

Поиск по сайту

**скидка 30%**  
на всю рекламу Shopolog

**#Кибер**

Методические материалы → Офлайн-ритейл →  
**Компании и рынки**

**Подписаться  
на новости**

## Обсуждение с экспертами январских новостей офлайн-ритейла

28 февраля

1 3

Наши эксперты:

Галина Григорьева,  
LoyaltyPlant;  
Алексей Федоряка,  
руководитель  
департамента  
промышленной  
собственности

патентно-адвокатского бюро «Гардиум»; Людмила Алямовская, коммерческий директор Tillyrad; Максим Ларькин, директор по развитию бизнеса Первого ОФД; Роман Казаков, ведущий менеджер по продуктам REG.RU; Юрий Брянцев, генеральный директор Circle K Russia; Евгений Шельмин, генеральный директор Франшиз Девелопмент Рус, основатель агрегатора доставки еды Хочу-поесть; Иван Воробьев, руководитель дирекции по развитию бизнеса, i-Retail...

Смотрите в каталоге

**i-Розница**



Автоматизация интернет-торговли

Ва

**Читайте также**

26 февраля / Комментарии:

0



*Галина Григорьева, LoyaltyPlant*

Продуктовый ритейл вслед за ресторанами и fashion-индустрией осознал необходимость постепенного перехода от пластиковых карт лояльности к мобильным приложениям. Несмотря на то что картами всегда будет пользоваться возрастной сегмент, мобильные приложения дают больше возможностей для автоматизации маркетинговых акций, рассылок и исследований на основе анализа больших данных. Именно поэтому только мобильные технологии позволяют четко персонализировать коммуникации с аудиторией. Карты часто теряются, ломаются, а мобильное приложение — всегда на смартфоне покупателя. И даже в случае потери смартфона приложение можно легко восстановить вместе с аккаунтом и историей покупок пользователя.

9 из 10 мобильных приложений компаний умирают в первый же год существования только потому, что в них не предусмотрены механизмы вовлечения и удержания пользователей. Бонусная программа как раз решает эти задачи: мобильным приложением «Перекрестка» активно пользуется треть от числа скачавших приложение. По нашей экспертной оценке, проникновение более 30% — это отличный показатель.

Ритейл научился считать и понял, что бонусы выгоднее бизнесу, чем скидки, ведь покупателям приходится тратить больше ради накопления баллов и возвращаться в магазин для того, чтобы их обналичить.

[Суд вынес решение о законности параллельного импорта](#)

*Алексей Федоряка, руководитель департамента*



## Законодательство и ритейл — итоги 2017 года

Обсуждаем — какие новации 2017 года в законодательстве оказали или еще окажут наибольшее влияние на ритейл. А также — те инициативы, которые в итоге не были приняты, и те, которые планируются на этот год...

22 февраля / Комментарии:

0



## Как запустить современный бизнес без персонала и рисков?



Решение суда по данному делу действительно имеет большое значение для судебной и иной правоприменительной практики (в частности, таможенных правил) в сфере регулирования вопросов параллельного импорта, если судебный акт оставят в силе вышестоящие инстанции.

В рамках этого спора может быть легализован параллельный импорт, который был под запретом в России более 10 лет. Пересмотр прежней судебной практики, если он произойдет, может иметь далеко идущие последствия не только для тех крупных иностранных компаний, которым удалось консолидировать весь импорт своих товаров.

Легализация параллельного импорта, с одной стороны, непосредственно влияет на формирование цен на рынке иностранных товаров в сторону их снижения, так как иностранные товары под чужими товарными знаками смогут в неограниченном количестве ввозить иные компании. С другой это ухудшает условия для притока иностранных инвестиций.

С большой долей вероятности решающее слово в данном вопросе выскажет Конституционный Суд РФ. Проблема параллельного импорта имеет в большей степени политический характер, поскольку с юридической точки зрения можно найти обоснование как за его легализацию, так и аргументы «против».

[ФНС предупредила о штрафах за отсутствие в чеке имени и должности кассира](#)

*Людмила Алямовская, коммерческий директор Tillyrad*

Очень распространенная ошибка не только в ритейле, но и в общепите — указывать

состояние  
 российского  
 вендингового  
 рынка и  
 общемировые  
 тенденции,  
 прогнозируют  
 развитие этого  
 рынка в  
 ближайшие  
 несколько лет.  
 Сергей Поляков,  
 владелец  
 франшизы Первый  
 тест, рассказал о  
 тонкостях работы  
 вендингового  
 бизнеса.

