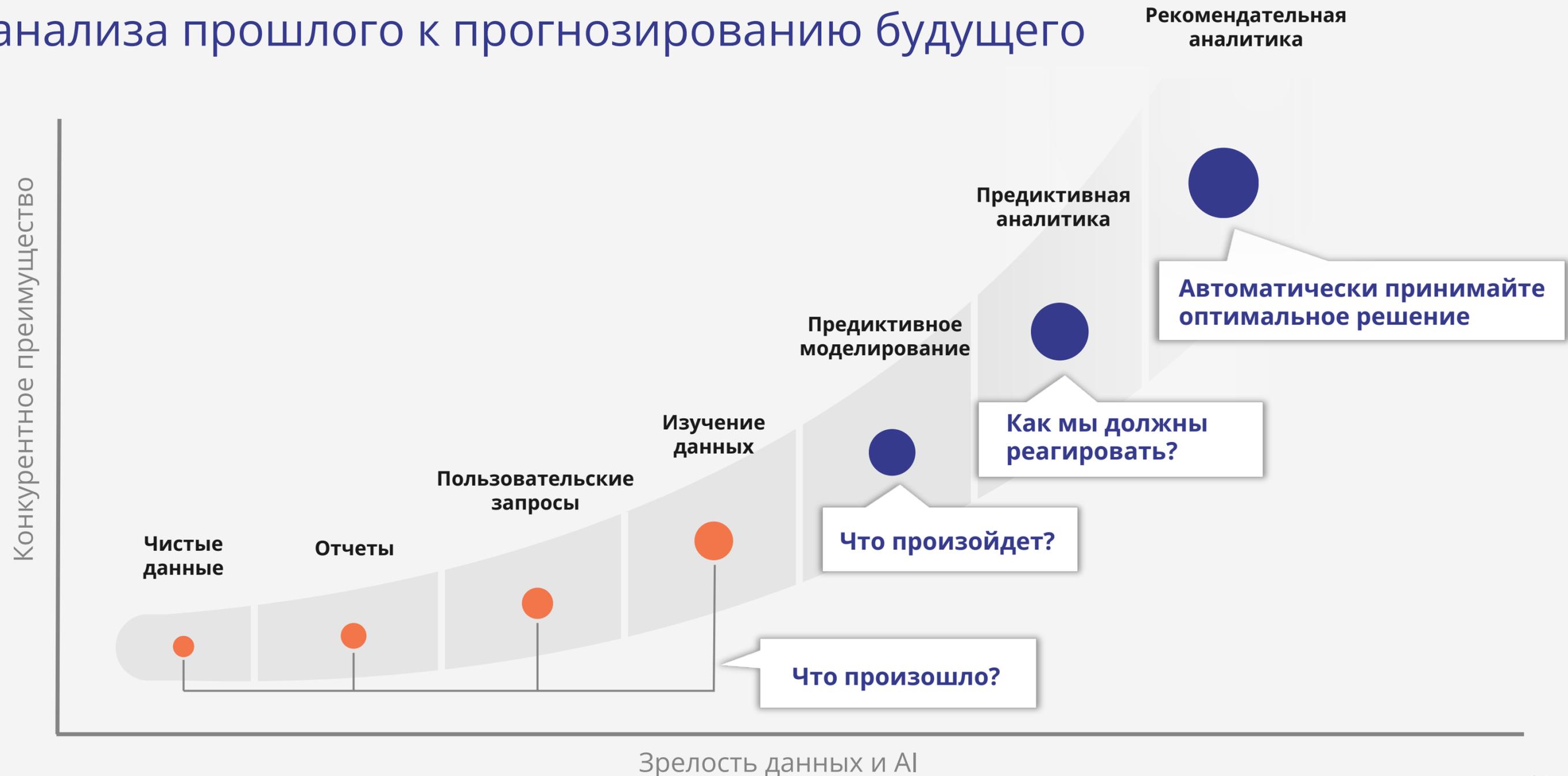


ИИ в действии: как  
геоаналитика и машинное  
обучение уже сейчас  
улучшают сети и логистику  
ваших конкурентов

Ольга Ведерникова, ООО «Эпсилон Метрикс»

# Технологические лидеры находятся **справа** на кривой зрелости данных

От анализа прошлого к прогнозированию будущего



# Проблемы, стоящие на пути трансформации

Пандемия и глобальные события привели к переменам в ритейле



## Финансовые трудности

Ритейлеры сталкиваются с ростом затрат, связанных с управлением и поддержанием физических и онлайн-магазинов, логистикой и инвентаризацией. Эти расходы могут быть особенно значительными в условиях экономической нестабильности и инфляции.



## Усиление конкуренции за клиента

Появление новых ритейлеров, включая онлайн-платформы и нишевые бренды, приводит к увеличению конкуренции. Компаниям приходится бороться за внимание и лояльность клиентов, предлагая инновационные продукты и услуги, а также улучшая качество обслуживания.



## Массовый рост объема данных

Сегодня компании располагают большим количеством данных, чем когда-либо прежде, но эти данные поступают способами, на которые устаревшие системы не рассчитаны. Неструктурированные данные и данные в реальном времени имеют потенциал стать движущей силой значительных прорывов в компаниях.

