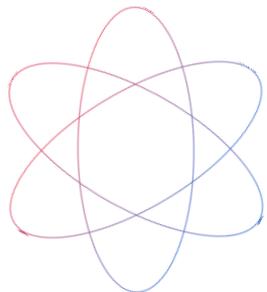


# Uber-платформа для работы с задачами в точках продаж

Как успевать делать ВСЕ, повысить % спасенных продаж и сократить при этом затраты на работу с задачами в 2 раза?



New  
Collaborative  
Technology





Ритейлер

Поставщик 1

Поставщик 2

Поставщик 3

Агентство 1

Агентство 2

Агентство 3

...

Поставщик N



Магазин

Множество сотрудников профессиональной среды  
посещают один и тот же магазин...



## Ритейлер

Не успевает  
обрабатывать  
**до 75% задач**  
по сигналам  
OSA и др.



## Супервайзер

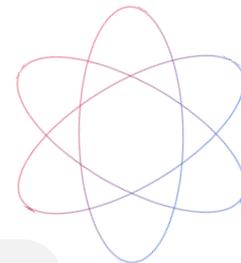
Перемещения  
**занимают**  
**до 50%**  
рабочего  
времени

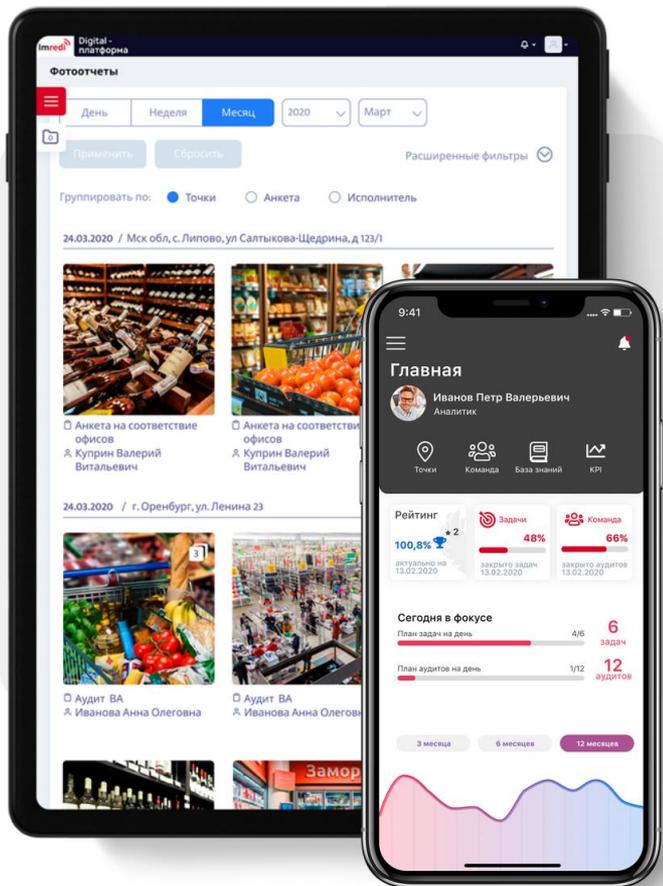


## Агентство

Могло бы  
быть  
эффективнее  
**в 3-4 раза** в  
каждой точке

# IMREDI - Uber-платформа для работы с задачами в точках продаж





# 9 500+

пользователей уже  
работают на платформе,  
среди них:



