓ **единые правила для всей сети, в т.ч. в разных форматах**
- ✓ **минимальное время на открытие магазина, все настройки должны передаваться централизованно**
- ✓ **быстрая и единовременная смена цен, актуализация списка товаров в магазине, в группе магазинов и для всей сети**
- ✓ **система ведёт кассира по процессу продажи, высчитывает сдачу и пр., вероятность ошибки и обсчета покупателя минимизирована, подсказки для кассира**



Модуль Set ESB

Простая интеграция,
нестандартные события
и передача данных без
потерь под высокими
нагрузками (от 500 касс)

Простая интеграция

Быстрая разработка коннекторов к Set Retail без вмешательства в конфигурацию, через существующие интерфейсы клиента.

Надёжный транспорт данных под высокими нагрузками

Готовый транспорт данных — повышенная отказоустойчивость и производительность во внедрениях от 500 касс. Можно реализовать разделение и маршрутизацию потоков на серверы магазинов Set Retail 10 при работе в крупных сетях.

Нестандартные события и транспортные потоки

Например, можно интегрироваться с планшетом руководителя, и водить на него состояние касс в реальном времени. Или объединить потоки данных из разных сетей с последующей стандартизацией.

Действующие внедрения с Set ESB:



Задача: снижение потерь

- ✓ на кассах
- ✓ в торговом зале
- ✓ на складах

P SetPrisma



Знание своего покупателя



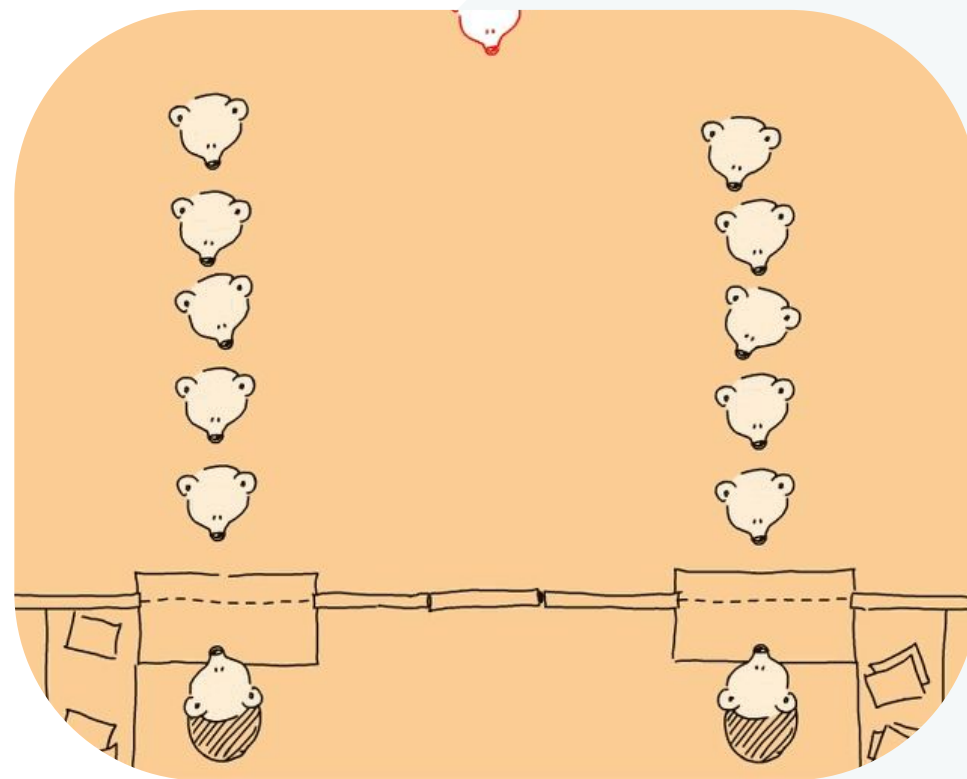
- ✓ привлечение покупателей
- ✓ увеличение продуктовой корзины
- ✓ увеличение маржи
- ✓ удержание покупателей
- ✓ возврат покупателей



Улучшение сервиса



- ✓ Скорость прохождения кассовой линии
- ✓ Поддержание порядка в торговом зале
- ✓ Дисциплина кассиров



Вызов: Маркировка и изменения в законодательстве

- ✓ **Задача 1:** Обеспечить соответствие закону
- ✓ **Задача 2:** Избежать штрафов



Задача 1: Обеспечить соответствие закону

- ✓ Пример 1: смена НДС
- ✓ Пример 2: изменение работы с QR-платежами
- ✓ Пример 3: чеки возврата



Задача 2: Избежать штрафов

- ✓ готовое решение Set Mark
- ✓ идея: модуль контроля ИКПУ



Set Mark Centrum — сервис учёта маркированных товаров с централизованной архитектурой

Контролирует оборот по маркировке товаров и предотвращает нарушения законодательства. Сервис поддерживает продажу **маркированной продукции**.



Издержки ниже

Решение не требует серверов в магазинах, помогает сократить расходы на учет перемещений товара и логистику, предупредить штрафы.



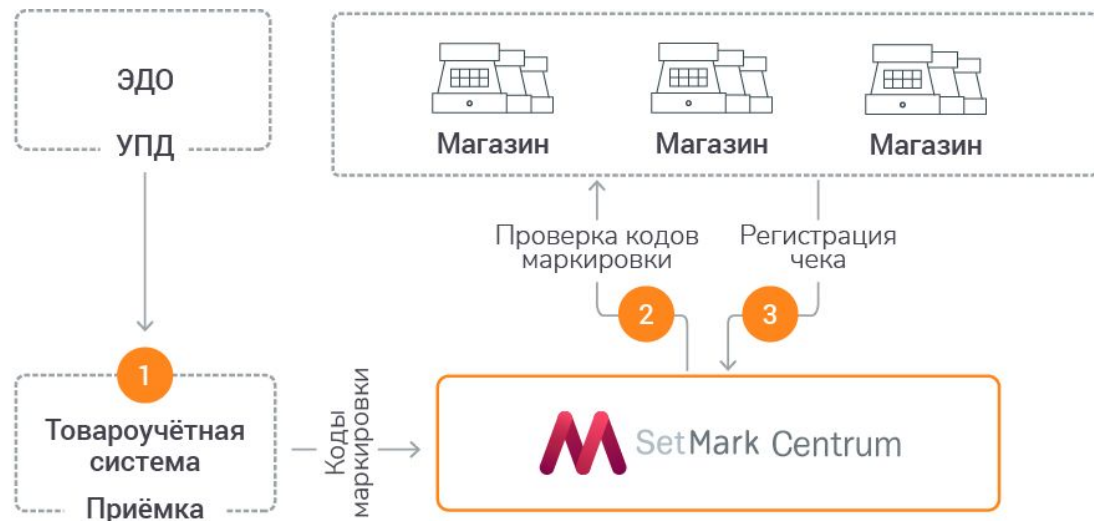
Управление удобнее, а контроль выше

Централизованное управление обеспечивает прозрачность и удобство процесса. Меньше точек отказа, учёт в режиме реального времени, журнал нарушений для контроля действий персонала.



Конфигурация под потребности

Возможно увеличение отказоустойчивости под требования и масштабы сети, объёмы товарооборота, кластеризация и резервирование СУБД.



Этапы внедрения обязательной цифровой маркировки. Вода и прохладительные напитки

1 марта 2024 года стартовала обязательная цифровая маркировка товарной группы «Вода и прохладительные напитки».

