



SHELFMATCH™

Case Study: Как дистрибьютор
алкогольных напитков сокращает расходы
с помощью ShelfMatch™



Исходные данные



КОМПАНИЯ КЛИЕНТА:

- Компания входит в топ-30 компаний-дистрибьюторов алкогольных напитков в РФ
- Занимает первое место в России по объему импорта тихих вин
- Зона охвата – более 80 000 торговых точек в 160 городах РФ
- Более 150 SKU продукции
- Продажа вин ключевых регионов присутствия
- Импорт алкоголя из 10 стран
- Более 30 производителей-партнеров
- Эксклюзивные права на экспорт
- Победитель международных конкурсов



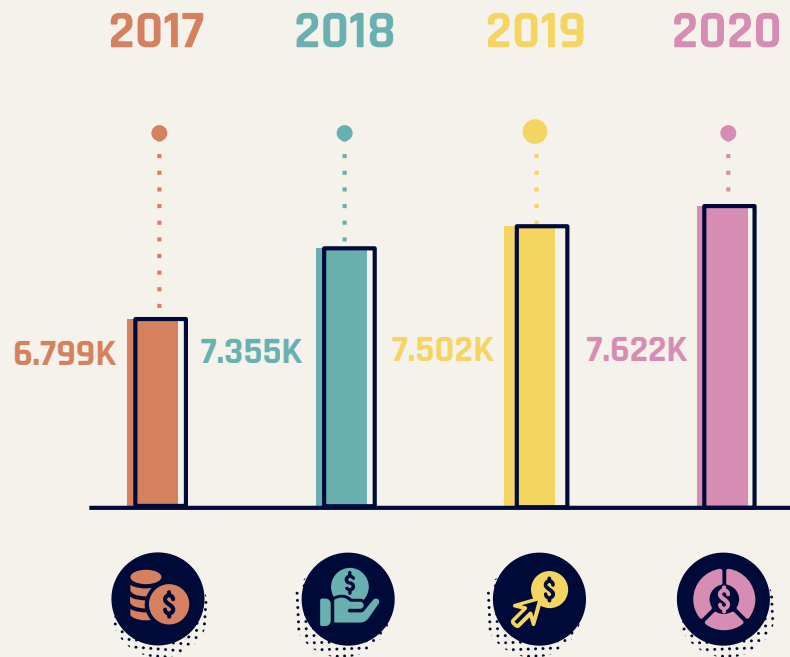
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:

- Более 12 лет на рынке
- 250+ штатных сотрудников в компании
- 1000+ привлекаемых сотрудников
- За 2021 год прибыль компании составила более 520 000 000₽
- Выручка за 2021 год более 7 500 000 000₽
- Входит в топ-5 импортеров вина в 2022 году
- Импорт более 17 000 000 литров вина в 2022 году



Финансовые показатели





ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:

К 2019 году чистая прибыль компании стала критично снижаться. Масштабирование бизнеса в текущей бизнес-модели стало невозможным.

Требовалась реорганизация некоторых бизнес-процессов, в том числе, связанных с работой отдела мерчендайзинга.

Также был необходим ввод системы оптимизации логистики в ключевых регионах присутствия компании.

Для решения задач по оптимизации работы мерчендайзинга и логистики в 2019 году компания начала внедрять сервис по распознаванию товаров Shelfmatch™.



Параметры выбора ShelfMatch™

Преимущества для клиента:



Простота
использования



Работа **без**
дополнительного ПО



Высокая
скорость обучения и
распознавания



Оценка **доли полки**
конкурентов

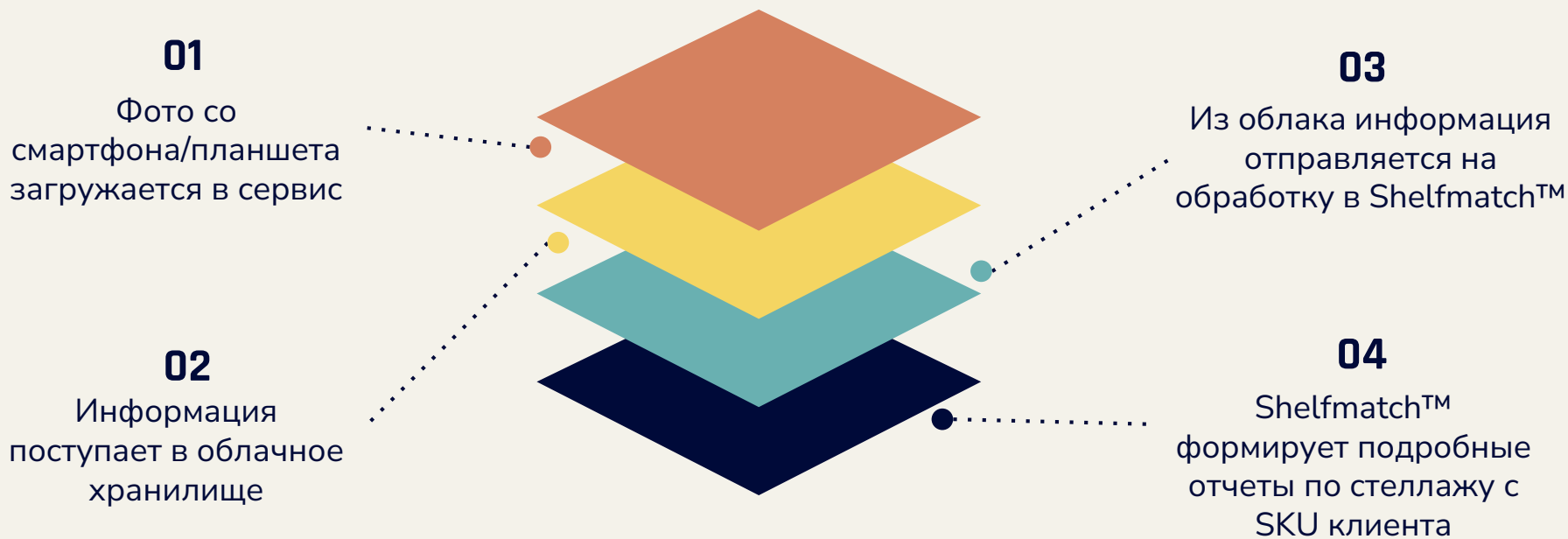


Формирование **отчетов по**
заданным параметрам и
to-do листов



Анализ **выкладки**
относительно
планограммы

Схема интеграции с сервисом





Этапы ввода ShelfMatch™ в эксплуатацию



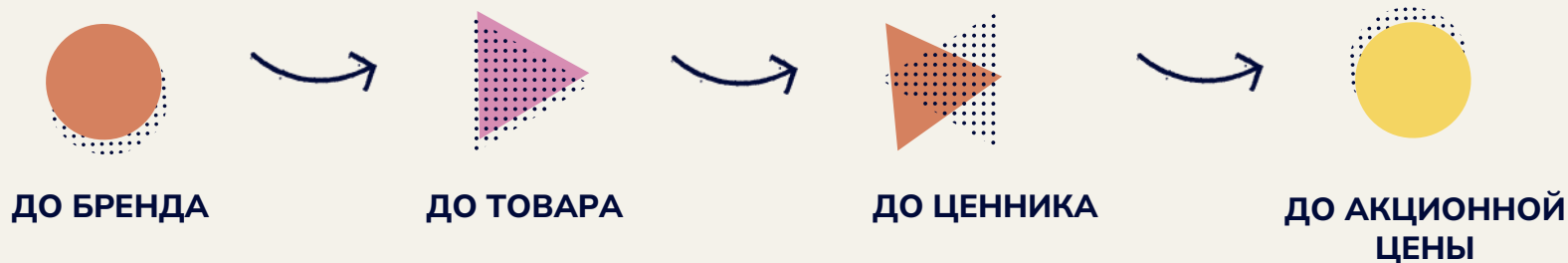
01

Пилотный проект

Пилотный проект

- Пилотный проект был необходим, чтобы **нейросеть научилась распознавать** нужные SKU с высокой степенью точности
- На этом этапе мы обучили сеть на 50 SKU (примерно 1/3 всего объема продукции)
- После обучения нейросеть распознавала фото клиента с **точностью 90%**
- Но была и **интрига** :)

Глубина распознавания:



Пилотный проект: интрига

- На этом этапе была замечена проблема: в тестах система показывала нормальную для пилота точность, а вот когда мы начали апробировать систему непосредственно с мерчендайзерами, что-то пошло не так.
- Разобравшись в вопросе, поняли, что дело в качестве фотографий: полевые специалисты подавали на вход **не очень качественные снимки стеллажей**. Основная проблема была при съемке длинных выкладок (сотрудники пытались уместить весь стеллаж в одно фото и снимали с угла, из-за чего SKU на среднем и дальнем планах становились не распознаваемыми даже человеческому глазу). Но попадались и откровенно халтурные снимки: размытые, бликующие, фото части стеллажа вместо целого.
- Обнаружив проблему, мы провели **ряд обучающих семинаров** для мерчендайзеров, работающих на заказчика, и составили отдельный подробный **документ по правилам съемки витрин** (памятку), который был выслан каждому сотруднику.
- Результаты не замедлили себя показать: **качество фотографий стало расти**, а с ним – и качество распознавания.
- К слову, использование Shelfmatch™ позднее помогло компании **обнаружить** и сократить персонал, регулярно предоставляющий **некачественные снимки витрин**.



02

Ввод в эксплуатацию

Ввод в эксплуатацию

На этапе ввода в эксплуатацию происходило обучение мерчендайзеров.