# Будущее сектора ритейла - за данными

Построение динамичного и развивающегося бизнеса в ритейле начинается с интеграции и анализа данных



## Развитие гибкой цепочки поставок

Применение геоанализа и AI в проектировании цепочек поставок позволяет прогнозировать спрос и оптимизировать логистику, обеспечивая более эффективное управление запасами. Анализ геоданных способствует определению оптимальных маршрутов и точек распределения, повышая оперативность и снижая издержки.



## Создание персонализированных взаимодействий

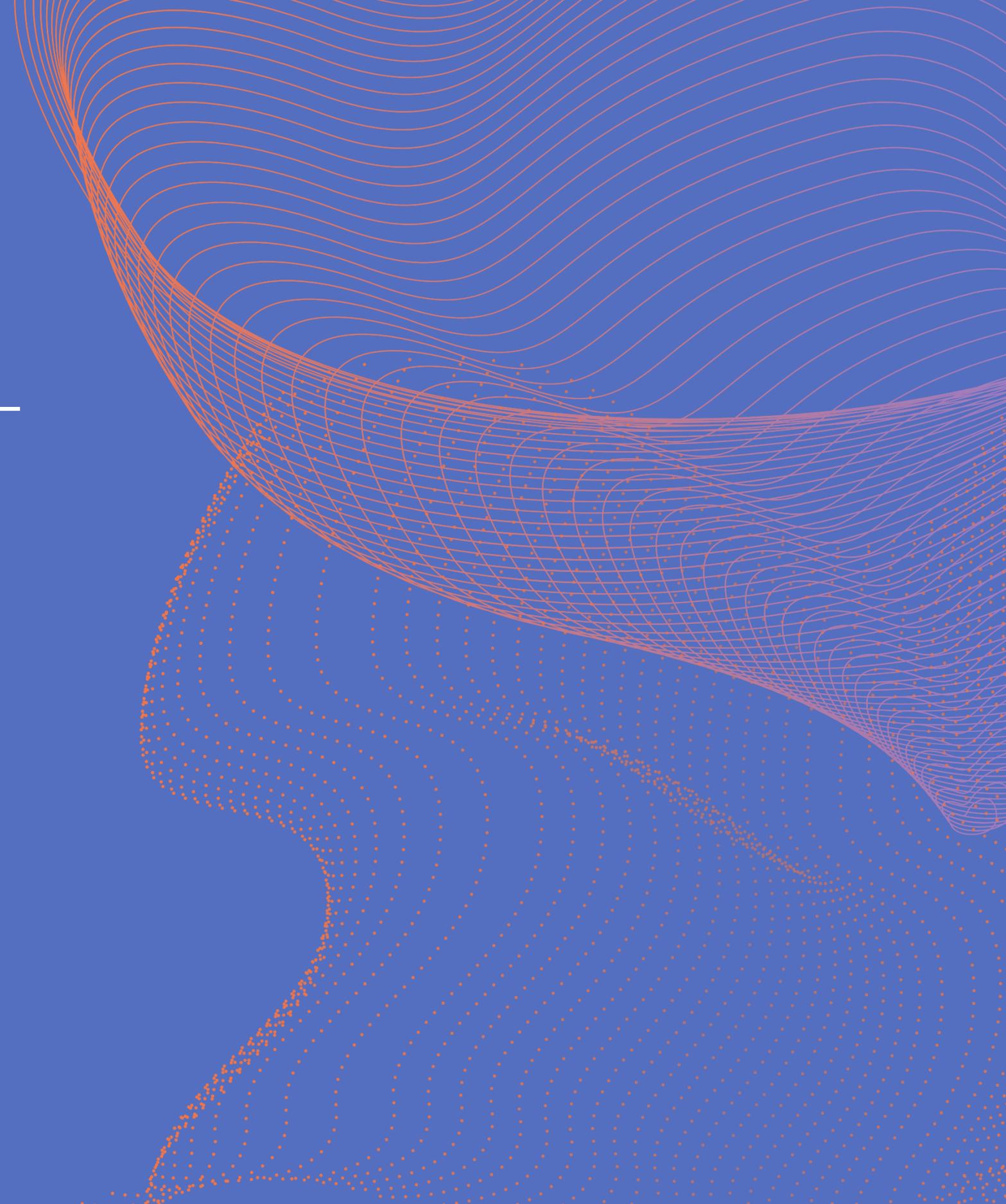
Использование AI для анализа клиентских данных позволяет создавать персонализированные предложения, учитывая местоположение и поведение клиентов. Это обеспечивает более глубокое понимание потребностей клиентов и помогает формировать предложения, максимально соответствующие и поведенческим паттернам.