2600+  
магазинов  
у дома



120+  
супер-  
маркетов

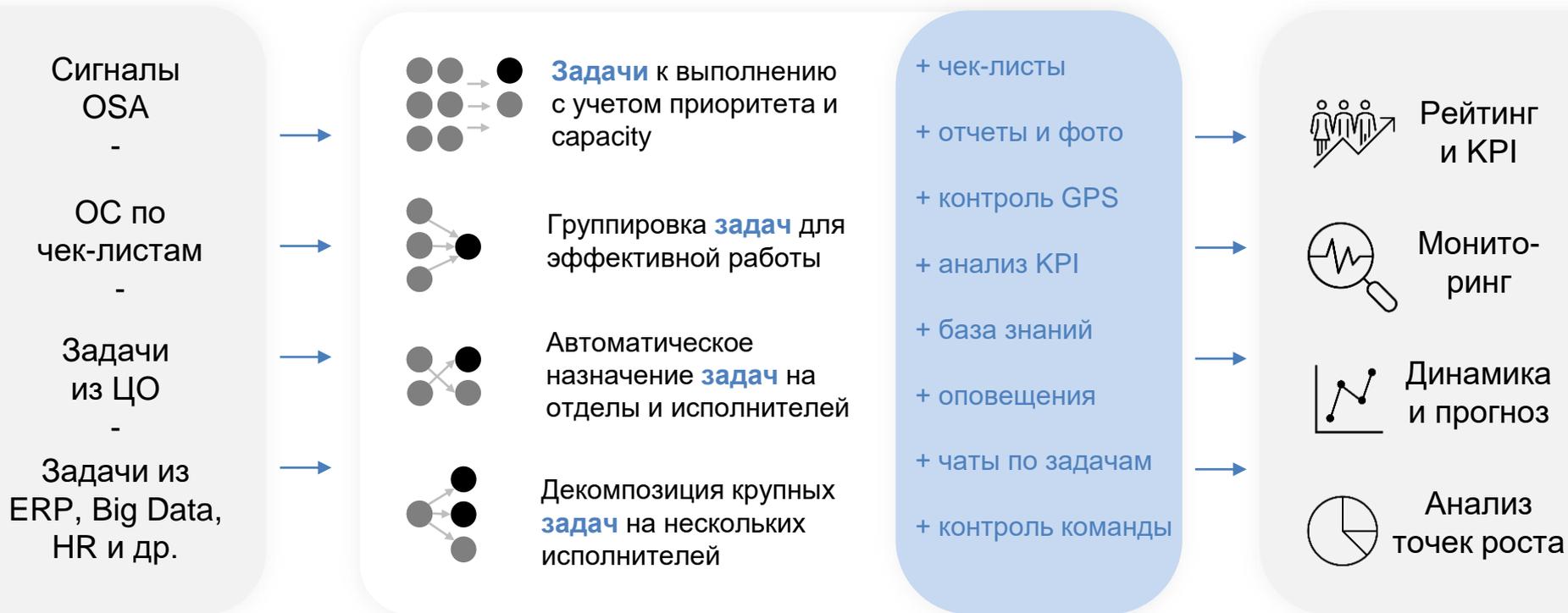


4000+  
магазинов  
у дома



100+  
супер-  
маркетов

# Управление всеми видами задач в магазине с учетом приоритетов



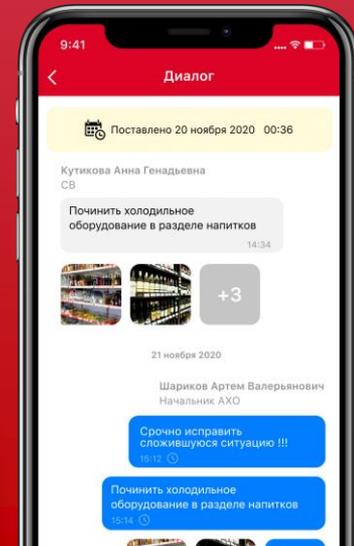
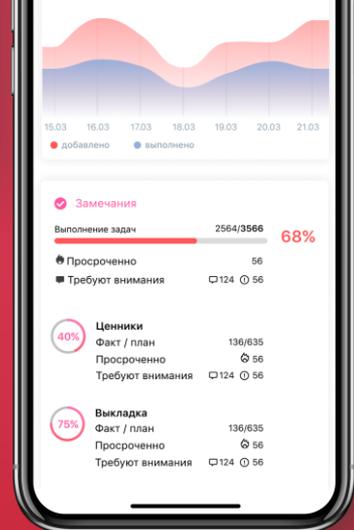
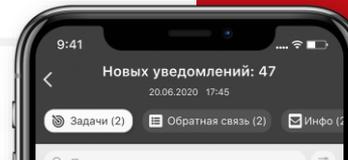
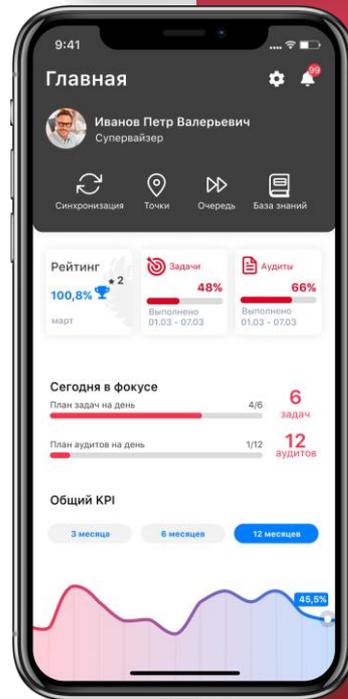
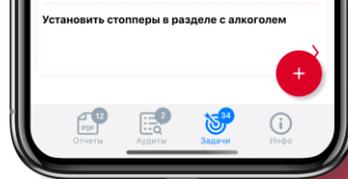
# Технологическая платформа

Открытый API для интеграции с системами заказчика и партнеров (ERP, WFM, Big Data, AI/ML, HR, DWH/BI)

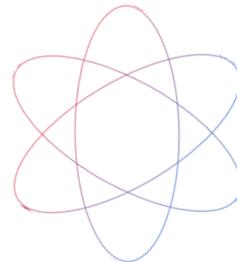
No-code настройка ваших бизнес-процессов (чек-листы, категории задач, роли пользователей и т.д.)

Роботизация работы с задачами (авто-назначение, напоминания, эскалация, отслеживание KPI и др.)

Подключение и агрегация партнерских сервисов в области ритейла (AI, ML, Image Recognition, IoT и др.)



# Принципы обеспечения Collaboration и экономическая модель



Каждый участник платформы определяет круг партнеров, с которыми он готов обмениваться задачами из точек продаж (OSA, фотоотчеты, чек-листы и т.д.)



Все взаиморасчеты между участниками платформы (B2B) производятся в виртуальной валюте платформы – RediCoin. Полученные RediCoin можно использовать для оплаты задач другим участникам.