20 февраля / Комментарии:  
 0



**Глобальное исследование Ford: процесс шопинга радует людей больше, чем сама покупка**

Компания Ford опубликовала свой шестой по счету

Поэтому зачастую мы видим там не ФИО и должность сотрудника, который пробил чек, а обезличенных «кассира», «администратора», «оператора» и так далее.

Предприниматели боятся контролирующих органов, ведь если ФИО кассира в чеке не совпадает со списком трудоустроенных сотрудников, компанию ждут проверки.

До недавнего времени можно было написать «Кассир-администратор» вместо Иван Петров, и это сходило руководству с рук.

Теперь же ФНС ужесточает меры против недобросовестных работодателей, которые не оформляют сотрудников в соответствии с трудовым законодательством.

*Максим Ларькин, директор по развитию бизнеса Первого ОФД*

В начале 2017 года у предпринимателей была сложная задача по перенастройке своей кассовой техники. Вопросы внесения информации о кассире в чек обсуждались еще тогда. Причем большинство ритейлеров сомневались в необходимости раскрытия персональных данных и несоблюдение конфиденциальности. Предприниматели делали запрос в Федеральную налоговую службу о корректности таких требований, на что ФНС дала разъяснения и подтвердила правильность содержания в чеке информации о кассире и ее обязательности. Проблема старая, и на текущий момент в 90% случаях уже решена.

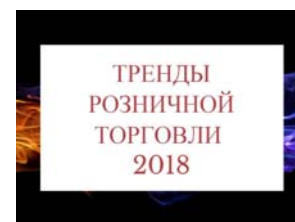
Если же информация о кассире все-таки не присутствует на чеке, стоит обратить внимание на некоторые вещи. Сейчас большинство ритейлеров используют два типа кассовой техники: кнопочные аппараты и так называемые «умные» аппараты, которые взаимодействуют

проанализировала ключевые тренды потребительских настроений и поведения, и составила прогноз на 2018 год.

[далее →](#)

13 февраля / Комментарии:

0



## Что ждет ритейл в наступившем году. Часть 1

В начале года принято подводить итоги прошедшего и отмечать тенденции, которые будут определять развитие той или иной отрасли в новом году. И для такой динамично развивающейся сферы, как ритейл - это особенно актуально.

В первом случае информация с данными о кассире программируется при настройке кнопочной кассы. Если это не запрограммировано, необходимо обратиться в Центр технического обслуживания (ЦТО) для вызова специалиста и настройки кассовой техники.

Во втором случае, у «умных» аппаратов на компьютере стоит кассовый софт, в котором изначально прописывается вся необходимая информация в соответствии с требованиями законодательства, в том числе и данные по кассиру. Важно научиться взаимодействовать с фискальным регистратором, чтобы передавать необходимые поля в кассу, которая, в свою очередь, будет транслировать информацию в ОФД и ФНС. При этом нужно проверить, включена ли возможность отправлять персональные данные о кассире на аппарат. Зачастую эту функцию просто забывают включить.

### [Deloitte: мировая розничная торговля столкнулась с беспрецедентными переменами](#)

*Роман Казаков, ведущий менеджер по продуктам REG.RU*

Выводы исследования Deloitte отражают реальную картину. На нашем рынке ни ритейлеры, ни покупатели попросту еще не готовы к кардинальным инновациям. Все технологии, которые есть у ритейла в России сейчас — это по большому счету сайт и связанные с ним активности: рассылки, анализ данных, поведенческие факторы.

На мировом рынке торговля активно интересуется и применяет дополненную реальность, генерируются новые решения для



## **Топ-12 новостей офлайн-ритейла за 2017 год**

12 наиболее интересных новостей по офлайн-ритейлу за 2017 год по мнению редакции

---

ELSE Group на основе технологии Microsoft Azure создал решения для виртуальной розничной торговли и кастомизации обуви (ELSE.shoes) и одежды (ELSE.fashion). Первые 3D-бутики должны были появиться в Москве в 2018 году.

Что касается регионов — люди еще не готовы к такому. Для них по-прежнему важно взаимодействовать с покупками оффлайн. Опытные ритейлеры, как например Wildberries, частично эту проблему решили за счет свободных возвратов в пунктах примерки. Другим товарам, не без помощи технологий и интернета, придется проделать чуть больший путь, чтобы преодолеть страхи пользователя перед онлайн-покупками.