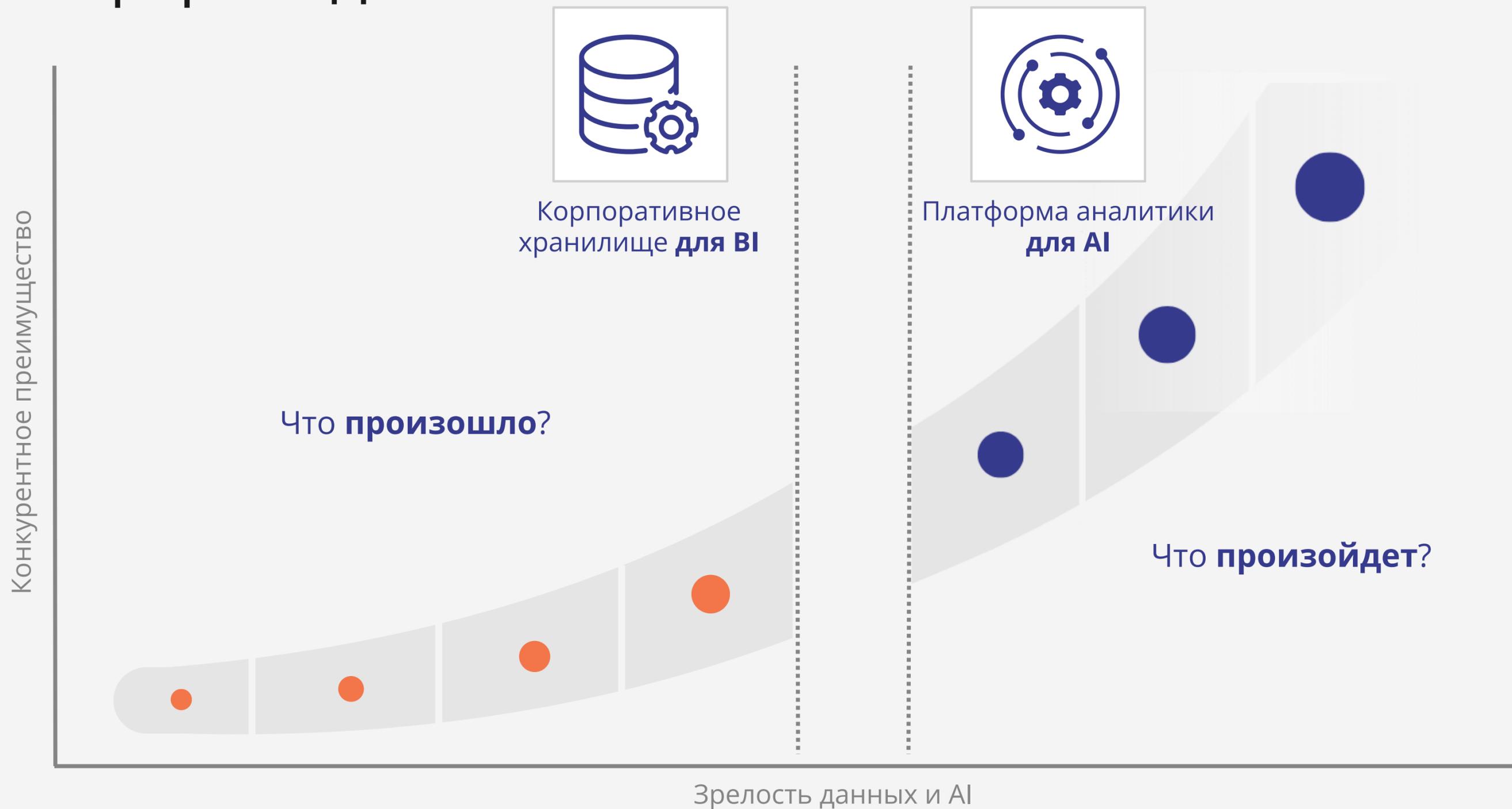
## Повышение эффективности работы с данными

Low-code платформы позволяют быстро разрабатывать и внедрять приложения для анализа и обработки данных. Это ускоряет процесс принятия решений и повышает продуктивность, позволяя сотрудникам легко адаптироваться и работать с сложными данными, включая геоанализ и AI.

Но многие ритейлеры по-  
прежнему испытывают  
трудности с данными,  
аналитикой и AI

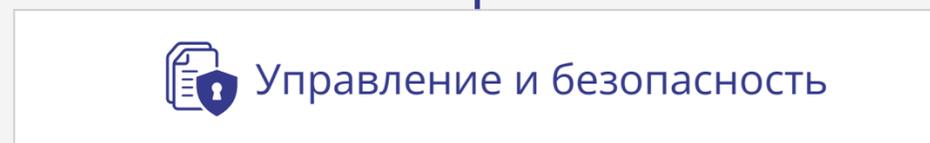
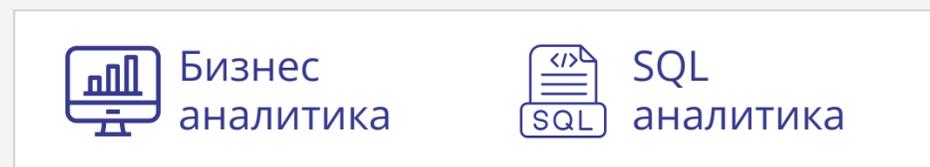