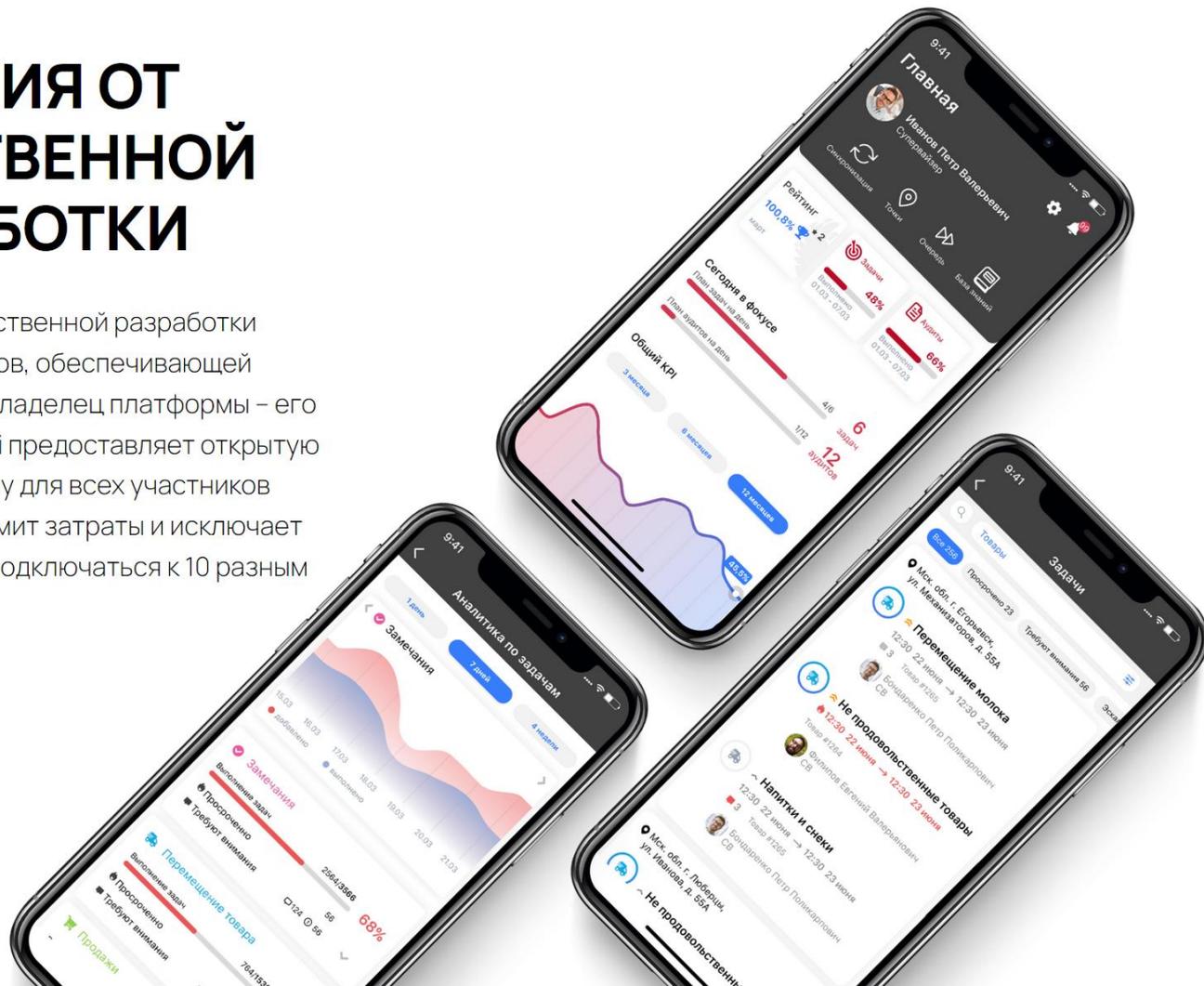
Каждый участник может выставлять задачи для их выполнения участниками платформы в соответствии с заданными правилами, тарифами и SLA и в то же время выполнять задачи от других участников

