



Аналитика в ритейле:

как управлять поставками
и продажами с помощью данных

7 декабря 2023



Docrobot — это

Оператор электронного документооборота (ЭДО)

Входим в список доверенных операторов ФНС России.

Разработчик SaaS-сервисов в России и СНГ

Собственная платформа для B2B и B2G-взаимодействия.

> 300 млн транзакций в год

С технологической возможностью увеличить количество операций.

Лидер рынка EDI в ритейле

Больше 30 % трафика в крупнейших федеральных сетях.



Помогаем компаниям
работать эффективнее
с 2006 года

Отчёт по дисциплине поставок

Зачем нужен?



Отслеживайте цепочку документов: ORDER → ORDRSP → DESADV → RECADV → УПД.



Отслеживайте расхождения в количестве и суммах документов.



Выгружайте данные в Excel-формате для самостоятельного анализа.



Отчёт по дисциплине поставок

Сложность

- ⊗ Неизвестны причины возвратов и недопоставок товаров. Сбор аналитики не автоматизирован.
- ⊗ Регулярно нарушаются сроки поставок, не хватает информации по соблюдению условий заказов.
- ⊗ Сложный сценарий поставок, нет готовой аналитики по уровню сервиса, цепочке документов.
- ⊗ Не анализируются ошибки и расхождения в документах

Решение

- ✓ Удобный анализ возвратов и причин недопоставок.
- ✓ Оперативный контроль соблюдения условий заказа: сроки, объёмы и стоимость.
- ✓ Прозрачные процессы по всей цепочке поставки от создания заказа до формирования счетов на оплату.
- ✓ Быстрая корректировка ошибок в документах по отгруженным и полученным товарам.

Типы данных:

- глобальный идентификационный номер (GLN) поставщика,
- артикул и штрихкод,
- юридическое лицо торговой сети,
- точка и дата доставки,
- номер договора,
- количество товара и стоимость,
- дополнительные расчёты.

Отчёт по статусам универсальных передаточных документов (УПД)

Зачем нужен?



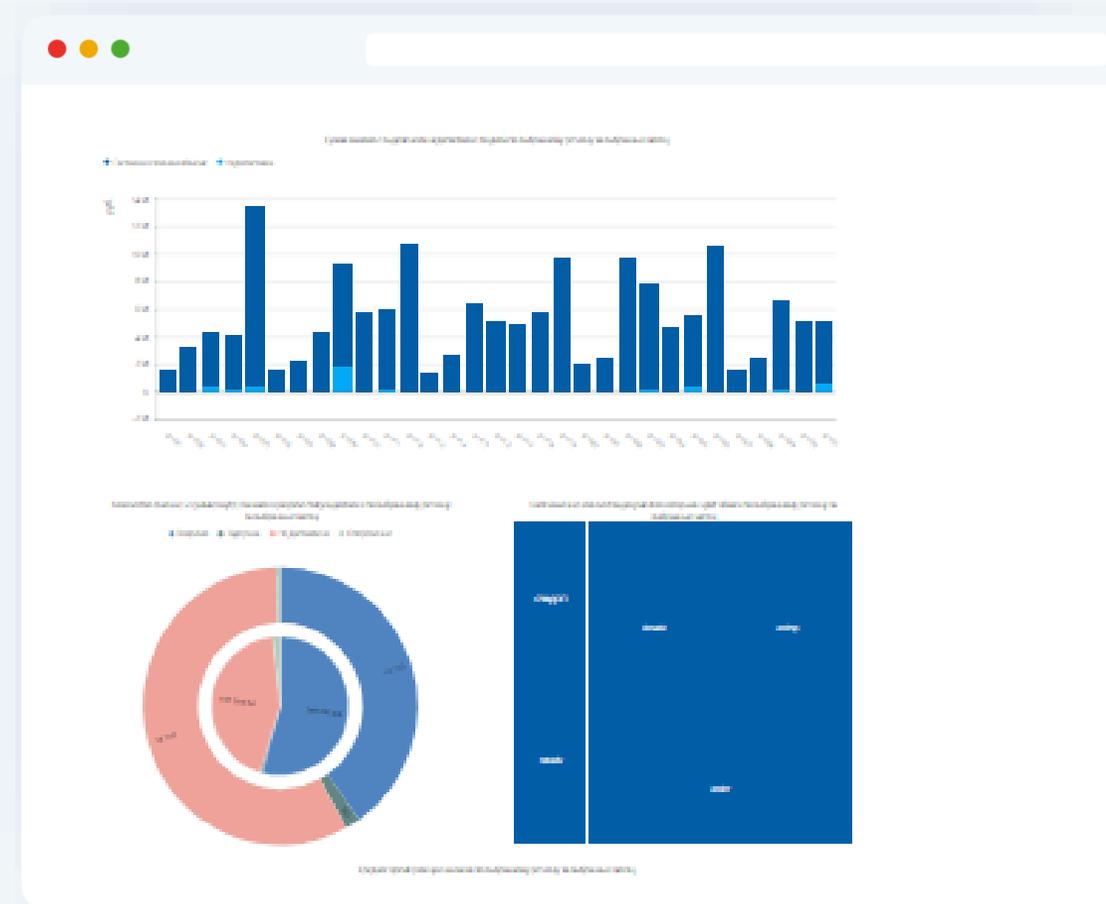
Отслеживайте цепочку документов:
ORDER → УПД.