# Для реализации этой задачи необходимы две платформы данных



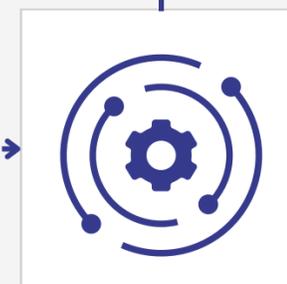
# Для реализации этой задачи необходимы две платформы данных

## Высокая надежность и эффективность



Корпоративное хранилище

## Простота в использовании и высокая адаптируемость



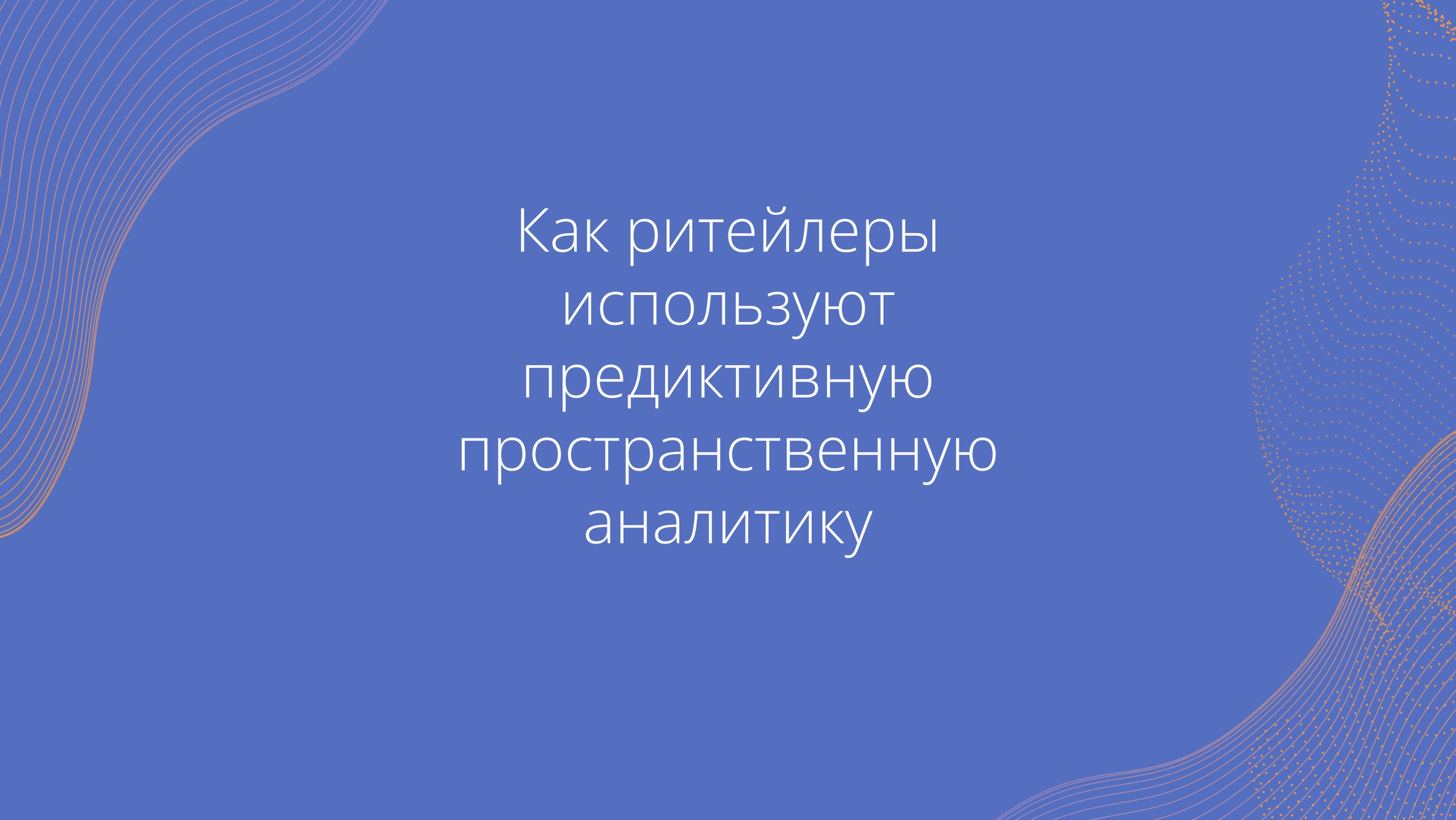
Платформа предиктивной аналитики

Синхронизация данных

# Технологии предиктивной аналитики для ритейла

## Повышение эффективности операций и создание ритейла нового поколения





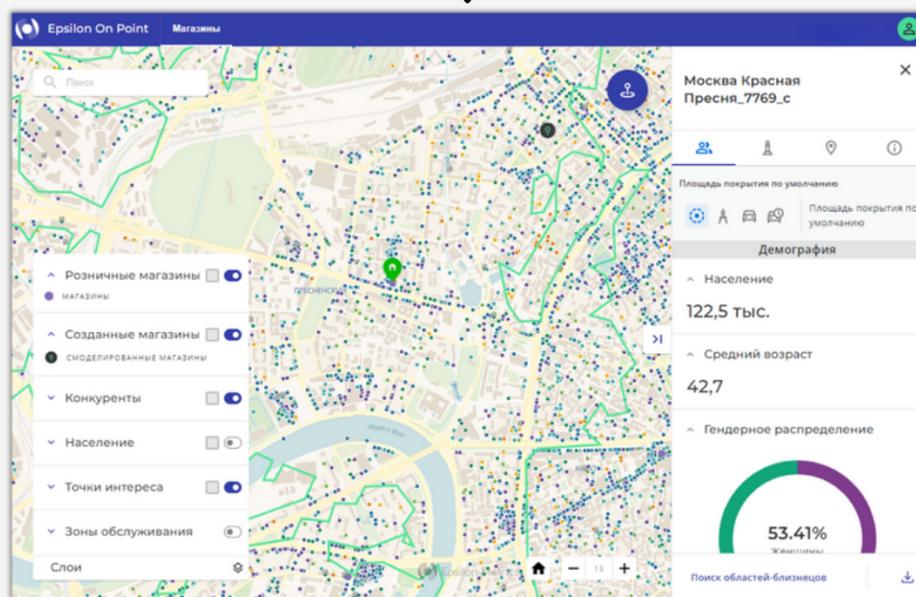
Как ритейлеры  
используют  
предиктивную  
пространственную  
аналитику

