










Внедрение информационно-аналитической системы отчетности на платформе SAP Analytics Cloud для ГК «Алвиса»

Иван Маликов, заместитель генерального директора
по автоматизации и производству ООО «АЛВИСА Менеджмент»



О компании



	Название компании	Группа компаний «Алвиса»
	Отрасль	Производство и реализация алкогольной продукции
	Место на рынке	1-е место в категории вермут (среди вермутов Рос.производства), 1-е место в категории коньяк, 1-е место в категории вино на рынке РФ
	Выручка	19 млрд руб.
	Структура	Холдинг, обладающий производственными активами: 4 завода в России и Испании и собственным ТД
	Сотрудники	Более 700 человек
	География сбыта	71 субъект РФ (во все Федеральные округа РФ), а также Китай, Киргизия, Азербайджан, Казахстан, Таджикистан, ДНР, Южная Осетия, Абхазия

ПОРТФЕЛЬ БРЕНДОВ АЛВИСА



5 РЫНКОВ | 11 БРЕНДОВ

СТАРЕЙШИНА®



ЗОЛОТАЯ
ВЫДЕРЖКА
Fusion



БАРКЛАЙ®
go Moscow



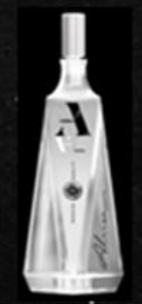
GLEN
EAGLES



NUCKY
THOMPSON



VODKA A



MONT BLANC



МОНАСТЫРСКАЯ
ТРАПЕЗА®



TORO
LOKO®



Custo®



DELASY®



Предпосылки внедрения BI решения:

- Необходимость анализировать большие объемы данных из разрозненных источников в режиме реального времени
- Аналитика и отчетность собиралась в Excel и обрабатывалась выделенными сотрудниками
- На формирование нестандартной отчетности уходили ресурсы аналитика и время
- Сложность мониторинга данных с удаленного устройства, а следовательно сложность в оперативном принятии решений
- Отсутствие возможностей по расширению функционала

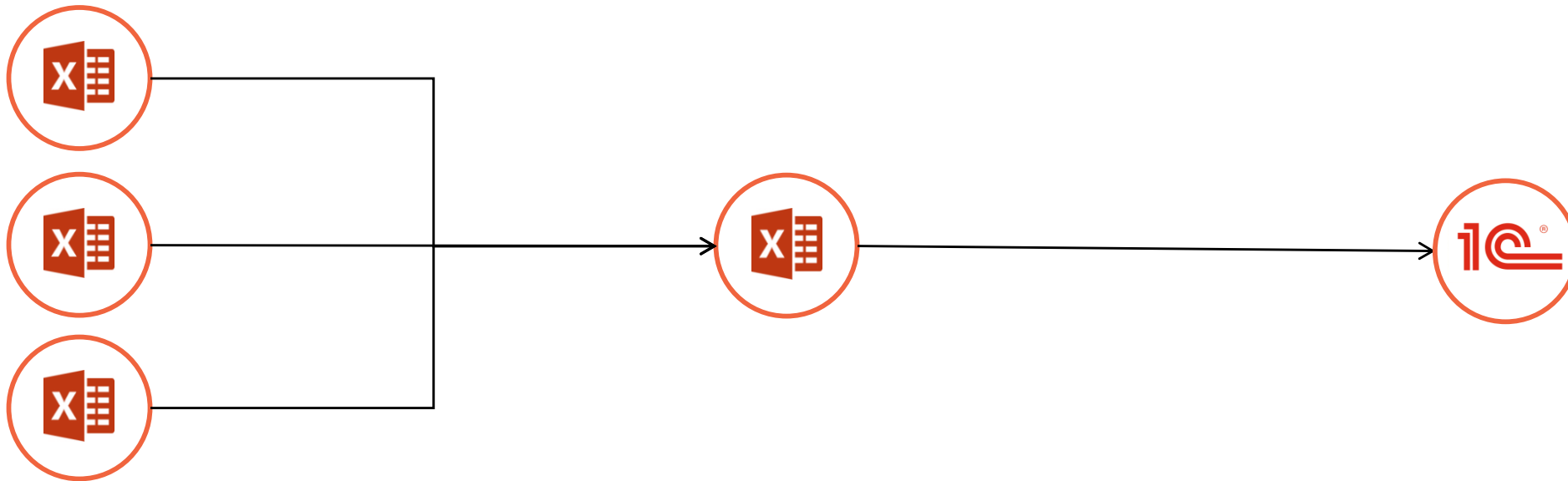


Бизнес-задачи SAC BI (1 этап)