*Юрий Брянцев, генеральный директор Circle K Russia*

Аналитики Deloitte считают, что удобные онлайн-покупки перестали восприниматься потребителями как приятный и удобный бонус к классическим оффлайн-продажам. В связи с этим существенно трансформируется объем инвестиций ритейлеров в онлайн, цифровые технологии и поиск новых форм покупки, максимально удобных для нового поколения клиентов. Скажу так: современные технологии не просто повлияли на реалии ритейла — их интеграция в, казалось бы, привычные сбытовые механики во многом трансформирует глобальный рынок.

Топливный сектор не стал исключением из общего правила. Мы видим, что ключевые игроки выстраивают новые векторы взаимодействия с покупателями, опираясь, в первую очередь, на ИТ-инструментарий. Более того, основные тренды в сфере ритейла консолидированы вокруг быстро развивающихся онлайн-сервисов, новых инструментов предоставления услуг и маркетинга в сети.

---

оплачивать топливо, не выходя из машины посредством мобильного приложения. Еще один яркий пример интеграции информационных технологий в топливный ритейл — набирающая популярность технология платежных терминалов самообслуживания Outdoor Payment Terminal (OPT), упрощающих процессы заказа и расчета непосредственно на АЗС.

Полагаю, что в ближайшее время мы будем свидетелями развития данного тренда и все больше современных разработок будут активно влиять на все формы взаимодействия между покупателем и продавцом.

### [«Лента» начинает тестировать кассы самообслуживания](#)

*Евгений Шельмин, генеральный директор Франшиз Девелопмент Рус, основатель агрегатора доставки еды Хочу-поест*

Идея самообслуживания в супермаркетах не может не радовать сама по себе, а оттого, что она будет реализована в «Ленте» — приятнее еще больше. Сначала этот концепт прекрасно применил «Магнит», теперь пытается и второй российский гигант офлайн-ритейла.

На современном рынке практически невозможно постоянно набирать обороты, т.е. можно, но это дорого, поэтому нужны средства, а откуда их взять, если ты уже занял часть ниши и бьешься с конкурентами за каждого клиента.

Тут нам на помощь и приходит автоматизация, которая позволяет сократить издержки и направить эти деньги на развитие и расширение бизнеса. Определенно, в момент внедрения технологии мы потратим гораздо больше денег, чем на зарплату персонала, но на дистанции — расходы существенно

нового проекта.

Тестирование касс самообслуживания в «Ленте», мне кажется, продлится недолго и будет внедряться повсеместно не только в ней и «Магните», но и в остальных супермаркетах страны.

*Иван Воробьев, руководитель дирекции по развитию бизнеса, i-Retail*

Думаю, что это начало нового тренда в ритейле, который в ближайшее время начнет набирать обороты. Логика его развития простая: если система позволяет убрать из процесса специалиста низкой квалификации, значит рано или поздно это произойдет.

После введения ФЗ 54, который стимулировал развитие рынка кассовых решений, этот тренд заметно усилился. Сейчас на рынке представлено немало инновационных продуктов, которые и дальше будут совершенствоваться, становится «умнее». Сегодня они помогают бухгалтерам и кассирам, но ни в коем случае не отменяют их работу. Чтобы целиком перестроиться и полностью отказаться от участия специалиста, нужны годы, 10, 15 лет, а то и больше, но все движется именно в этом направлении. Любая автоматизация сокращает ручной труд и в конце концов «отбирает» рабочие места у тех, чей труд могут заменить информационные технологии. Но это никогда не происходит мгновенно.

**Компании и сервисы: [i-Розница](#), [Перекресток](#), [Microsoft Azure](#), [REG.RU](#), [Первый ОФД](#)**

**Автор: [Александр](#)**



[О проекте](#)

[Контакты](#)

[Реклама](#)

## СОЦСЕТЯХ

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[ВКонтакте](#)

[RSS](#)

Поиск по сайту

Данный сайт использует технологию Cookies, позволяющую анализировать поведение пользователей на сайте. Ознакомьтесь с «[Пользовательским соглашением об использовании сайта Shopolog.ru](#)» и «[Политикой об обработке персональных данных](#)». Если Вы не согласны с условиями данных документов и не даете согласие на обработку ваших данных — покиньте пожалуйста этот сайт!

© Shopolog.ru, 2008 - 2018, новости и методические материалы о электронной коммерции ([ecommerce](#)) и [ритейле](#) (retail)