# Решение ключевых аналитических задач в ритейле

Повышение эффективности операций и создание ритейла нового поколения

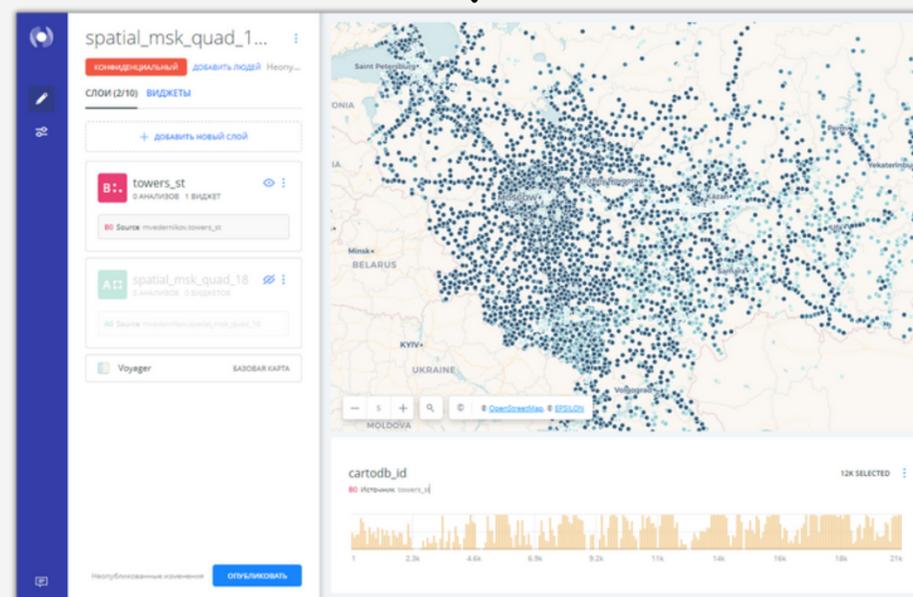
## Выбор местоположения

*Где расположены лучшие места для расширения/консолидации сети?*



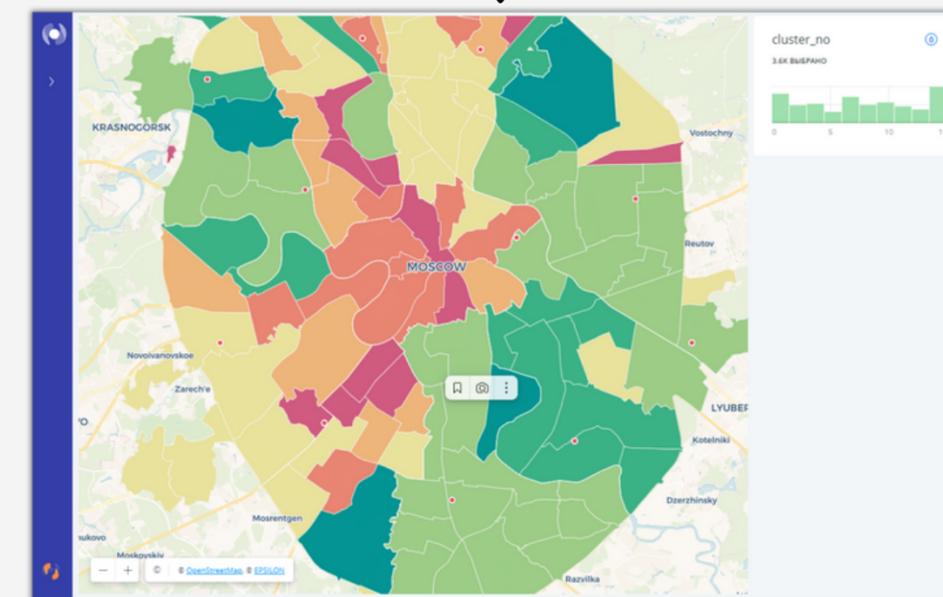
## Анализ портфеля

*Какие объекты сети являются наиболее эффективными?*



