

# Предпосылки создания Информационной платформы

## Трудности на данный момент

1. Недостаточность информации для пользователя (получателя)
2. Высокая трудозатратность (ручной труд, формирование запросов, вторичные запросы, пересылка)
3. Низкая скорость получения отёчности (затраты на запросы, переделывание форм отчетов)
4. Хаотичность в формах и методах предоставления информации

## Что поможет решить платформа

1. Увеличение скорости попадания отчета конечному пользователю
2. Единообразию в методах анализа показателей (мы делимся не только информацией, но способами интерпретации)
3. Доступ к исходным полным данным сети
4. Упрощение действий по сбору информации, дружелюбный интерфейс



## Цели создания проекта/ идеология проекта

- Формирование единого мышления ассортиментного анализа между поставщиком и покупателем.
- Сокращение числа ручных операций, скорости получения информации.
- Исключение ошибок при процедурах передачи, хранения данных, формирования отчетов.
- Упрощение процедуры анализа – конечную цель анализа можно увидеть, задав все необходимые параметры, не запрашивая и не дожидаясь, пока пришлют отчет.
- Создание единой прозрачной системы, формирование единого видения процесса, стандартов предоставления отчетности.

# Основные возможности Портала

- Доступ к информации через веб-интерфейс в режиме онлайн
- Доступ с мобильных устройств
- Возможность высокой детализации
- Использование визуальных инструментов анализа
- Возможность создания готовых шаблонов отчетов
- Возможность выгрузки данных, в том числе автоматической (создание задания по формированию и отправке конкретного отчета пользователю)
- Система управления доступами (возможность ограничения лиц внутри компании, имеющих доступ)
- Встраивание в существующие процессы аналитики, адаптация к использующейся аналитической системе
- Возможность в дальнейшем видеть данные других клиентов в этой же системе

# Кому и чем полезен Портал

Сотрудникам, работающим непосредственно с ассортиментом:

- максимальной детализацией данных (SKU, торговая точка)
- оперативностью получения информации (ежедневное обновление)
- наличием готовых аналитических инструментов

Руководителям позволит мониторить:

- позиции ассортимента в рамках ассортимента Сети УР
- эффективность проводимых в Сети маркетинговых мероприятий
- эффективность работы сотрудников, ответственных за конкретные товарные группы, регионы

# Архитектура решения

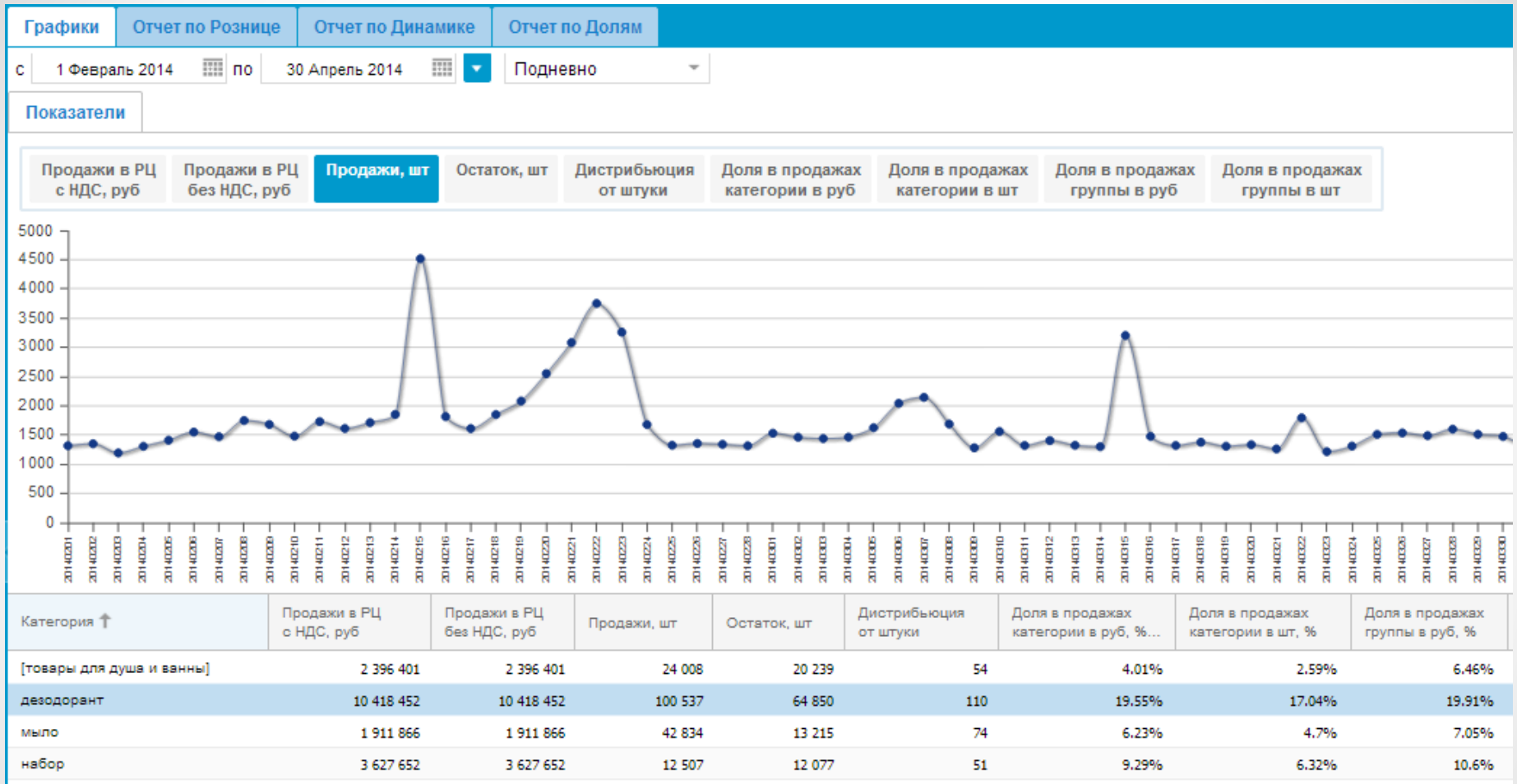
The screenshot shows a web application interface with the following components:

- 1:** Username "tderasuperuser" in the top navigation bar.
- 2:** "Настройки" (Settings) button in the left sidebar.
- 3:** "Фильтры" (Filters) and "Шаблоны" (Templates) buttons in the left sidebar.
- 4:** Report configuration interface including date range (1 Март 2014 to 31 Март 2014), "Коды SKU" (SKU codes), and "Нет группировки" (No grouping).
- 5:** Page navigation and data export controls at the bottom, including "Страница 1 из 1", "Обновить" (Refresh), "Скачать в CSV" (Download as CSV), and "Показано 1-12 из 12 строк" (Showing 1-12 of 12 rows).
- A:** Filter configuration area in the left sidebar showing a tree view of categories and sub-categories.
- B:** Data table area showing columns for "Наименование товара" (Product name), "Наименование категории товара" (Product category name), "Наименование бренда" (Brand name), and "Доля в продажах" (Sales share).

BTM наименование товара	Наименование категории товара ↑	Наименование бренда	Доля в продажах категории в руб, ...	Доля в продажах категории в шт, %
Colgate-Palmolive	[товары для душа и ванны]	Palm.	11.1%	13.87%
Colgate-Palmolive	[уход за полостью рта]	Elmex	0.34%	0.22%
Colgate-Palmolive	[уход за полостью рта]	Plax	0.63%	0.54%
Colgate-Palmolive	[уход за полостью рта]	Optic White	0.34%	0.09%
Colgate-Palmolive	[уход за полостью рта]	Colgate	7.58%	8.75%
Colgate-Palmolive	дезодорант	Men.	0.41%	0.28%
Colgate-Palmolive	дезодорант	Lady	7.36%	11.66%
Colgate-Palmolive	для детей	Elmex	< 0,01%	< 0,01%
Colgate-Palmolive	для детей	Colgate	0.6%	0.87%
Colgate-Palmolive	мыло	Palm.	2.1%	1.91%
Colgate-Palmolive	набор	Palm.	4.54%	5.4%
Colgate-Palmolive	набор	Colgate	0.03%	0.02%

- 1: Название подписки; 2: Текущий логин пользователя; 3: Кнопки управления настройками шаблонов фильтров; 4: Интерфейс управления настройками отчета; 5: Постраничная навигация и выгрузка данных в файл; A: Область настройки фильтров; B: Область отчета.

# Графики



Графическое отображение табличных данных.