Правила и этапность маркировки воды и прохладительных напитков утверждены ПКМ РУз от 01.11.2022 г. № 631 «О введении системы обязательной цифровой маркировки воды и прохладительных напитков».

Этапы	1-я группа (вода и напитки без добавления спирта)	2-я группа (вода и напитки в металлической и алюминиевой таре)	
Включение кодов цифровой маркировки в ЭСФ			
Розничная торговля	1 марта 2025 г.	1 августа 2025 г.	Set готов
Реализация остатков (произведенных до старта обязательной маркировки)			
Розничная торговля	до 1 марта 2025 г.	до 1 августа 2025 г.	Set готов
Кассовое ПО (при фискализации на кассе)			
Розничная торговля	с 1 марта 2025 г.	до 1 августа 2025 г.	Set готов

Ключевые клиенты в СНГ

Узбекистан



Таджикистан



Киргизия



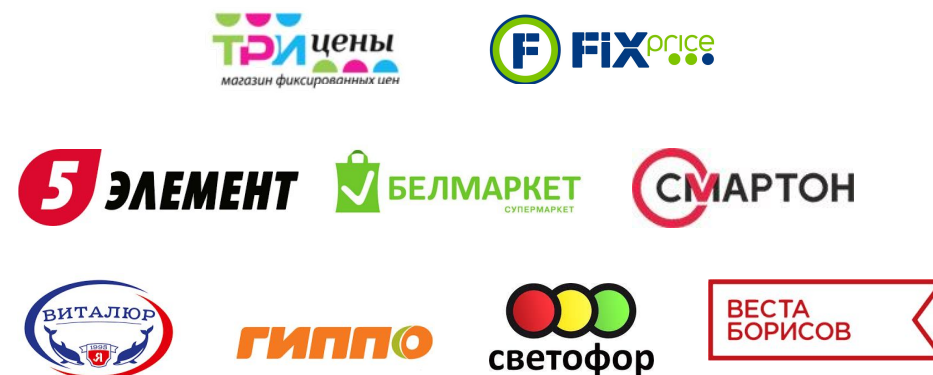
Азербайджан



Казахстан



Беларусь



Вопросы



Рустам Корчиев

korchiev@crystals.ru

+7 9312010734





Как решение Set Prisma помогает обнаруживать нарушения, популярные мошеннические схемы в магазинах