100%	Сквозная отчетность по планированию и использованию плана продаж
100%	Анализ данных по продажам
100%	Анализ данных по поступлениям денежных средств и отгрузкам товаров клиентам
50%	Анализ данных по остаткам товаров на складах и у дистрибьюторов
0%	Анализ данных втиоричных продаж



Как был выстроен процесс управления акциями до внедрения SAP TRM



Планы акций
от каждого менеджера

Общий план маркетинговых
активностей по каналу.
Проверка на соответствие
целям компании

Согласование ценовых распоряжений
на разных уровнях в зависимости от
показателей акций по коммерческой
прибыли

Предпосылки внедрения решения по трейд-маркетингу или почему нам нужно что-то большее, чем Excel?

- Усложняется процедура принятия решений (вариативность)
- Анализируется больше параметров
- 35000 маркетинговых активностей в год (растет объем продаж, растет кол-во акций)
- Около 80% отгрузок приходится на акционные продажи
- Все маркетинговые активности проходят разный путь согласования в зависимости от канала продаж, товарной категории, уровней прибыли и скидки
- Необходима сверка с историей продаж при планировании промо
- Необходим постоянный контроль исполнения заявленных показателей маркетинговой активности

Какие задачи стоят перед проектом?

- Контроль эффективности расходования бюджета
- Прозрачный процесс управления промо по всей организации
- Механизм сценарного анализа для выбора наиболее эффективного портфеля акций
- Контроль безубыточности промо
- Анализ трендов эффективности промо с определением тенденций
- Расчет ROI по промо



Почему SAP TRM?



Инструмент групповой работы



Прогнозирование

Как результат – все КАМы уравниваются в возможностях и экспертизе.

*«Бог создал людей сильными и слабыми. Сэмюэл Кольт сделал их равными».
«Авраам Линкольн дал людям свободу, а полковник Кольт уравнил их шансы»*

Этапы



Промежуточные результаты первого этапа

- Разработан и согласован концепт
- Определены точки интеграции решения в общий IT ландшафт компании
- Развернут демо-стенд с базовым функционалом решения
- Сформулирован набор ключевых показателей для оценки эффективности акции и плана клиента в целом
- **Бюджетные ограничения = вчерашний день?**



Ведение календарного плана акций

The screenshot displays the SAP CBP Key Account Manager interface for 'SAPMart Neighborhood Stores 2019'. The main view is the 'Calendar' tab, showing a quarterly breakdown of 2019. The interface includes a top navigation bar with 'Plan Overview', 'Assortment', 'Plan', 'Scenario Planning', 'Plan Setup', and 'Retailer View'. Below this, there are sub-tabs for 'Calendar', 'Profit & Loss', 'Product Tree', 'Summary', and 'Baseline Volume Planning'. The main content area shows a calendar grid with promotional events represented by colored bars and icons. A 'Budget Monitor' widget on the right shows 'Non-Event' at 192.3 K USD and 'Event' at 2.0 M USD. The bottom of the screen has 'Recalculate', 'Save', and 'Cancel' buttons.

Product: BestRun.2019

Internal Calendar: 2019

Internal Margin: 2,44K BPS

Net Net Total: 4,41M USD

Budget Monitor: Non-Event: 192.3 K USD, Event: 2.0 M USD

Promotions: Long Term Agreement, Cozily W..., E2E - Gol..., Easter P..., Spr..., Super C..., Asi..., Ec..., Cof..., Eco..., Hal..., Eco...