# Отчет по динамике товародвижения

Графики   Отчет по Рознице   <b>Отчет по Динамике</b>   Отчет по Долям																	
Сравнение периодов																	
1 Октябрь 2013		-		16 Октябрь 2013		с		17 Октябрь 2013		-		31 Октябрь 2013		Коды SKU		Продажи	
Наименование категории товара ↑	Наименование группы товара	Наименование подгруппы товара	Оборачиваем...	Продажи в РЦ с НДС, руб			Продажи, шт										
			Прирост, %	Период1	Период2...	Прирост, %	Период1...	Период2...	Прирост, %								
[товары для душа и ванны]	для душа	[(Промо)]			34 456				471								
[товары для душа и ванны]	для душа	кр-гель	-19.7%	223 164	474 450	+112.6%	2 280	7 065	+209.86%								
[товары для душа и ванны]	для душа	гель	+12.25%	247 933	328 442	+32.47%	2 052	3 716	+81.09%								
[товары для душа и ванны]	для душа	мусс	-34.71%	12 024	24 289	+101.99%	106	301	+183.96%								
дезодорант	муж[ской]	спр.	+174.67%	848 518	459 570	-45.84%	9 409	3 998	-57.51%								
дезодорант	жен[ский]	[Промо]	+20.87%	151 047	100 845	-33.24%	1 379	919	-33.36%								
дезодорант	муж[ской]	стик	-20.11%	99 477	59 343	-40.35%	1 080	505	-53.25%								
дезодорант	жен[ский]	спр.	+120.72%	1 751 470	792 799	-54.74%	22 231	7 789	-84.97%								
дезодорант	муж[ской]	крем	+267.83%	36 835	17 297	-53.05%	214	77	-84.02%								
дезодорант	жен[ский]	шар.	+81.71%	548 329	243 880	-55.53%	9 193	3 175	-85.47%								
дезодорант	жен[ский]	стик	+61.27%	676 264	364 528	-46.1%	7 631	3 171	-58.45%								
дезодорант	жен[ский]	крем	+109.01%	167 635	70 833	-57.75%	998	310	-88.94%								
дезодорант	муж[ской]	шар.	+51.74%	64 179	33 017	-48.56%	839	335	-80.08%								
мыло	туалетное	кр.	+51.42%	397 476	334 633	-15.82%	9 650	8 056	-16.52%								
мыло	туалетное	[-]	-9.25%	5 016	5 719	+14.01%	239	272	+13.8%								

Отчет для сравнительного анализа двух периодов. Группировка и фильтрация возможны по разным измерениям.



# Отчет по Рознице (по SKU)

Графики							
Отчет по Рознице		Отчет по Динамике		Отчет по Долям			
с	1 Февраль 2014	по	31 Март 2014	Коды SKU	Продажи	Остатки	Нет группировки
Код товара у поставщика ↑	Наименование товара	EAN13	Продажи в РЦ с НДС, руб	Продажи, шт...	Дистрибьюция от штуки	Оборачиваемость,...	
			915 474	7 807	0	32	
237483	Рlax ополаскиватель для рта освежающая мята 250МЛ	5000209155766	82 075	840	102	49	
252921	Рlax ополаскиватель для рта отбеливающий 250МЛ	8714789424446	1 521	18	7	30	
274373	Рlax ополаскиватель для рта отбел 250мл+з.п.комплекс...	8714789761923	3 510	32	13	68	
FCN10035	Optic White зуб щетка зл. Colgate на батарейках, ср. жес...	4606144008207	301 432	1 091	104	26	
FTN25199	Рlax Total ополаскиватель для рта Комплексная защита ...	8850006303832	9 922	94	44	167	
FTN25403	Рlax ополаскиватель для рта Лечебные травы 500МЛ	8714789330587	102 048	922	103	39	
FTN25411	Рlax ополаскиватель для рта Ice Мятный Лед 250МЛ	8714789476841	11 550	124	56	74	
FTN25441	Рlax ополаскиватель для рта Свежесть чай 250МЛ	8850006304723	69 208	878	101	35	
FTN25497	Рlax ополаскиватель для рта Компл. Защ.250мл+зл Tota...	8850006305171	11 910	109	55	139	
FTN25589	Рlax ополаскиватель для рта Алтайские травы 250МЛ	8850006305485	172 761	2 174	104	21	
FTN25590	Рlax ополаскиватель для рта Алтайские Травы 500МЛ	8850006305492	149 537	1 525	76	16	

Детальный отчет по СКЮ. Возможность группировать по разным измерениям и на разных уровнях.