Гурген Тоноян

руководитель направления

Set Prisma, CSI

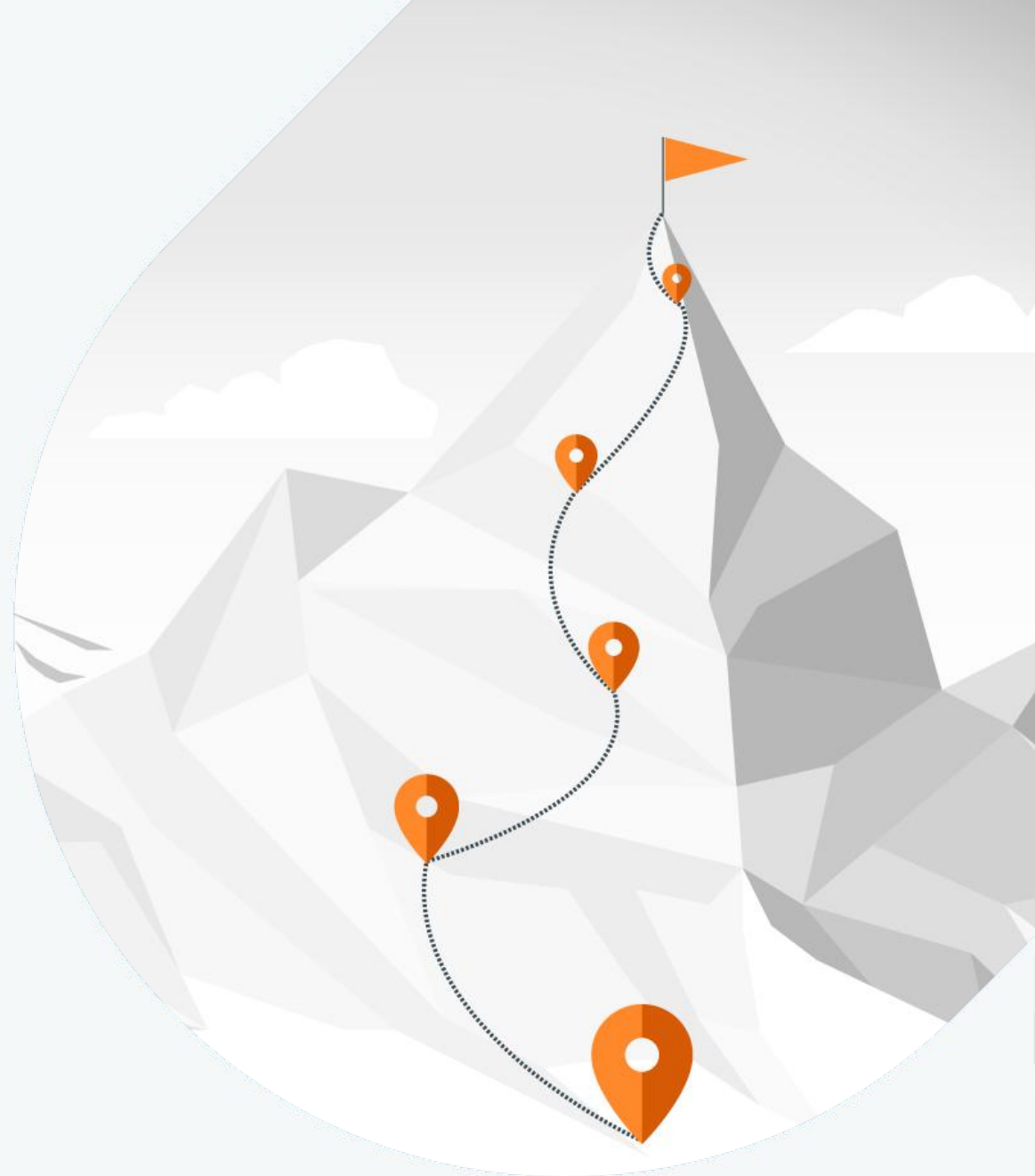


Наш опыт выявления нарушений

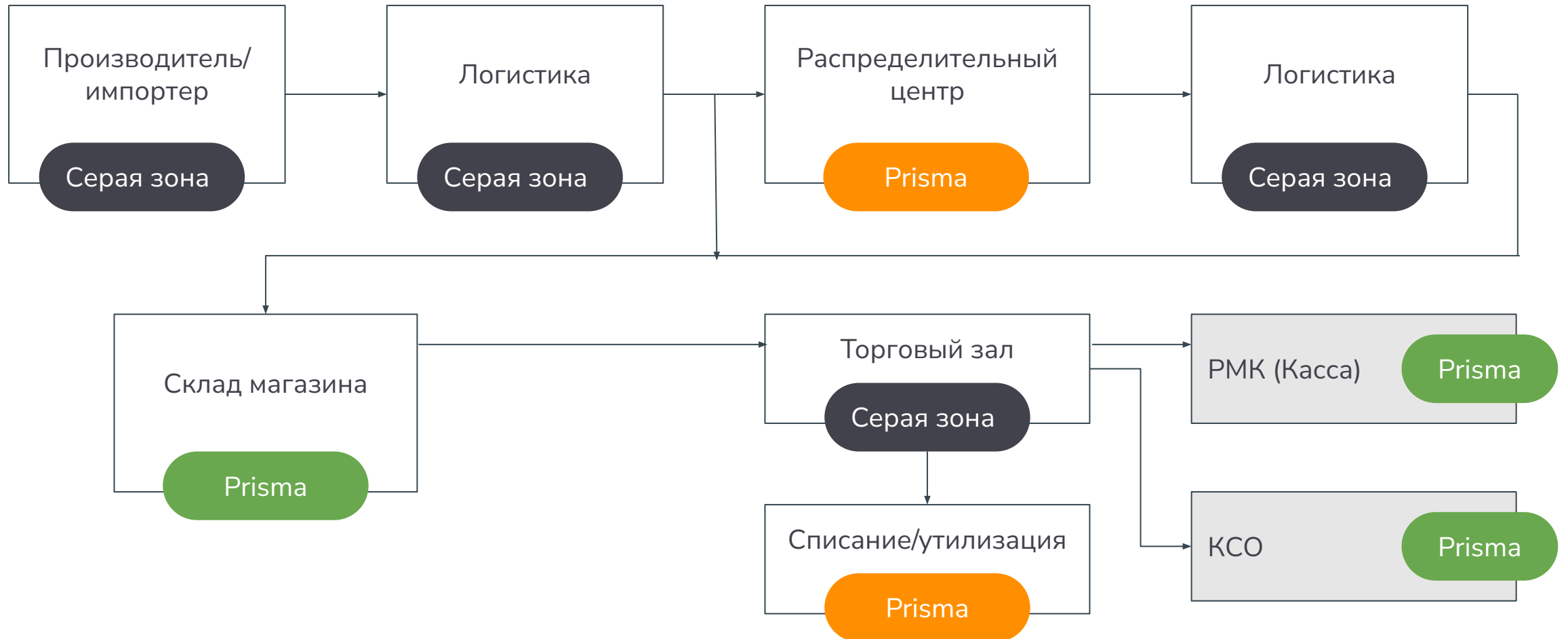


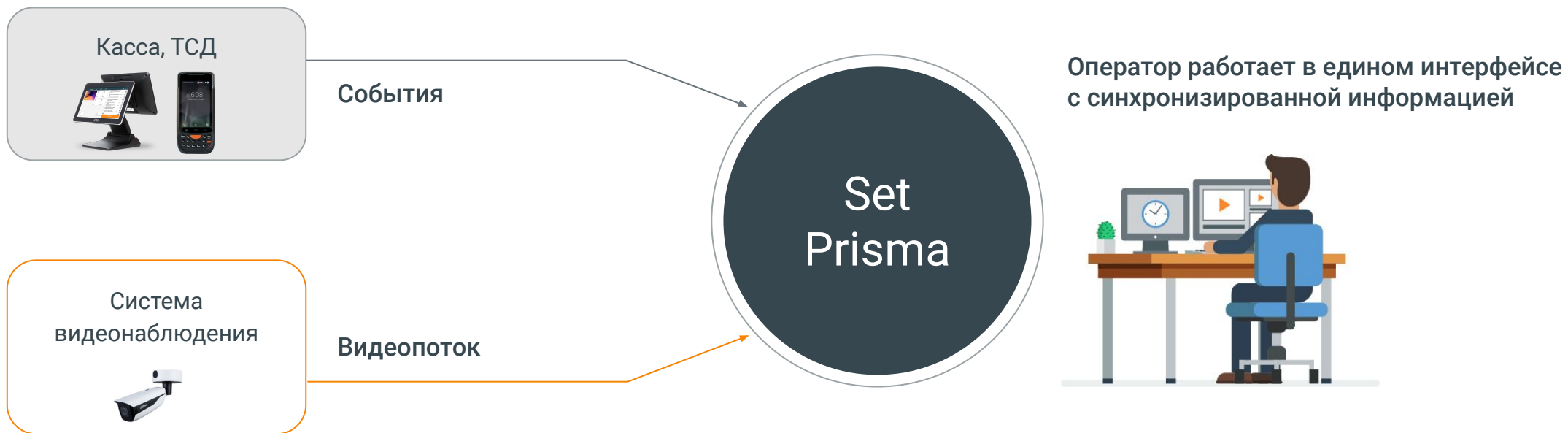
Содержание

- 1 Ключевые боли ритейлеров в области безопасности магазинов: как экономить время сотрудников и эффективнее находить инциденты даже ограниченными ресурсами.
- 2 Система контроля кассовых операций, как решение помогает сотрудникам ритейлера быстро находить инциденты.
- 3 Кейсы, как инциденты находят не подготовленные сотрудники и кейсы, как работают профессионалы.



Возможные места потерь/нарушений





1

Синхронизация событий с видеопотоком

Система берёт данные из кассовой системы и ТСД. Синхронизирует все события из неё с видеопотоком.

2

Поиск нарушений

В интерфейсе оператор с помощью фильтров и шаблонов поиска находит кассовые события на таймлайне, может просмотреть интересующий фрагмент видео.