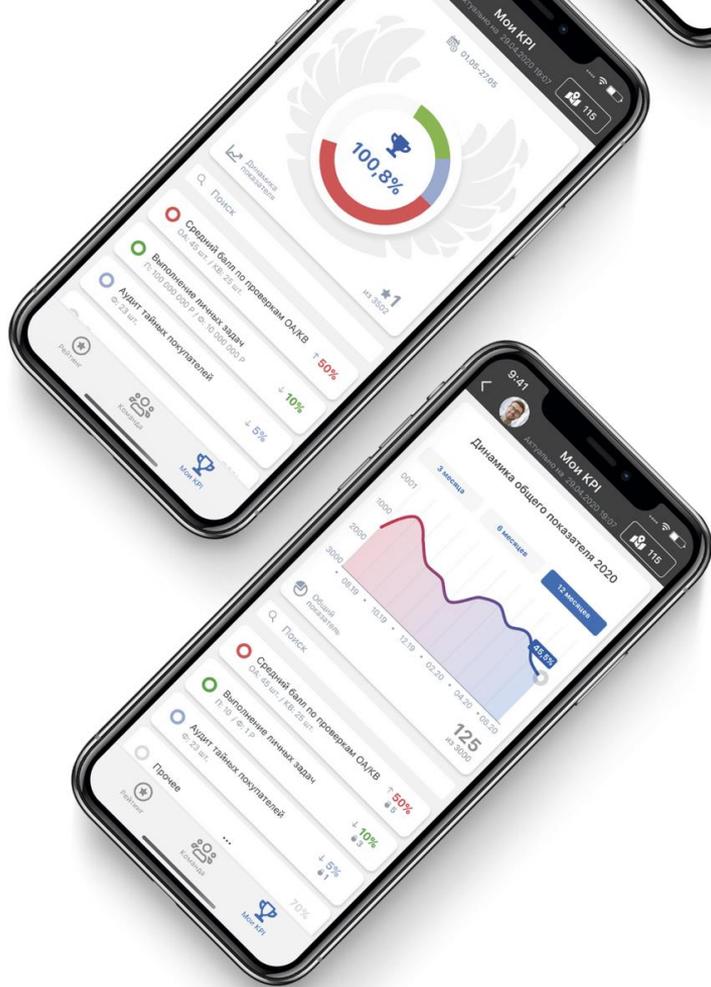


Бизнес-модель платформы – комиссия (каждый 10-й RediCoin)

# ОТЛИЧИЯ ОТ СОБСТВЕННОЙ РАЗРАБОТКИ

В отличие от собственной разработки отдельных игроков, обеспечивающей отношения 1-N (владелец платформы – его партнеры), Imredi предоставляет открытую общую платформу для всех участников рынка, что экономит затраты и исключает необходимость подключаться к 10 разным системам





## ОТЛИЧИЯ ОТ ИНТЕГРАЦИИ 1-НА-1

В отличие от традиционной автоматизации и интеграции отдельных сервисов 1-на-1 (ритейлер-поставщик) подключение к платформе Imredi снижает в сотни раз затраты на разработку и поддержку разных интерфейсов и бизнес-процессов с каждым партнером

## ОТЛИЧИЯ ОТ КРАУДСОРСИНГА

В отличие от краудсорсинга, привлекающего непроверенные и непостоянные ресурсы для выполнения задач, платформа Imredi обеспечивает взаимодействие **профессиональных** участников рынка, каждый из которых **заинтересован** в результате



# Спасибо за внимание!

Петр Борисов  
Генеральный директор  
ООО «Имреди»  
<https://imredi.biz/collaboration>  
8-909-942-21-72  
petr.b@imredi.biz



```
57  
# Public: the experiment's context  
58 def context  
59   experiment.context  
60 end  
61  
62  
63 # Public: the name of the experiment  
64 def experiment_name  
65   experiment.name  
66 end  
67  
68 # Public: was the result a match between all  
69 def matched?  
70  
71 lib/scientist/result.rb 1:1
```

**Imredi**®



Московский  
инновационный  
кластер

## Текущий подход – “Каждый сам за себя”

- Sales команда (операции) – 180+ чел.;
- Задачи в точках (операции, тайники, аудиторы, мерчандайзинг, ценники, контроль и др.) – 90% собственные затраты;
- Проверка точки – 1-4 раза в мес., с охватом не более 25% ассортимента;
- Устранение проблем – 1-10 дней;

\* Типовой пример расчета экономического кейса для ритейлера с 1000 торговых точек

- 
- Затраты на sales ~ 25 млн. в мес.;
  - Обработка задач в точках ~ 30 млн. в мес.;
  - Теряемые продажи ~ 100 млн. в мес.