Получайте и анализируйте информацию
по актуальным статусам УПД.



Выгружайте данные в Excel-формате
для самостоятельного анализа.



Отчёт по статусам универсальных передаточных документов (УПД)

Сложность

- ⊗ Не автоматизирован контроль за завершением документооборота с торговой сетью.
- ⊗ Нет оперативной реакции на ошибки и расхождения.
- ⊗ Трудно отследить историю взаимодействия с контрагентами и получить информацию для бухгалтерии или других подразделений.

Решение

- ✓ Контроль за обменом документов, согласованием и подписанием.
- ✓ Быстрая корректировка ошибок и уточнение данных.
- ✓ Сводная информация по документообороту за определённый период времени.

Типы данных:

- глобальный идентификационный номер (GLN) поставщика,
- артикул и штрихкод,
- юридическое лицо торговой сети,
- точка и дата доставки,

- номер договора,
- дата документа,
- статус УПД,
- количество товара и стоимость,
- **признак маркировки позиции.**

Отчёт по заказам

Зачем нужен?



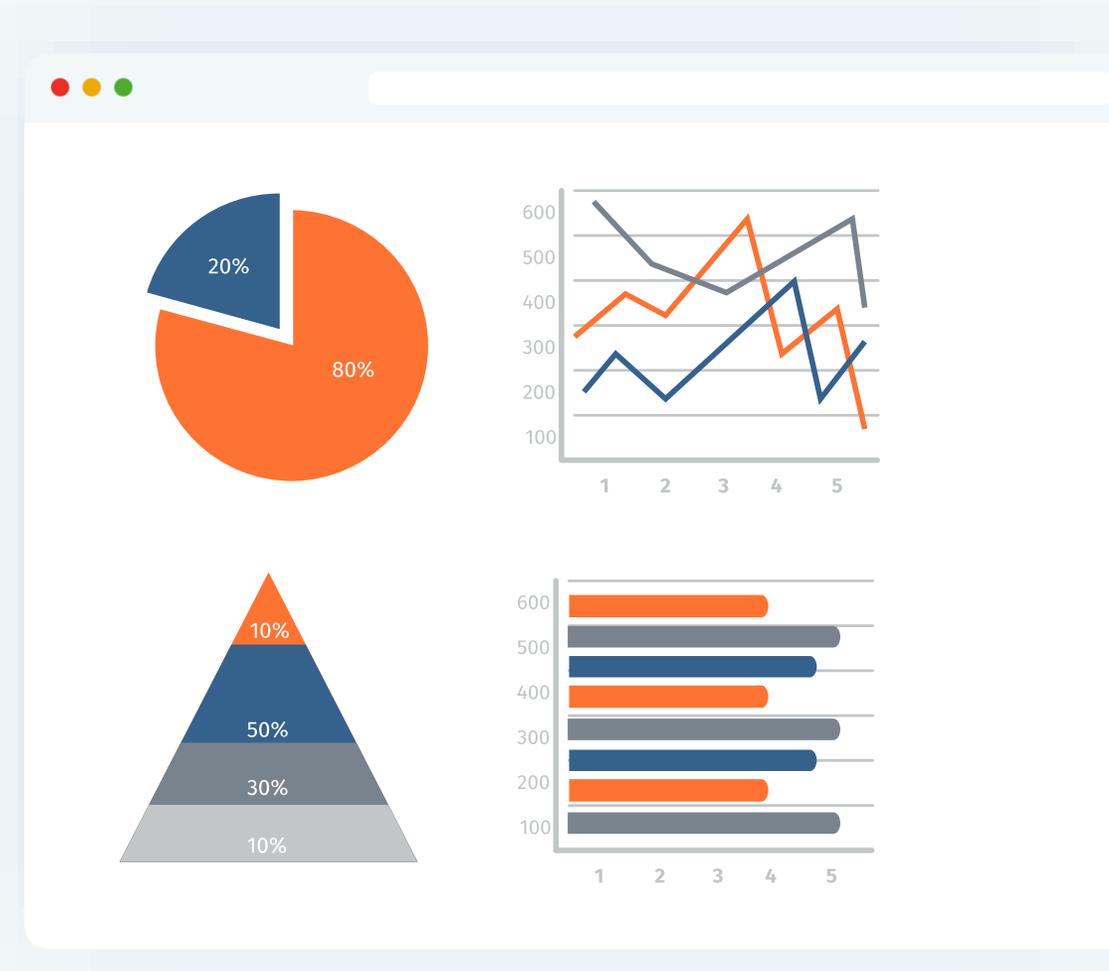
Отслеживайте количество заказанной продукции в разрезе торговых сетей и точек доставки.