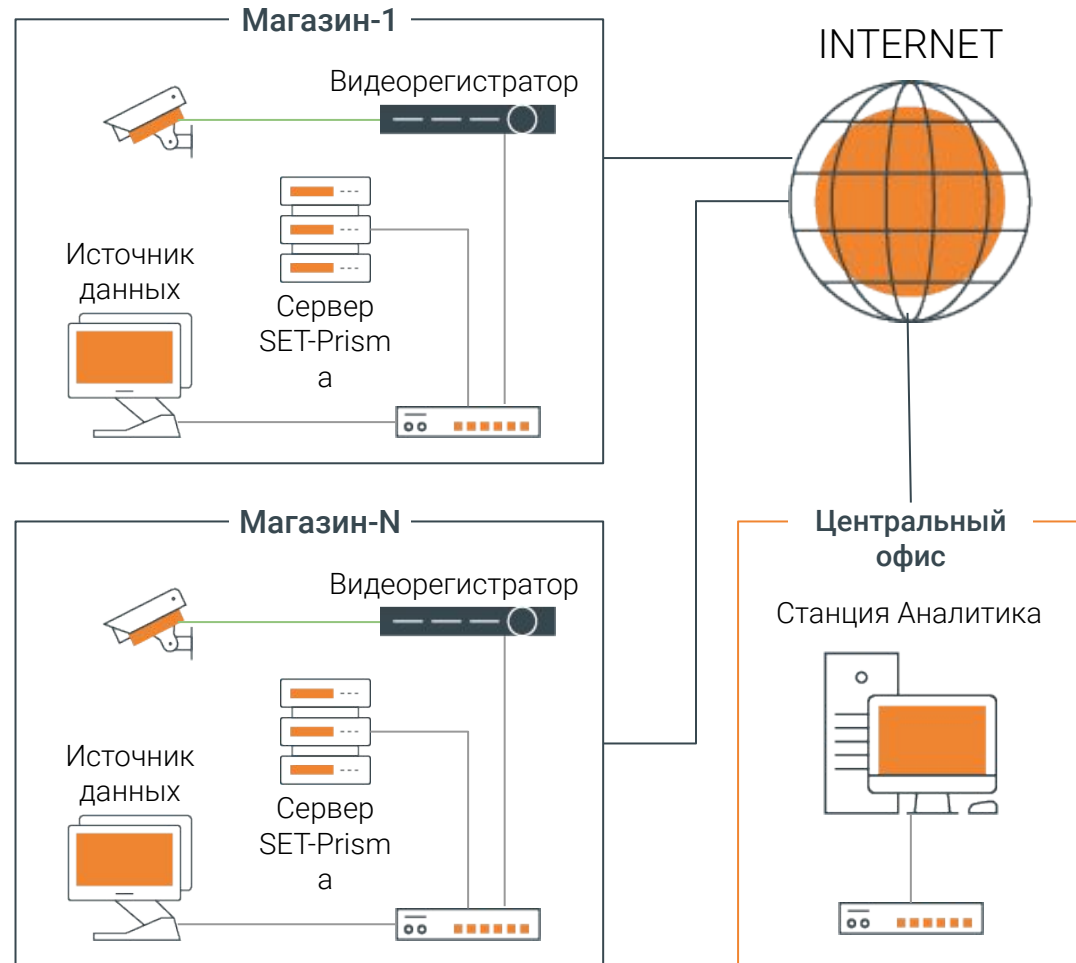
3

Отчётность

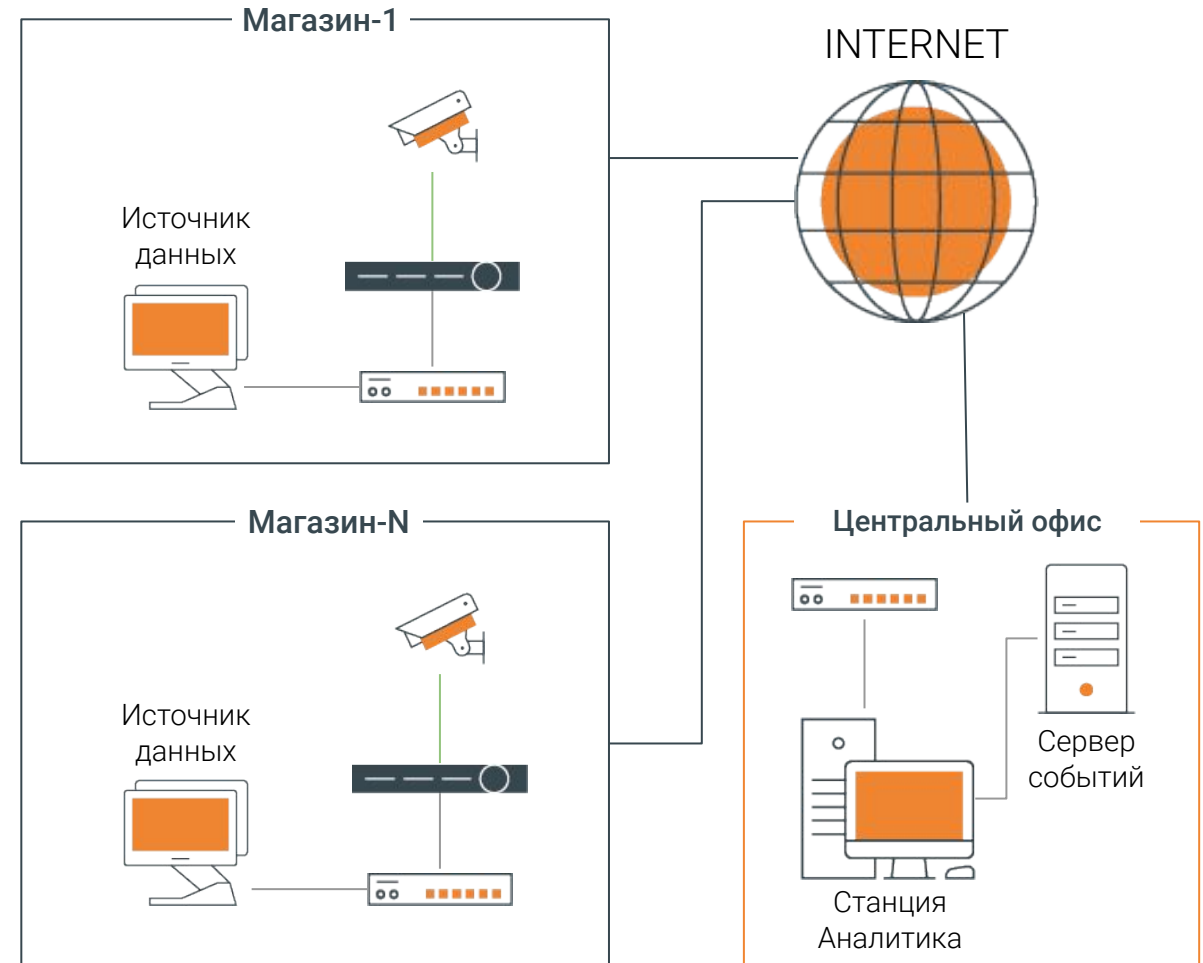
Увидев нарушение оператор может зафиксировать его, а потом сформировать отчёт по всем выявленным нарушениям непосредственно из системы.

Архитектура Set Prisma

Событийный сервер на каждой точке






Единый событийный сервер на все точки



Убытки

Нарушения делятся на 3 группы:

-  экономические
-  операционные
-  дисциплинарные

За рамками статистики —
неявные убытки



Что считает необходимым отслеживать служба безопасности



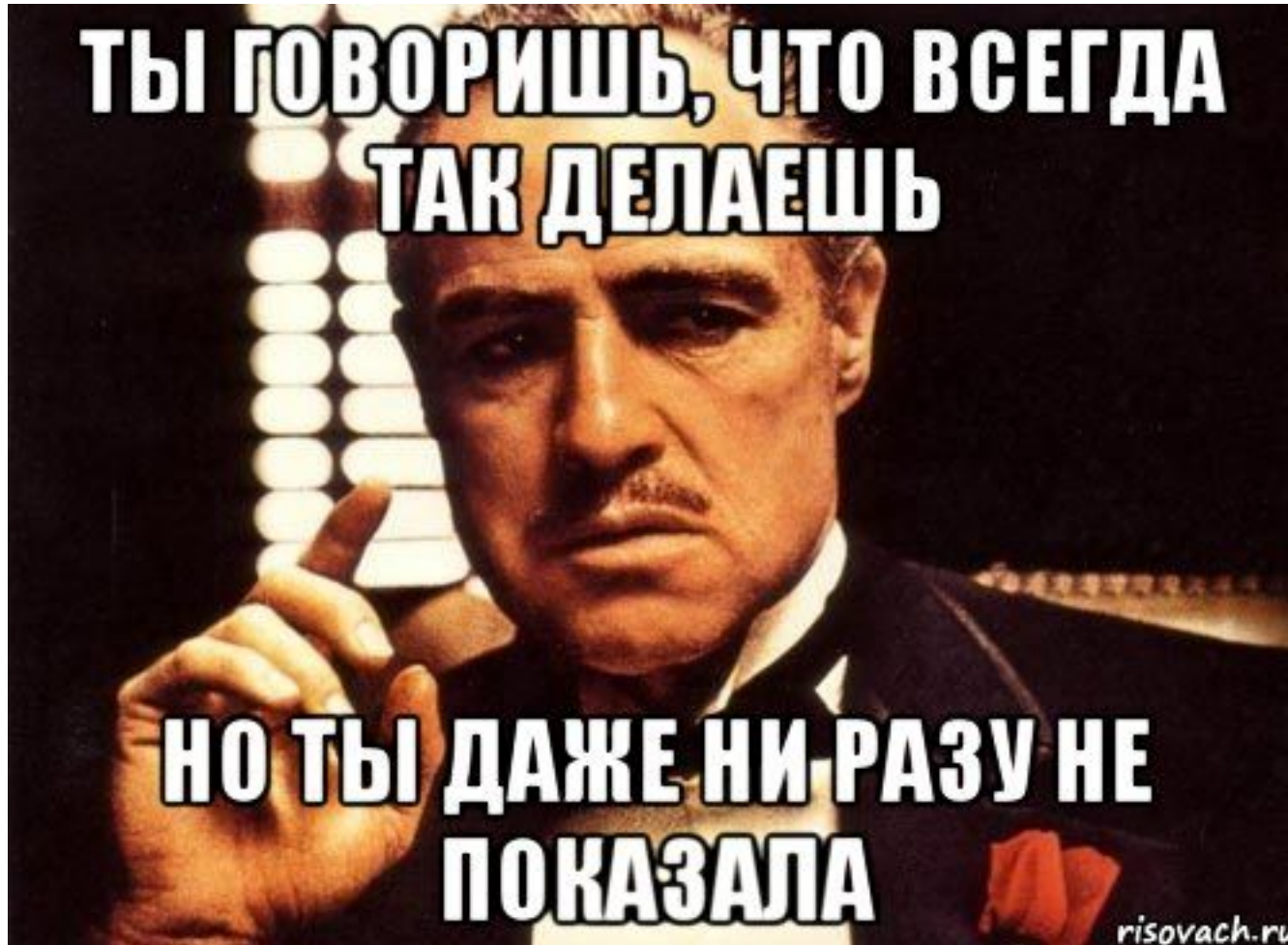
Обязательно отслеживать

- ✓ Аннулирование чека продажи
- ✓ Аннулирование чека возврата
- ✓ Удаление товара из чека
- ✓ Отмена товара в чеке
- ✓ Сканирование товара вне чека
- ✓ Не найден товар по штриховому коду
- ✓ Ручное изменение кол-ва

Желательно отслеживать

- ✓ Возвратные чеки
- ✓ Добавление товара по штриховому коду вручную
- ✓ Печать X-отчета
- ✓ Продажа по дисконтной карте

Как это выглядит на стороне кассира



Что необходимо отслеживать по нашему мнению

События



Что необходимо отслеживать по нашему мнению

События



Процедуры/ действия



К чему приводит

	Инцидентов на 1 магазин	Среднее время на 1 инцидент	Дней на анализ месячного архива 1 магазина	Сколько магазинов 1 аналитик сможет посмотреть за 1 месяц	К-во магазинов на аналитике	Сколько аналитиков надо чтобы отсмотреть X магазинов
Связка отчета с кассы и захода на регистратор	1336	2 минуты	3,6	6	50	8
					100	16
					150	24
					200	32
СККО	1336	67 секунд	2,15	10	50	5
					100	10
					150	15
					200	20
Prisma 7	1336 868	30 секунд	1	21	50	2
					100	5
					150	7
					200	10

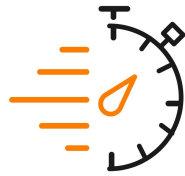
К чему приводит. Магазин у дома, 4 кассы

	Количество инцидентов по событиям	Количество инцидентов по правилам Prisma
Аннулирование чека	465	226
Двойная продажа весового товара		12
Единичная продажа группового товара	623	14
Малая сумма чека	417	119
Малый вес товара	402	24
Изменения количества	3157	3
Отмена перед наличным расчетом	1	1
Сканирование вне чека	699	118
Ошибка при отмене товара		1
Удаление перед расчетом	1913	89
Нарушения по работе с ДК	> 1000	22
Возврат товара	247	247
Итого	7924	876

Кейс 1: торговая сеть по продаже мясных и молочных продуктов



2 магазина
на аналитике



3 дня
срок анализа



111 нарушений
выявлено

Выявленная сумма потерь: **35 474 рубля**

Кейс 2: сеть продуктовых магазинов



3 магазина
на аналитике



1 месяц
срок анализа



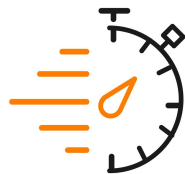
214 нарушений
выявлено

Выявленная сумма потерь: потери от **10 000**
до **28 000 рублей** в месяц с 1 магазина