Ведение показателей плана клиента

SAP CBP Key Account Manager

SAPMart Neighborhood Stores 2019 | Operational Plan | Currency: USD | Plan ID: J-00000381

Plan Overview | Assortment | **Plan** | Scenario Planning | Plan Setup | Retailer View

Calendar | **Profit & Loss** | Product Tree | Summary | Baseline Volume Planning

Net Net Total: 4,41M USD | Internal Margin: 2,44K BPS

Internal Calendar: 2019 (Quarter 1 - Mar 31, Quarter 2 - Jun 30, Quarter 3 - Sep 30, Quarter 4 - Dec 31)

Budget Monitor: Non-Event (192.3 K USD), Event (2.0 M USD)

Product: BestRun.2019

	Units	Totals	Quarter 1			Quarter 2			Quarter 3			Quarter 4		
			Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
> Base Volume	CSE	325,35K	32,39K	24,69K	27,3K	25,26K	26,22K	25,25K	26,24K	26,23K	25,42K	26,51K	30,17K	29,68K
> Sell-In Total	CSE	349,99K	37,83K	27,28K	32,28K	27,97K	29,48K	27,58K	27,48K	26,27K	25,9K	27,69K	30,55K	29,68K
▼ Sell-Out Total	CSE	334,14K	34,25K	18,15K	29,58K	30,96K	28,5K	27,27K	27,1K	25,81K	27,08K	26,32K	29,31K	29,81K
Sell-Out Promo	CSE	44,09K	5,87K	6,97K	10,85K	3,39K	5,76K	4,56K	3,23K	112	2,21K	1,08K	68	0
Sell-Out Non-Promo	CSE	290,05K	28,38K	11,19K	18,73K	27,57K	22,74K	22,71K	23,87K	25,69K	24,87K	25,24K	29,25K	29,81K
Sell-Out Non-Promo (Editable)	CSE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Recalculate | Save | Cancel

Сверка с показателями прошлых лет

SAP CBP Key Account Manager

Eco-Coffee Fall P... T-00001413 Draft

Planned » Approval » Track » Review

General Data Tactics Volume and Value Planning Admin

General Data

Customer: Corner Store2, Inc Promotion Type: Detailed Promotion

New Status: Draft Objective: Increase Revenue

	Oct 2019 CW 42	Oct 2019 CW 43	Oct-Nov 2019 CW 44	Nov 2019 CW 45	Nov 2019 CW 46	Nov 2019 CW 47	Nov-Dec 2019 CW 48
Sell-Out			28.10.2019 - 17.11.2019				
Buying		21.10.2019 - 17.11.2019					

Tactics

- TPR
- Merchandising Tactics

Volume and Value Planning Summary P&L Sell-In P&L Sell-Out Predictive Planning

Overall Result	Units		Oct-Nov 2019 CW 44	Nov 2019 CW 45	Nov 2019 CW 46
Sell-Out Base	CSE	85,00	28,00	29,00	28,00
Sell-Out Uplift	CSE	0,00	0,00	0,00	0,00
Predicted Lift %		0	0	0	0
Sell-Out Total	CSE	85,00	28,00	29,00	28,00
Sell-Out Base	CSE	85,00	28,00	29,00	28,00
True Baseline	CSE	0,00	0,00	0,00	0,00
Seasonality	CSE	0,00	0,00	0,00	0,00

Plan: SAPMart Neighborhood Stores 2019

Net Net Total: 4,28M USD Internal Margin: 2,43K BPS

Budget Monitor Funds Monitor

Total Budget: 2.000.000,00 USD
Planned: 272.003,00 USD
Available: 2.000.000,00 USD