Оперативно планируйте и контролируйте производственный процесс.



Реализуйте вспомогательные расчёты по Вашим сценариям.



Отчёт по заказам

Сложность

- ⊗ Ручной сбор данных по заказанным товарам, не автоматизирован контроль времени поступления.
- ⊗ Невозможно отследить и зафиксировать этапы поставки, не хватает информации для контроля.
- ⊗ Отсутствует информация для планирования производства в разрезе позиций и точек доставки.
- ⊗ Трудно прогнозировать спрос, не автоматизирован сбор информации.

Решение

- ✓ Автоматический сбор данных по заказам.
- ✓ Контроль за датой и временем поставок, ценами и объемами.
- ✓ Статистика по точкам доставки и обороту конкретных товарных позиций.
- ✓ База для прогнозирования спроса и предложения.

Типы данных:

- глобальный идентификационный номер (GLN) поставщика,
- артикул и штрихкод,
- юридическое лицо торговой сети,
- точка и дата доставки,
- номер договора,
- количество товара и стоимость,
- дополнительные расчёты.



Зачем использовать предиктивную аналитику

Текущие прогнозы имеют большое расхождение с реальностью

Недостаточно / слишком много товара на складе

Промо-акции работают неэффективно



Бизнес теряет деньги



Эффективность продаж падает



Нет информации для планирования производства



Как работает сервис



История продаж

Для обучения модели используются имеющиеся данные о заказах



Анализ факторов, влияющих на продажи:

Товар, покупатель, сезонность, тренд, промо, экзогенные факторы (день недели, месяц и т.д.)