Кейс 3: сеть гипермаркетов



1 магазин
на аналитике



1 месяц
срок анализа



56 нарушений
выявлено

**Результат: сокращение времени работы аналитика
в системе в 2 раза**

**Благодаря чему
достигнуты такие
результаты**



Set Prisma — решение для контроля и выявления причин потерь

25

готовых правил

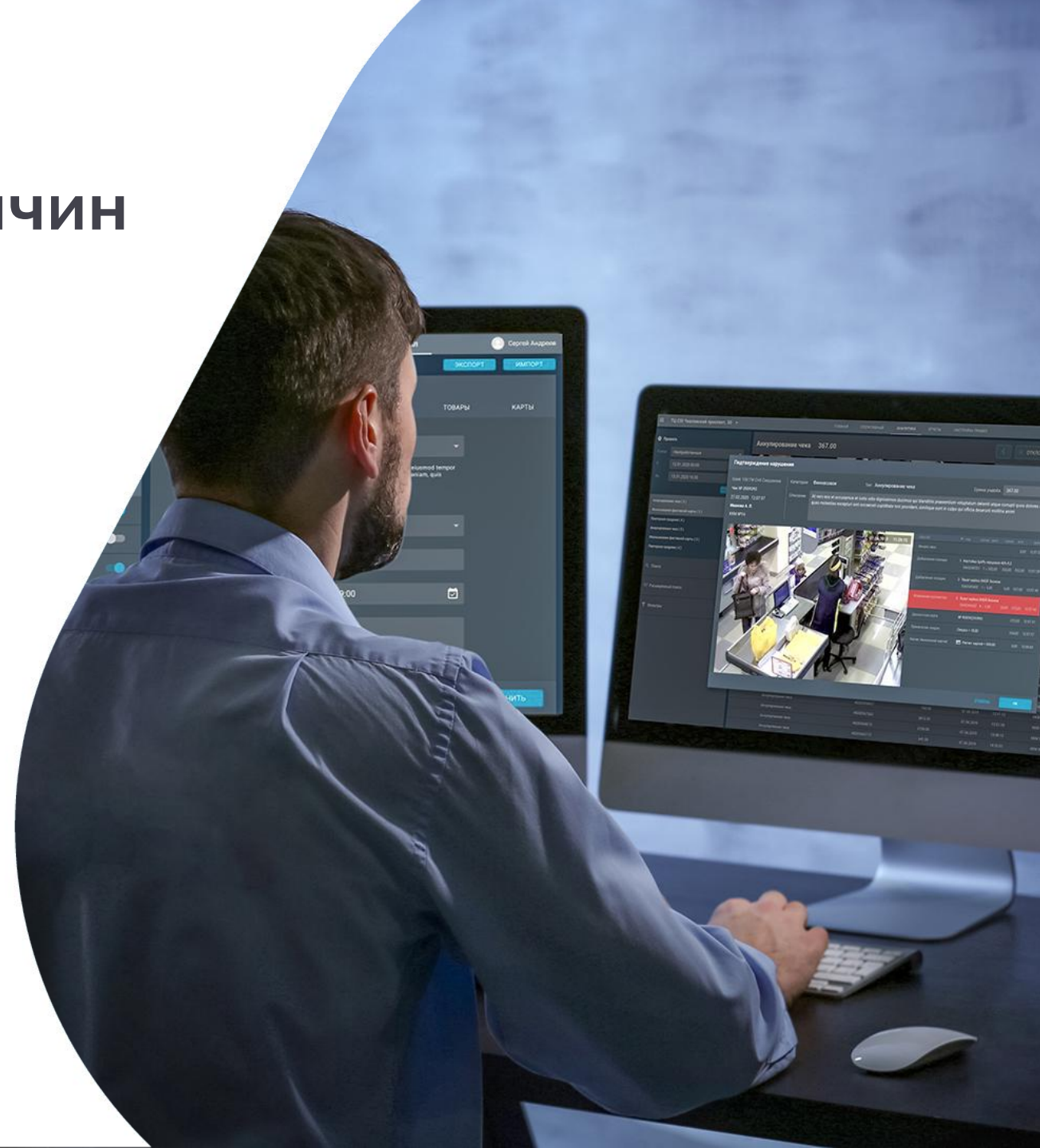
90+

типов нарушений выявлено с помощью системы

16 правил

для зоны самообслуживания

Конструктор правил: пользовательский сценарий, позволяющий создавать новые правила и запоминать их в системе



Prisma это:

- Контроль кассовой зоны
- Контроль приемки в магазине
- Планирование и анализ для руководства
- Работа с 10 различными видеосистемами
- Прозрачная отчетность для всех
- Легкость в администрировании
- Встроенные алгоритмы
- Отслеживание состояния оборудования



Планы на 2024:

- Инструкция внутри приложения (онбординг)
- Функциональность чек-листов
- Настройка видео систем из Prisma (добавление камер и управление регистратором)
- Новый режим руководителя
- Специализированные правила для торговых сетей пивных магазинов
- Контроль распределительного центра
- Черный список кассиров



Вопросы?



Гурген Тоноян

руководитель направления Set Prisma, CSI

g.tonoyan@crystals.ru

+7 (995) 595-55-65



CSI SBG

Технологии, достигающие целей

Что нужно сделать **сегодня**,
чтобы быть лидером **завтра**



Как сделать так, чтобы программа лояльности была выгодной для бизнеса и привлекательной для клиентов

Герман Антонов

руководитель направления лояльности, CSI



По каким критериям можно сегментировать ритейлеров, управляющих лояльностью покупателей

- Сбор персональных данных
- Глубокая сегментация аудитории
- Персональные акции
- Персональные коммуникации
- Автоматизация процессов
- Аналитика поведения аудитории



Какие стадии развития лояльности проходит каждый ритейлер

Критерий	1 уровень	2 уровень	3 уровень	4 уровень
Сбор персональных данных	НЕТ	МИНИМАЛЬНО: Анкетные данные	МИНИМАЛЬНО: Анкетные данные	МАКСИМАЛЬНО
Глубокая сегментация аудитории	НЕТ	НЕТ	МИНИМАЛЬНО: Сегментация на основе анкетной информации, истории покупок	МАКСИМАЛЬНО
Персональные акции	НЕТ	МИНИМАЛЬНО: общие скидки/бонусы и др. по товарам/товарным категориям/подкатегориям	МИНИМАЛЬНО: несколько постоянно действующих акций	МАКСИМАЛЬНО
Персональные коммуникации	НЕТ	НЕТ	МИНИМАЛЬНО: массовые рассылки	МАКСИМАЛЬНО
Автоматизация процессов	НЕТ	НЕТ	МИНИМАЛЬНО	МАКСИМАЛЬНО
Аналитика поведения аудитории	НЕТ	НЕТ	НЕТ	МАКСИМАЛЬНО

Чат мероприятия

RetailClubUZ

На каком уровне развития программы лояльности вы сейчас находитесь?




- ✓ нет программы лояльности
- ✓ собираем минимальные данные, даем скидки
- ✓ собираем все данные, сегментируем, начали персонализировать
- ✓ всё на максимум;)



Какие инструменты нужны бизнесу на разных этапах развития лояльности?

Критерий	1 уровень	2 уровень	3 уровень	4 уровень
Инструменты сбора и хранения данных	Ничего не нужно	Инструменты регистрации и сбора анкетной информации	Инструменты регистрации и сбора анкетной информации	Инструменты регистрации в разных каналах регистрации и сбора анкетной информации
Сегментатор по разным критериям		НЕТ	Редактор сегментов по анкетным данным	Редактор сегментов по анкетным данным и истории покупок
Персональные акции		Редактор механик лояльности	Редактор механик лояльности	Редактор механик лояльности
Персональные коммуникации		НЕТ	Редактор коммуникации с массовыми рассылками	Редактор коммуникации с массовыми и триггерными рассылками
Автоматизация процессов		НЕТ	Инструменты автоматизации расчета сегментов	Инструменты автоматизации расчета сегментов, отправки коммуникаций, распространения действия акций
Аналитика поведения аудитории		НЕТ	НЕТ	Инструменты аналитики поведения покупателей, акций, коммуникаций и др.

Какие инструменты CSI могут помочь решить ваши задачи?

Критерий	1 уровень	2 уровень	3 уровень	4 уровень
Возможности	 SetRetail 10	 SetLoyalty Free	 SetLoyalty	
Доп. возможности	<ul style="list-style-type: none">• Customer Success Management• API• возможность интеграции сторонних инструментов для управления лояльностью (Loymax)			

Customer Success Management

- ✓ Сбор информации
- ✓ План действий
- ✓ Аналитика результатов
- ✓ Корректировка плана действий



На что будет влиять Customer success manager



Выручка

=



Количество покупателей

- Подарочные карты
- Акции на отток

×



Средний чек

- Акции на товары следующего ценового уровня
- Акции на родственные категории товаров
- Акции «Скидка на набор»

×



Среднее число визитов

- Акции с тающими скидками
- Акции с ограничениями по времени участия

До конца 2024 года - полностью бесплатно пользователям полноформатного Set Loyalty.

Вопросы?



Герман Антонов
руководитель направления лояльности CSI

g.antonov@crystals.ru



CSI SBG

Технологии, достигающие целей

Что нужно сделать **сегодня**,
чтобы быть лидером **завтра**



Olma **COSMETIC** **Makro**

baraka market **AMMA** **korzinka**

bi1 **PRO DATA** **HAVAS** **ASL BELGISI**

Зачем ритейлеры внедряют кассы самообслуживания? Ретроспектива развития направления и анализ кейсов внедрений

Антон Иманов,
директор направления
самообслуживания, CSI



Вызовы для внедрения самообслуживания



Дефицит квалифицированного персонала

- Снижается уровень сервиса
- Кассиров и персонала в магазинах сильно не хватает. Зарплатные ожидания регулярно растут. Персонал работает не регулярно.



Низкая доступность обычных и экспресс касс

- Обычные кассы часто закрыты, кассиров либо нет, либо они заняты работой в зале
- Небольшие покупки требуют от покупателя отстоять очередь, даже если это 2-3 товара, а экспресс кассы есть не везде



Снижение очередей

- Покупки часто просто бросают в зале или у касс из-за очереди на обычную кассу



Вызовы для внедрения самообслуживания



Кассы самообслуживания сложно внедрять

Еще пять лет назад КСО были дорогими и занимали много места в торговом зале, что важно для малого формата



Покупатели привыкли к высокому уровню сервиса

- Покупатель приходит не только за товарами, ему нужен сервис, обслуживание и общение
- Покупатели любят ездить на рынок и закупаться на неделю вперед всем необходимым
- Предпочтительны оплаты наличными и безнал не популярен



Привычный формат магазинов меняется

Все чаще открываются торговые сети из РФ, Европы и Турции, которые приносят новый опыт для покупателей во всех аспектах



Чат мероприятия RetailClubUZ

Какая у вас доля безнала?