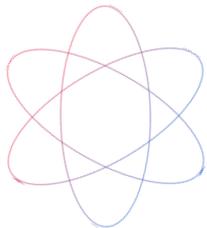
## Использование платформы Imredi – “Совместная работа и уберизация”

- Трансформация работы с OSA, выкладкой, промо, оценкой магазина – более 50% силами партнеров;
- Прямое вовлечение партнеров и поставщиков к решению проблем магазина совместными усилиями;
- Прямое вовлечение покупателей к контролю магазинов через программы лояльности;
- Трансформация sales команды – 120 чел.; проверка точки – каждый день, вплоть до онлайн, с охватом ассортимента 75% и выше;
- Устранение 85+% проблем – в тот же день;

- Оптимизация затрат на sales и задачи в точках ~ 18 млн. в мес.;
- Сохраненные продажи ~ 75 млн. руб. в мес.;
- - лояльность и привязанность покупателей;
- ускорение развития торговых точек и всей сети

\* Типовой пример расчета экономического кейса для ритейлера с 1000 торговых точек

# Imredi®



## Профессиональный опыт команды > 15 лет:

Телеком, FMCG, Ритейл, IT, Консалтинг



## Экспертиза команды:

Автоматизация бизнес-процессов;  
Внедрение комплексных IT-решений на базе Big Data, AI, ML;  
Построение аналитических систем, интеграция и аналитика данных, Data Governance, Data Science



## Опыт запуска IT-решений:

Более 15 лет продвижения в секторе B2B  
Прохождение программы ФРИИ  
Опыт CustDev, отраслевые инкубаторы  
Опыт работы с крупным Ритейлом (ДКБР)

Out-Of-Stock и другие  
проблемы в точках продаж  
приводят к потере более  
5% выручки **со стороны  
Ритейлера и Поставщика \***

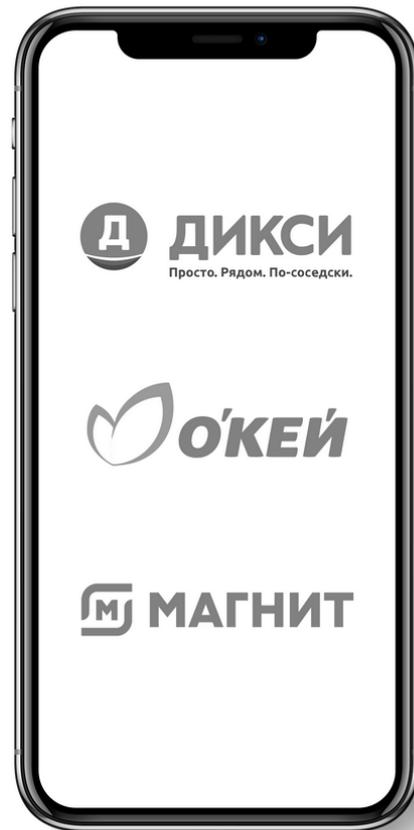
**5** %

\* Многолетние исследования Nielsen, PwC, ECR и др.

# Ритейлер

Решение задач в точках  
совместно с партнерами

- 1 Повышение продаж за счет обеспечения более высокого показателя OSA и качества выкладки
- 2 Онлайн доступ к независимым объективным оценкам по проблемам в магазинах
- 3 Экономия затрат и времени на выявление и устранение проблем силами своей команды
- 4 Повышение уровня клиентского сервиса и качества предоставляемых услуг покупателю





# Поставщик

Эффективное взаимодействие  
с ритейлерами

- 1 Повышение продаж за счет контроля и обеспечения более высоких показателей DPSM
- 2 Сокращение затрат на контроль своей продукции в торговых точках
- 3 Экономия затрат и времени на устранение выявляемых проблем
- 4 Доступ к дополнительной объективной информации по продукции из торговых точек

# Агентство

Получение новых заказов на услуги в торговых точках

- 1 Минимизация штрафных санкций из-за выявляемых недочетов в работе
- 2 Получение дополнительных заказов на услуги в точке по принципам уберизации из единого источника
- 3 Прозрачный контроль и оценка уровня оказываемого сервиса
- 4 Возможность взаимодействия с новыми заказчиками за рамками текущих договоров и конкурсов