Promotion

Uplift Sell in: 622,00 CSE Promotion R...: 15,92K USD Total Promo...: 0,00 USD

Reports

- Model Analytics
- Analytic Reports

Recalculate Save Cancel

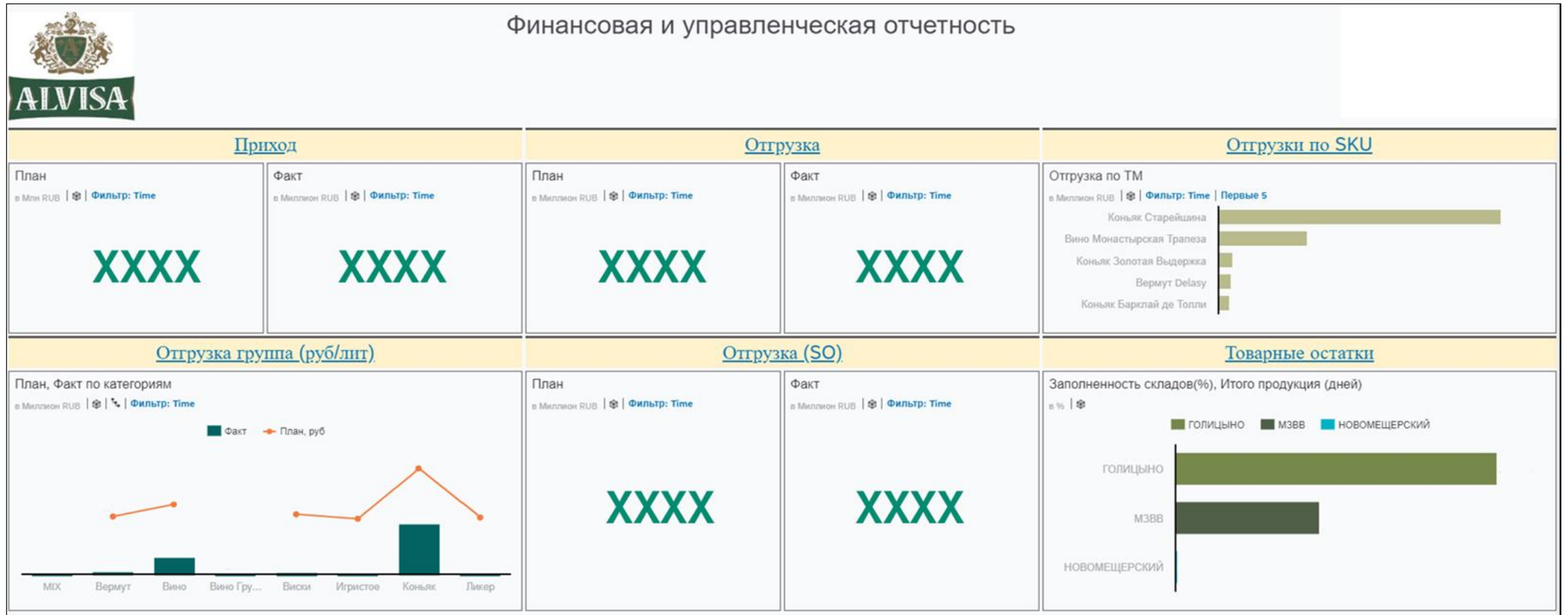
Если вам все еще интересно, то вернемся к SAP Analytics Cloud

Автоматическое формирование отчетов:

- Отчет по приходам
- Отчет по отгрузке
- Отчет по отгрузке по SKU
- Отчет отгрузка группа (товаров)
- Отчет “Товарные остатки”