- ✓ менее 10%
- ✓ менее 20%
- ✓ менее 30%
- ✓ 31% и больше





О кассах самообслуживания из 2014 года:

- КСО это как экспресс кассы, ускоряют обслуживания
- снижают затраты на оплату труда кассиров
- захватят рынок и мы увидим в современном магазине разделение линейки касс и КСО поровну

Наше время:

- Кассиров просто не хватает, большинство POS касс закрыто
- В магазинах больше КСО чем обычных касс в малом формате
- КСО в малом формате – обязательны

Пономарев Олег
Генеральный директор SPAR

Внедряем решения по самообслуживанию с 2013 года



 **DATALOGIC**

 **NCR**

**DIEBOLD
NIXDORF**

ITAB

HiStone

CSI

Проникновение SCO в торговые сети СНГ

Нарастающие итоги



Почему нужно внедрять самообслуживание уже сейчас



Покупатели уже готовы к самообслуживанию

- Помимо обычных магазинов самообслуживание внедряется повсеместно, билеты в кино, рестораны быстрого питания, регистрация в аэропорту



Интернет магазины и доставка формируют новый опыт

- Ozon, Yandex, Wildberries, Uzum формируют новый опыт потребления и экономят время покупателей осуществляя доставку
- Многие торговые сети запускают доставку товаров домой сами



Меняется поведенческая модель покупателей

- Новые поколения потребителей меняют модель поведения и предпочитают формат “у дома” вместо рынка
- Ускоряются темпы жизни и покупатели чаще предпочитают не тратить много времени на покупки в магазине
- Доля безналичных оплат растет как в картах так и в альтернативных способах оплаты (QR, биометрия, рассрочки)



Почему нужно внедрять самообслуживание уже сейчас



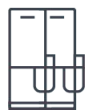
Увеличение скорости покупки и доступности касс

- SCO позволяет обслужить покупателей с корзиной до 10 товаров за полторы минуты.
- КСО всегда готовы к работе с покупателем и обеспечивают быструю покупку товаров на каждый день



Снижение очередей и зависимости от персонала

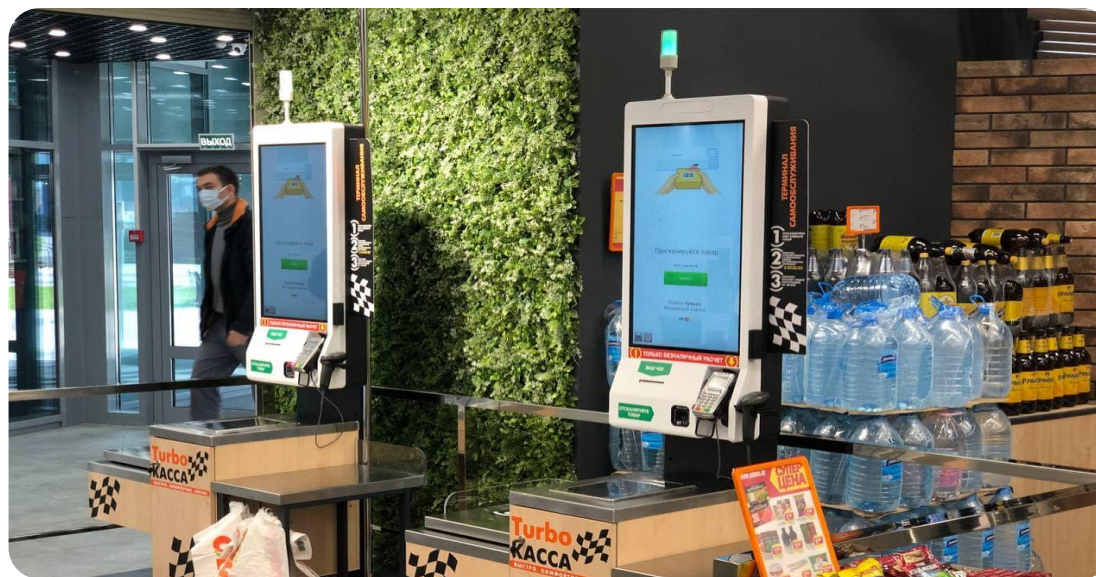
- SCO помогает перераспределить нагрузку с обычных касс в часы пик. Всегда есть работающие кассы и покупатели равномерно распределяются между ними.
- Кассы самообслуживания всегда готовы к работе за счет автоматического открытия и закрытия смен



Важно формировать покупательский опыт уже сейчас

- Устанавливать 2 или 3 кассы самообслуживания для экспресс покупок и покупателей с небольшими корзинами
- Сохранять POS кассы для аудитории, которая пришла за общением, сервисом и оплатой наличными
- КСО является частью сервиса внутри магазина и сохраняет чувствительных к очередям покупателей





Гиппо

г. Минск

> 35% чеков

регистрируются на SCO

СНИЖЕНИЕ

очереди в часы пик



Fix Price

Россия

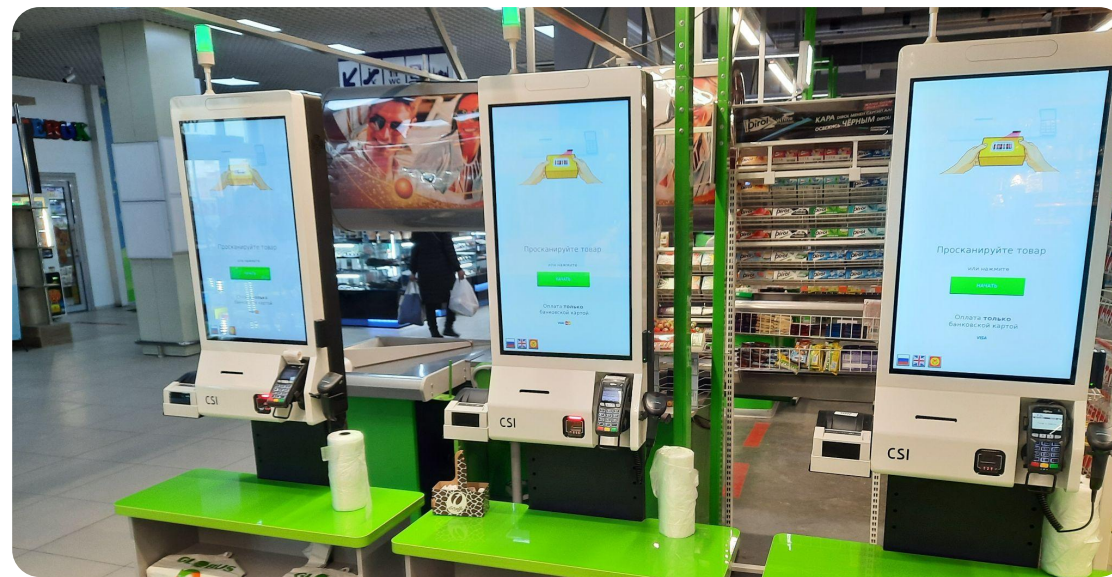


> 30% чеков

регистрируются на SCO

высокая эффективность

в малом формате



Народный
г. Бишкек

> 19% чеков
регистрируются на СКО

ПОСТОЯННЫЙ РОСТ
доли покупок на СКО



Магнолия

г. Москва

более 20%

**чеков регистрируются на SCO
среднее время покупки 41 секунда**

настенная установка

позволяет экономить место в магазинах

Как решаются проблемы нехватки персонала силами торговой сети

- Найм низкоквалифицированного персонала
- Кнопки, браслеты и звонки для вызова кассира
- Разработка средств и отчетов для контроля работы персонала и времени открытия смен
- Установка touch-касс повернутых к покупателям с исключением товаров 18+
- Установка ПО SCO на бюджетные touch-моноблоки, оснащение розрозненной периферией, конструкции из ДСП с трубостойками
- Установка касс самообслуживания в любые доступные углы и незаметные места внутри торгового зала с плохим доступом покупателей