## Сегментация клиентов

*Кто мои лучшие клиенты и где они находятся?*

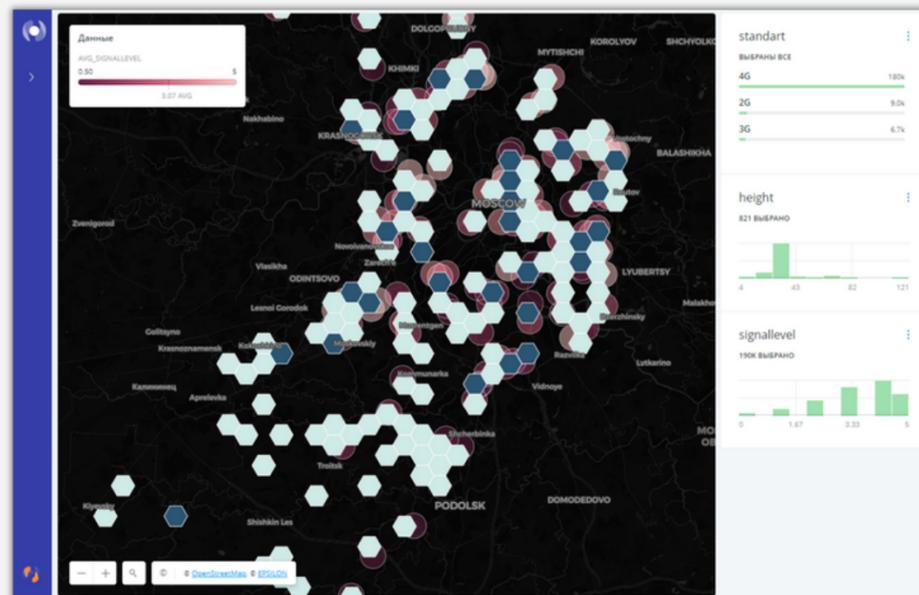


# Решение ключевых аналитических задач в ритейле

Повышение эффективности операций и создание ритейла нового поколения

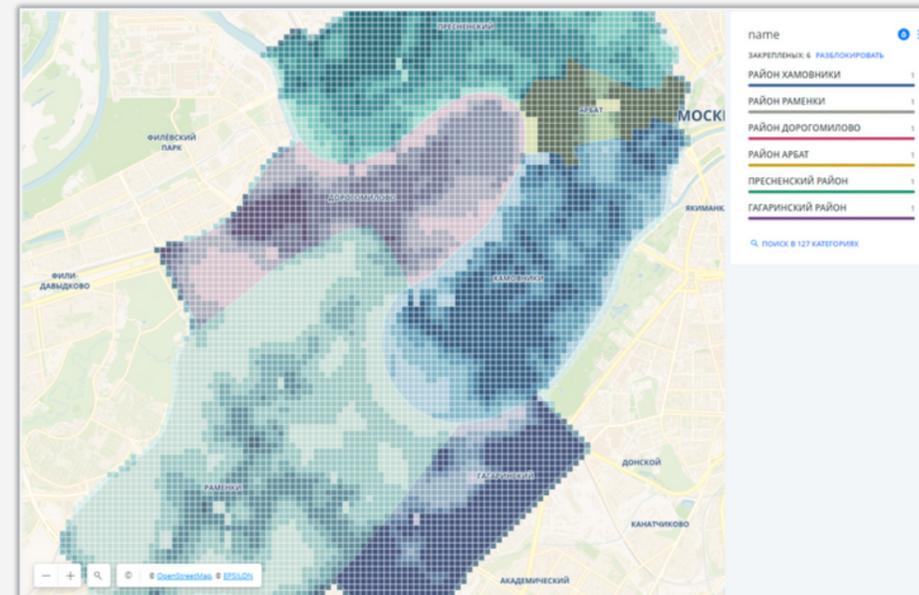
## Геомаркетинг

*Как приоритезировать инвестиции в маркетинг?*



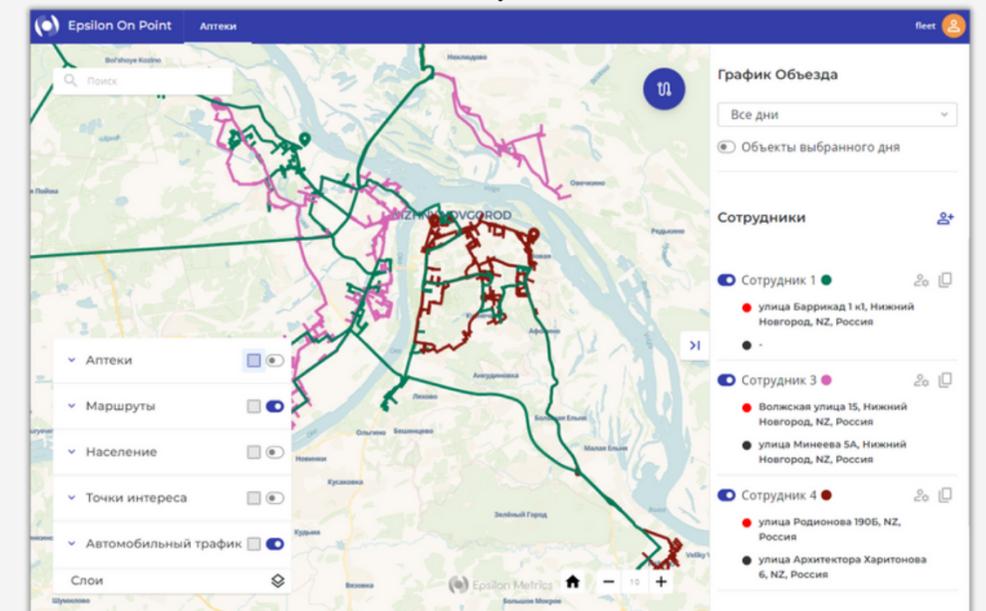