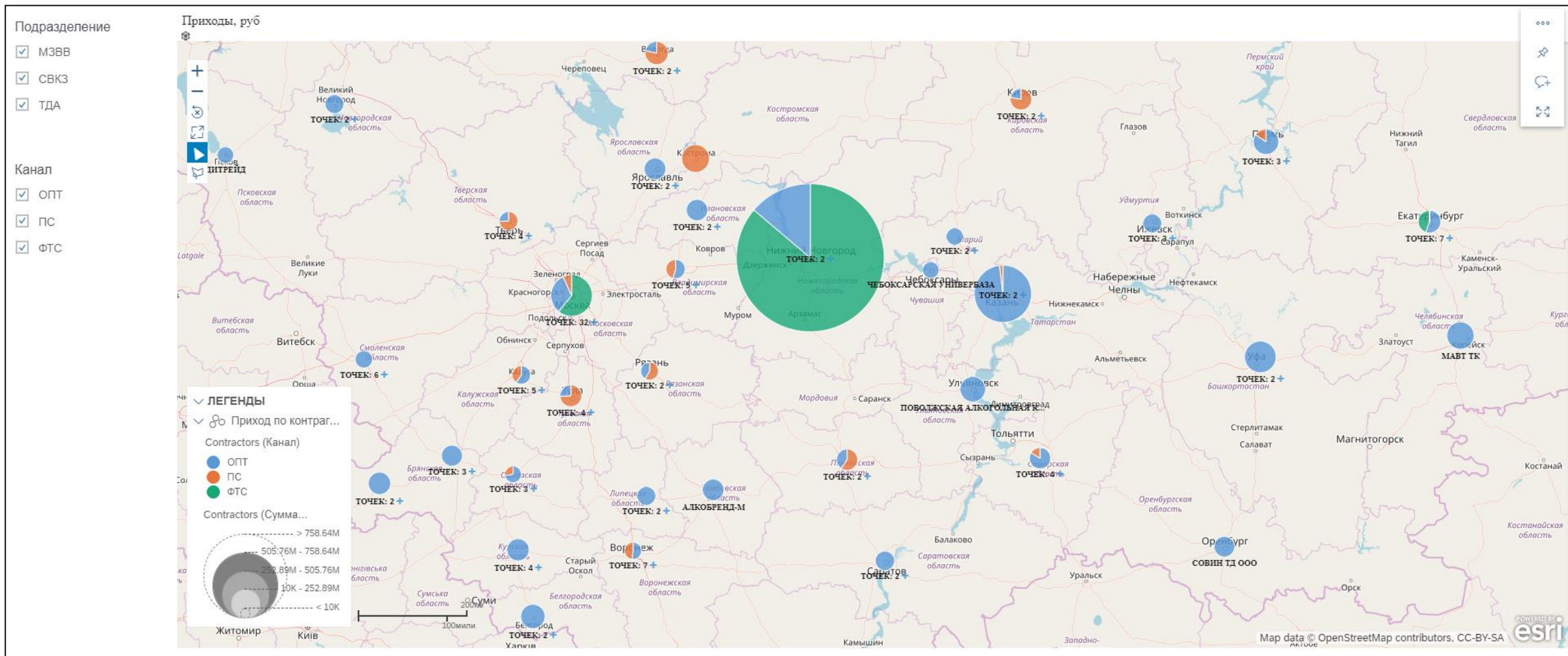
Результаты первого этапа внедрения



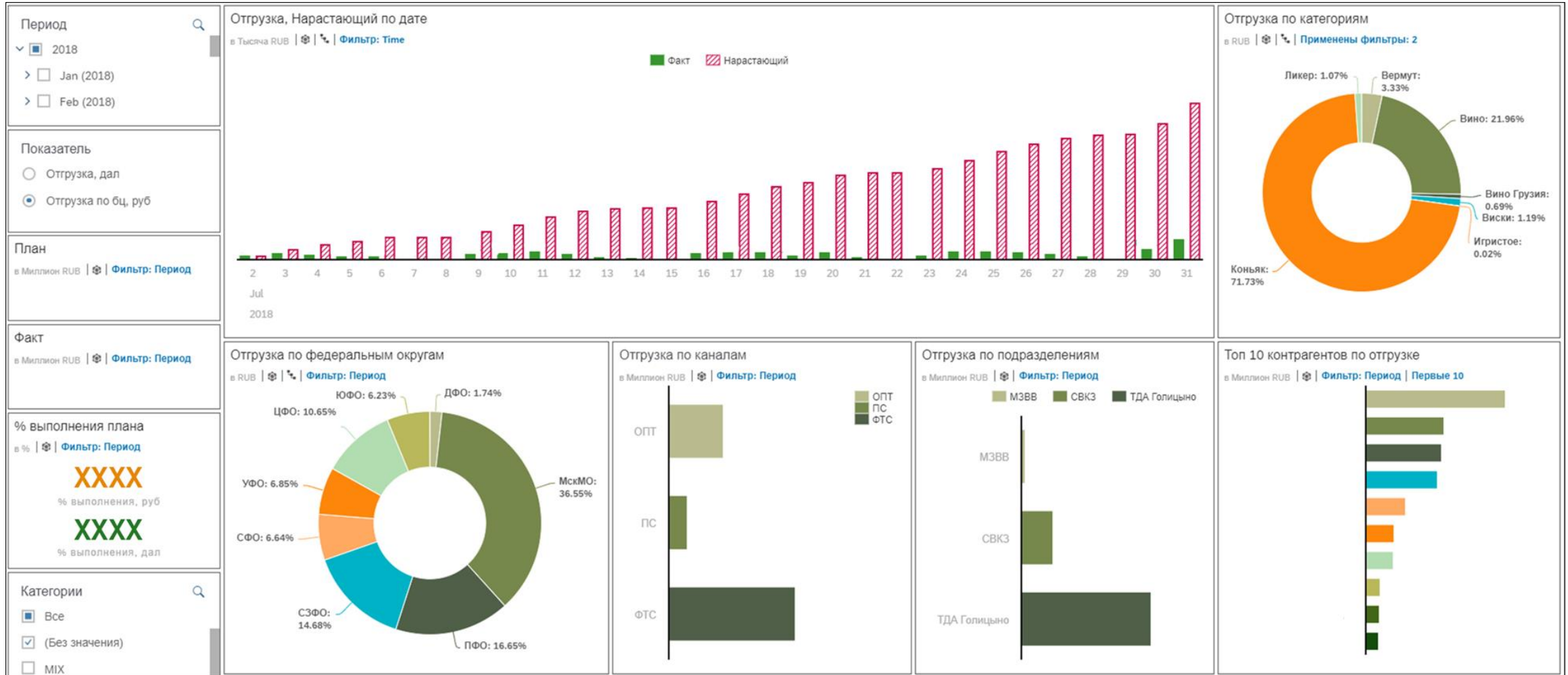