Как изменились показатели мерчендайзинга после ввода в работу Shelfmatch™:

100%

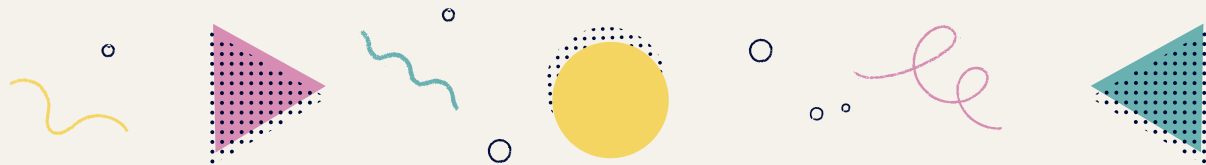
Полевых
сотрудников
обучены

-50%

Сокращение
времени аудита
всех торговых точек

+30%

Наличие
продукции
на полке



«Мы увидели, что автоматизированный процесс аудита выкладки в торговых точках сокращает трудозатраты сотрудников. В масштабах нашей компании это экономия до 1,5 млн рублей в месяц».

– Коммерческий директор компании-заказчика



03

**Распознавание всех SKU.
Распознавание ценников**

Распознавание всех SKU

На этом этапе мы дообучили систему **на все SKU компании и ценники** под ними.
Глубина распознавания продукции конкурентов – **до уровня бренда**.
Длительность этой стадии проекта – **1 год**.

Результаты:

150+

Более 150 SKU
умеет распознавать
система.

93+%

Точность
распознавания
ценников - более
93%.

96+%

Точность
распознавания SKU
составила более
96%.



Результаты внедрения за первый год работы



Результаты внедрения за год:

Ключевые показатели эффективности Shelfmatch™:

**ДОСТУПНОСТЬ
ТОВАРА**

+7%

**СОКРАЩЕНИЕ ВРЕМЕНИ
АУДИТА**

-50%

**КАЧЕСТВО ДАННЫХ
АУДИТА**

+24%

**СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ НА
ПЕРСОНАЛ**

-19%

**УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ
ПОЛКИ**

+15%

ПРОЦЕНТ ДОЛИ ПОЛКИ

Качественная характеристика по определению доли полки на основании предоставленных фото.

СОЗДАНИЕ TO-DO ЛИСТА

Сервис сравнивает планограмму и реалограмму так, что сотрудник, находящийся в ТТ, получает сформированный список изменений для полки.

ФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТОВ

Сервис формирует отчеты по заданным параметрам в режиме реального времени.

СООТВЕТСТВИЕ ПЛАНОГРАММЕ

Сервис сравнивает планограмму с фото от полевого сотрудника и находит несоответствия.

АНАЛИЗ ДОЛИ ПОЛКИ КОНКУРЕНТОВ

Сервис формирует отчет о процентом соотношении товаров на полке. Об уровнях распознавания см. слайд 12.

РАСПОЗНАВАНИЕ ТОВАРА С ЦЕННИКОМ

Сервис распознает товары, ценники, а также акционные ценники на всех видах полок: стеллажи, паллеты, холодильники.

Итоги проекта



Итоги проекта

Проект продолжается!



+9,6%
Увеличение чистой прибыли



Длительность проекта – 3 года,
проект продолжается



\$20,000 в месяц –
сокращение расходов на персонал



80 000 торговых точек клиента присылают
фото в сервис



2 месяца от начала пилотного
проекта до ввода в
эксплуатацию



15% –
доля полки

Итоги проекта



На данный момент заказчик
использует Shelfmatch™
более 3-х лет.



Постоянно **увеличивается**
количество торговых точек
и SKU.



Shelfmatch™ распознает **весь
ассортимент** клиента вместе с
ценниками.



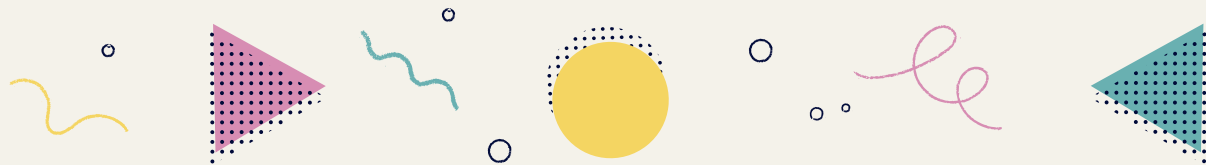
Shelfmatch™ позволяет
мерчендайзерам проверять цену,
видимость товара, а также
соответствие выкладки плану
в режиме реального времени.



Руководство компании
имеет **моментальный доступ**
ко всем данным мониторинга.



С помощью Shelfmatch™
клиент может выстраивать
стратегию развития своих товаров,
повышая доход от продаж.



«Исходя из полученных данных за первый год работы, мы с уверенностью можем рекомендовать Шелфмэтч в качестве поставщика услуг по распознаванию товаров на полке».

– Генеральный директор компании-заказчика

Узнать больше

Михаил Погребняк
CEO

+7 921 9637205

Michael@shelfmatch.com

<https://vptai.ru/>

Мы на связи!

ООО "Визуальные Поисковые Технологии"
СПб, ул. Новорощинская, д. 4, офис 1010-1