## Цепочка поставок

*Как оптимизировать дистрибуцию между складами и магазинами?*



## Логистика

*Как сделать наши поставки более надежными?*



# Облачная платформа предиктивной геоаналитики для ритейла Эпсилон Метрикс



# Как клиенты используют нашу платформу?

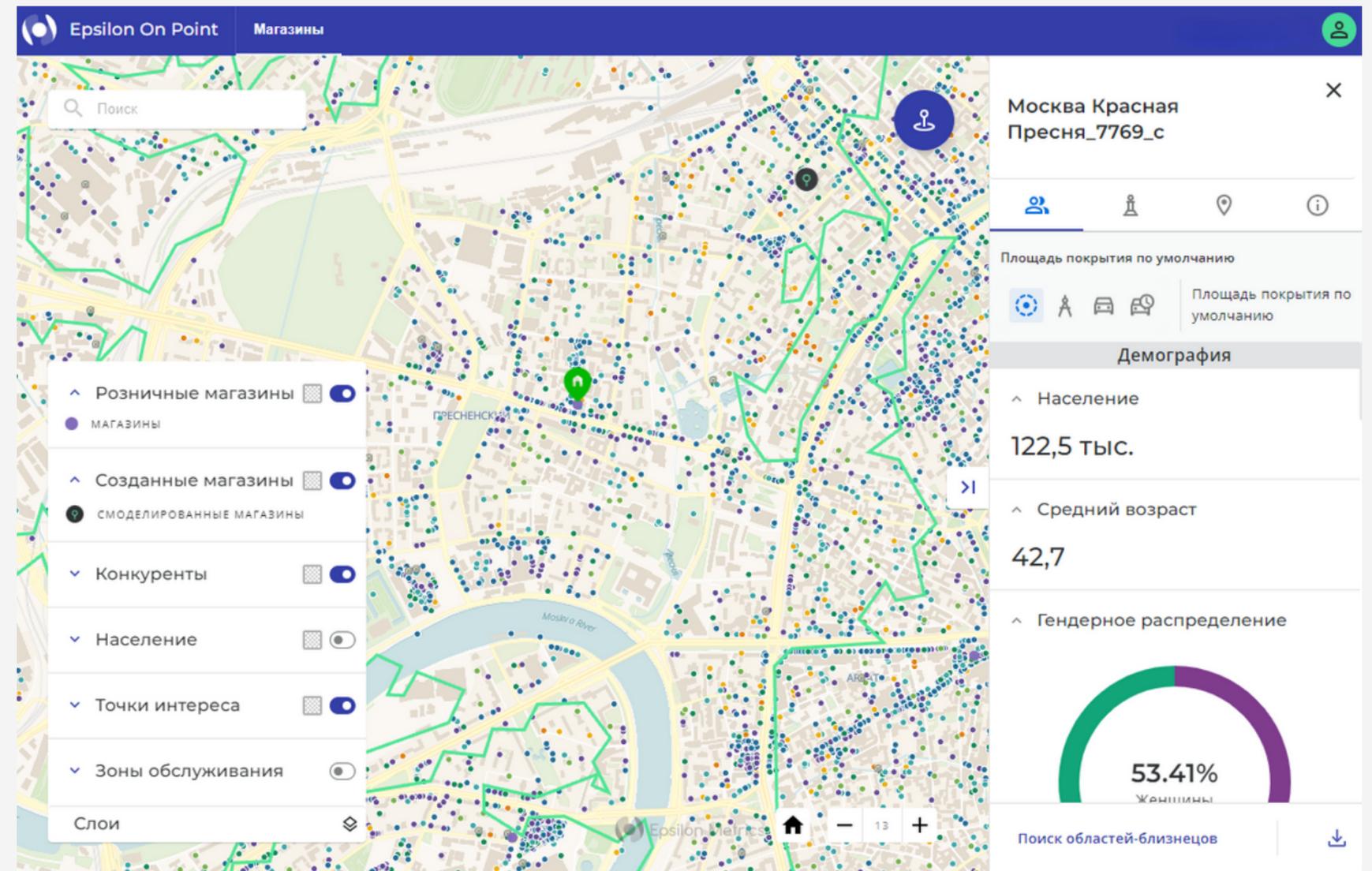
## Клиент 1: Федеральный логистический оператор, работающий в сегменте экспресс-доставки