РЕШЕНИЕ CSI H(hybrid)



Подход к реализации гибридной кассы



Сохраняем Touch и SCO v.3

На одной физической кассе реализуем возможность быстрого (до 60 секунд) переключения между приложениям Set Touch и Set SCO v.3 сохраняя базу данных, работу с периферийным оборудованием, ККТ и банковским терминалом.



Полностью разделяем функциональность

Каждая из касс полностью выполняет соответствующие ей бизнес-процессы, сохраняя для пользователя привычный интерфейс и функциональность.

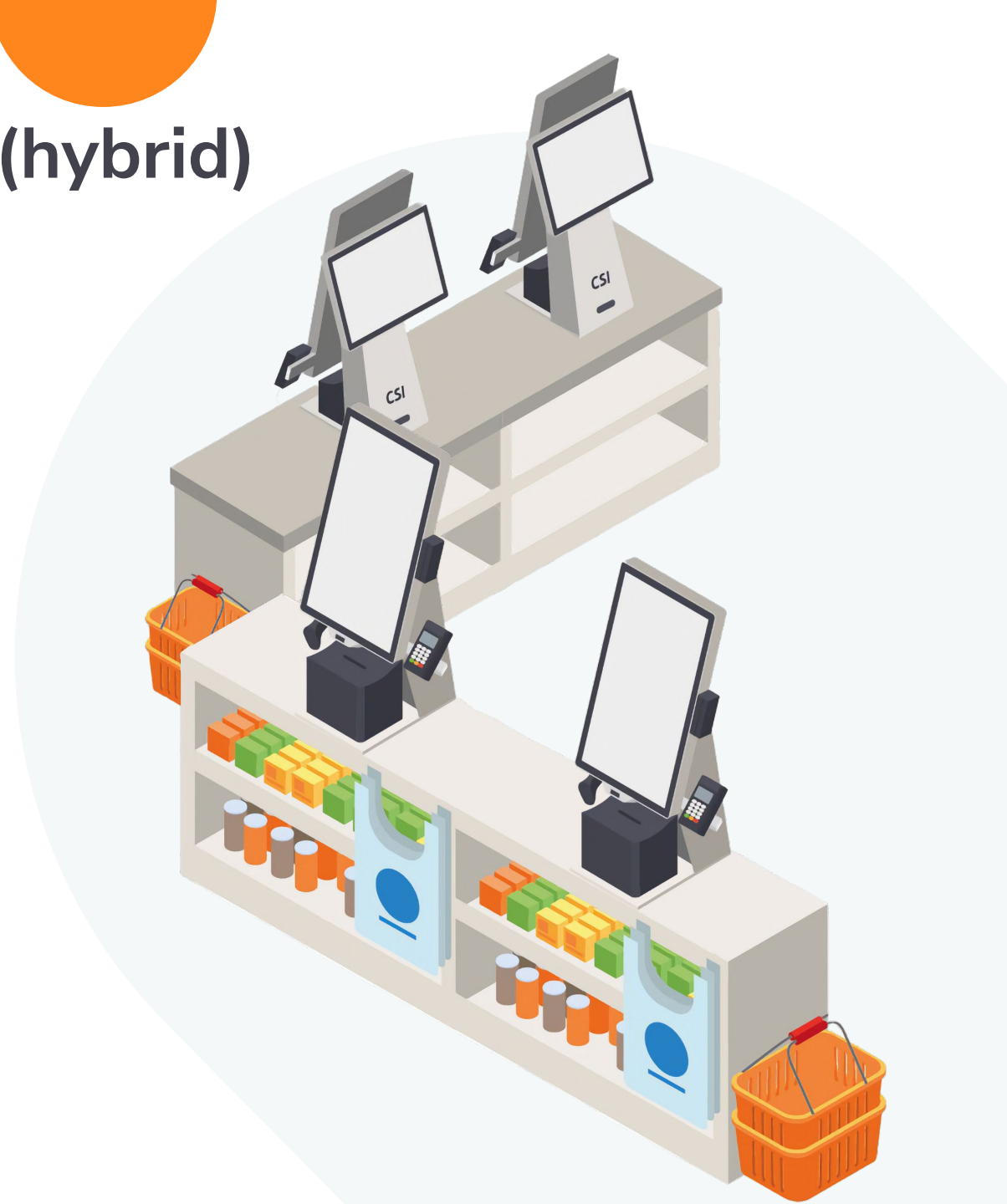


Создаем новый тип кассы

Добавляем на сервере Set Retail новый тип кассы “Гибрид”, который позволит правильно настроить оборудование и правила работы с ней, а также правильно определит и разделит результаты работы кассы между каждым из режимов обслуживания.

Особенности продукта CSI H(hybrid)

- **2 в 1** - полностью сохраняет имеющуюся у торговой сети Touch кассу под управлением Set Retail и дополняет ее возможностью переключения в режим полноценной кассы самообслуживания, которая разворачивается на втором экране.
- **SCO v.3 усиляет классическую кассу** - за работу кассы самообслуживания отвечает новый программный продукт – Set Retail SCO v.3, который имеет современный дизайн, модульную архитектуру и высокую скорость работы.
- **Быстрое переключение** - менее чем за минуту касса может перейти из режима Touch в режим SCO, сохраняя все необходимые данные о товарах, чеках, скидках и пользователях. Обе кассы используют один фискальный регистратор в превалирующем режиме и банковский терминал.



CSI Н построен на базе CSI M.kit

CSI M.kit – новый дизайн промышленных мониторов

- 21.5” яркий и надежный монитор для покупателя в режиме SCO
- широкий набор опций:
 - сигнальный фонарь
 - камера для оплаты биометрией
 - антифрод камера
 - 2D сканер
 - MSR
 - кронштейны для ручного сканера и банковского терминала
 - ниша под принтер чеков

CSI M.kit адаптируется под торговую сеть

- возможность установки на собственной стойке или на VESA кронштейне
- может быть оснащен вторым 19” экраном
- подключается к POS по DVI (HDMI) или VGA
- работает с CSI POS по smart DVI



Сроки реализации CSI H(ybrid)

Готовность образцов
оборудования CSI M.kit

Старт тестирования с первыми
последователями



Вопросы?



Антон Иманов,
директор направления
самообслуживания, CSI

aimanov@crystals.ru



CSI SBG

Технологии, достигающие целей

Что нужно сделать **сегодня**,
чтобы быть лидером **завтра**



Olma **COSMETIC** **Makro**

baraka market **AMMA** **korzinka**

bi1 **PRO DATA** **HAVAS** **ASL BELGISI**