Предиктивные модели

Обученная модель, учитывающая факторы, влияющие на продажи и исторические данные

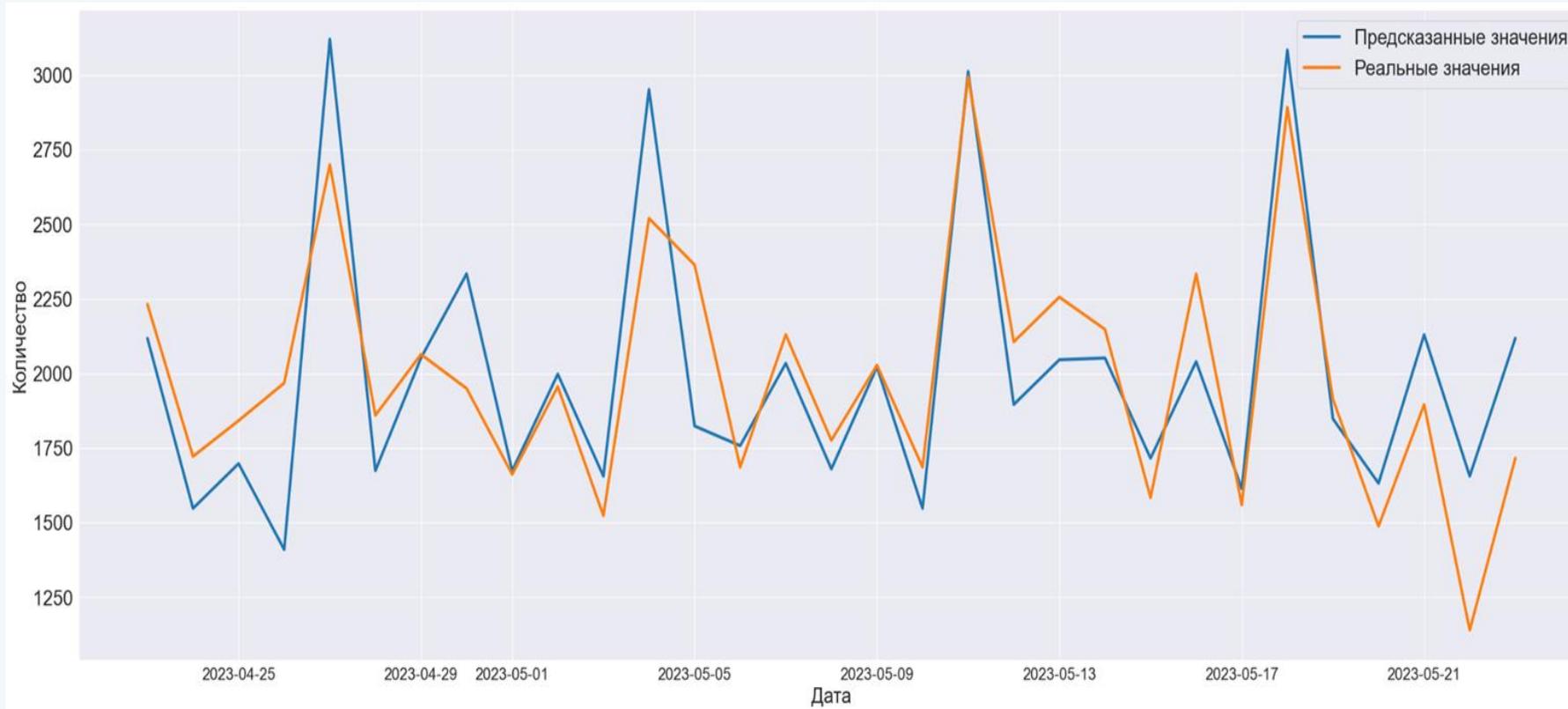


Прогноз по вашим данным



Кейс

Заказчик имеет в ассортименте скоропортящуюся продукцию.
Необходим прогноз заказов по каждому товару, на каждый день



Результат:

Средняя точность
модели :

День - 89%

2 дня - 92%

Неделя - 94%



Детализируйте прогнозы по своим запросам

Период

День, неделя, месяц

Покупатель

От сети до отдельного
магазина

Товары

От группы товаров до
отдельного SKU

Сервис «Аналитика и отчёты»

Анализируйте данные и получайте отчёты **в удобном формате**



Напишите нам на почту
analitika@docrobot.ru



Веб-платформа

- данные доступны в режиме онлайн
- возможно настроить необходимые фильтры, группировки полей и агрегации
- визуализация данных
- выгрузка в Excel при необходимости



Отчёты в Excel

- поступают в почте по согласованному расписанию
- возможно реализовать дополнительные расчёты, агрегации данных
- можно разделить отчёты по ответственным по различным признакам

Подключите сервис «Аналитика и отчёты» за три шага

1. Перейдите по QR-коду и заполните форму: отметьте, какой отчёт вам нужен.
2. Получите на почту демо-отчет **уже завтра**.
3. Оплатите счёт и получайте отчётность по согласованному расписанию.





Спасибо за внимание!

Остались вопросы?

Почта для связи: analitika@docrobot.ru



8 (800) 555-36-69 | www.docrobot.ru