Исполнение плана поступления ДС



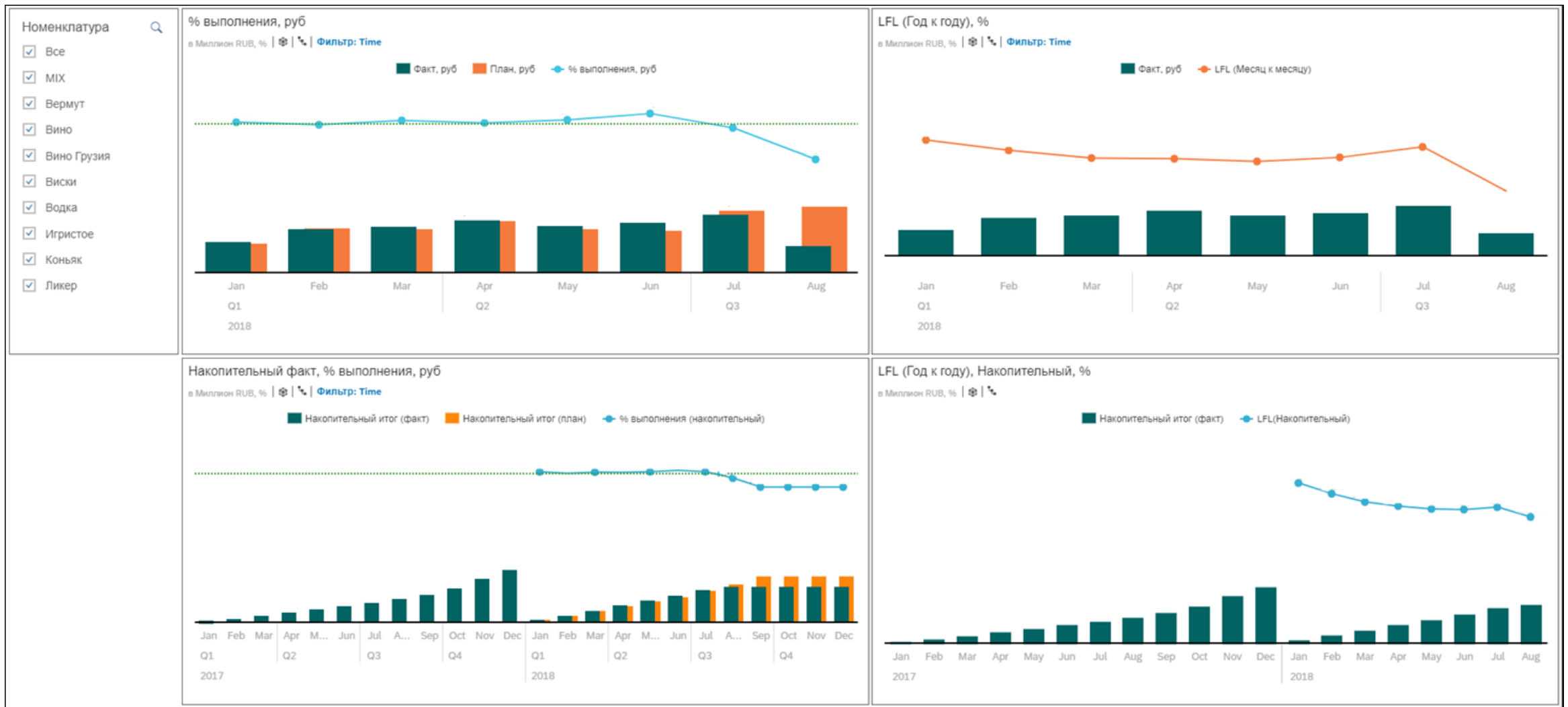
Исполнение плана поступления ДС



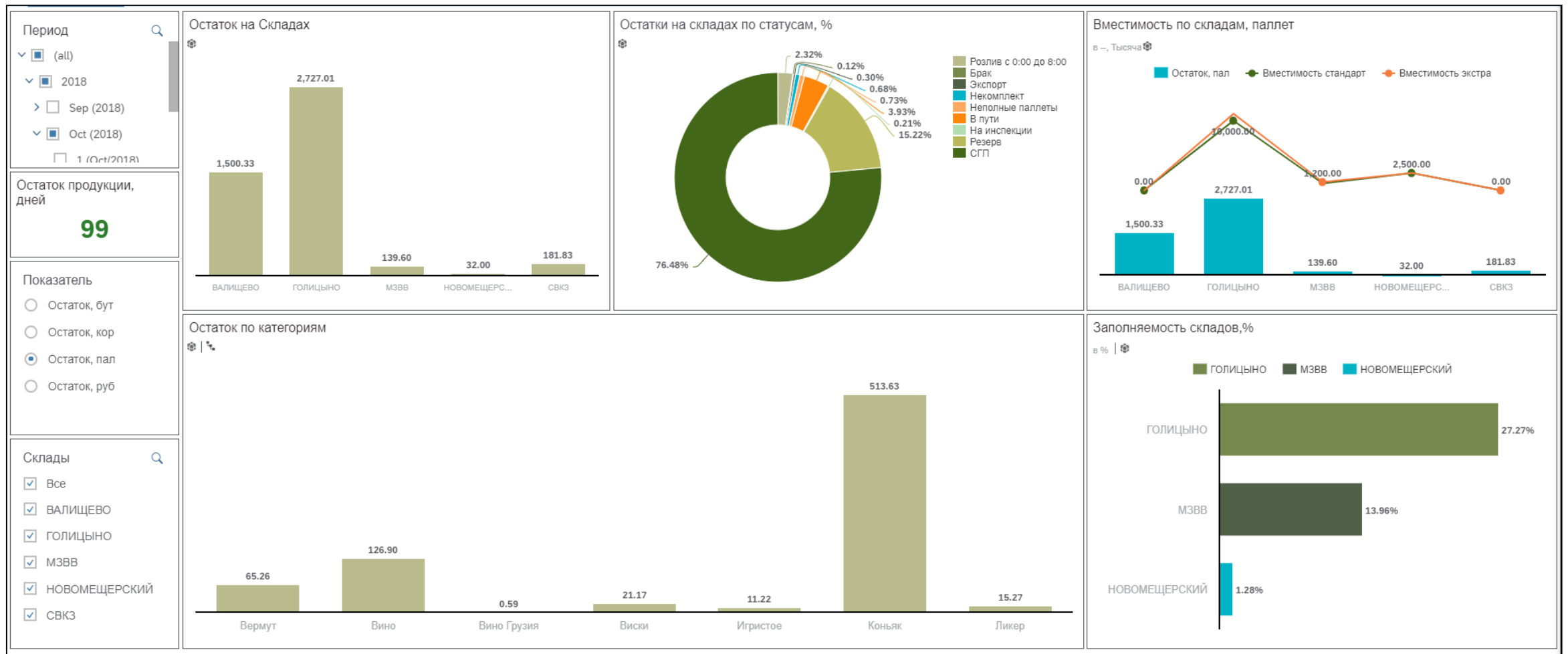
Исполнение плана продаж (по дням)



Исполнение плана продаж (LFL)



Товарные остатки



Спасибо за внимание!

Иван Маликов