**Задача:** Где открывать новые ПВЗ в рамках проекта запуска сети франшизы по всей России?

**Решение:** Данные заказчика о работе существующей сети ПВЗ + Конструктор карт + Каталог данных + Приложение для ритейла

### Результаты:

- Возможность визуализировать и автоматически анализировать сотни тысяч объектов в окружении существующих ПВЗ и новых локациях
- Понимание оптимальных критериев развития сети ПВЗ
- Возможность предсказывать будущую эффективность работы точки ПВЗ в новой локации



# Как клиенты используют нашу платформу?

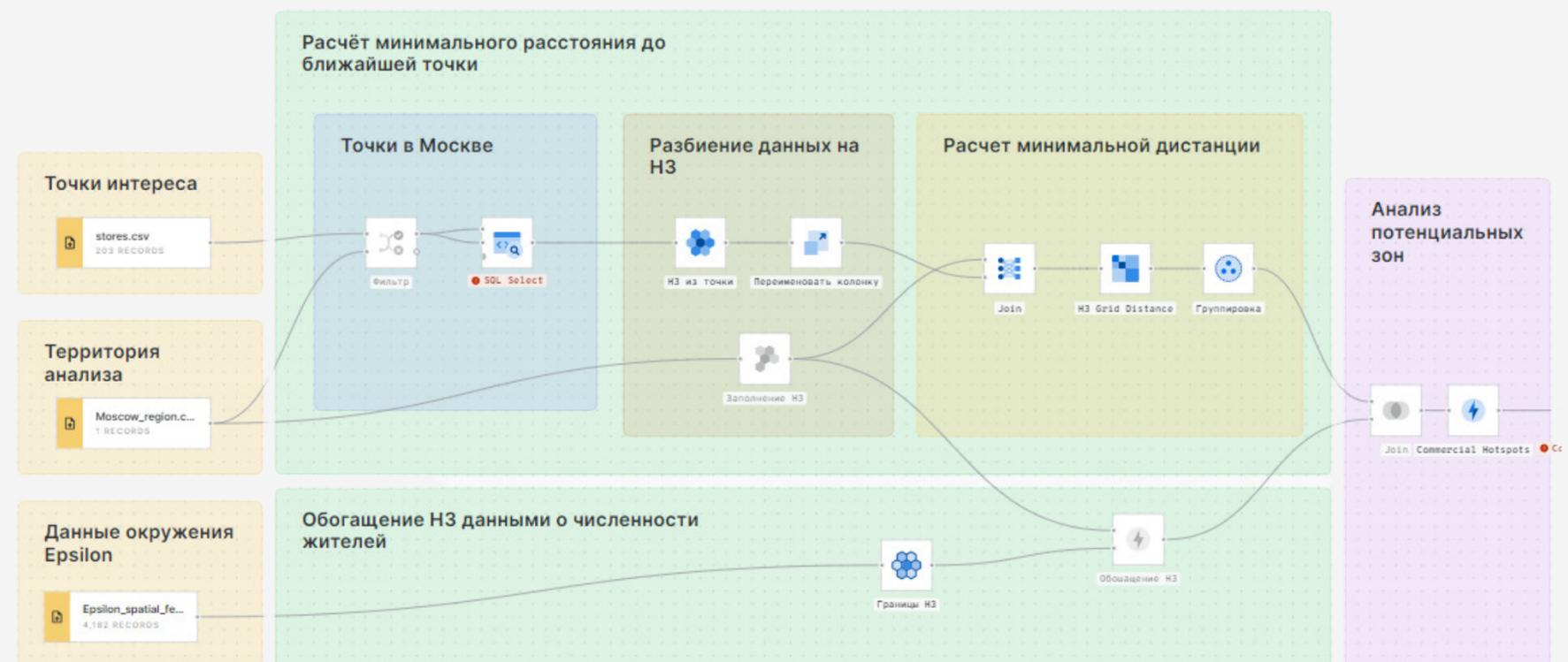
## Клиент 2: Отечественный производитель уходовой косметики, работающий на внутреннем рынке

**Задача:** Где открывать новые монобрендовые точки продаж? Как внешнее окружение влияет на эффективность работы точки продаж?

**Решение:** Данные заказчика о работе существующей сети + Конструктор карт + Конструктор workflow + Предиктивные модули для ритейла + Каталог данных

### Результаты:

- Формирование процесса обработки внешних и внутренних данных с использованием no-code workflow без дополнительного привлечения разработчиков
- Обучение и использование ML моделей прогнозирования выручки и поиска двойников территорий непосредственно конструкторе workflow



# Как клиенты используют нашу платформу?

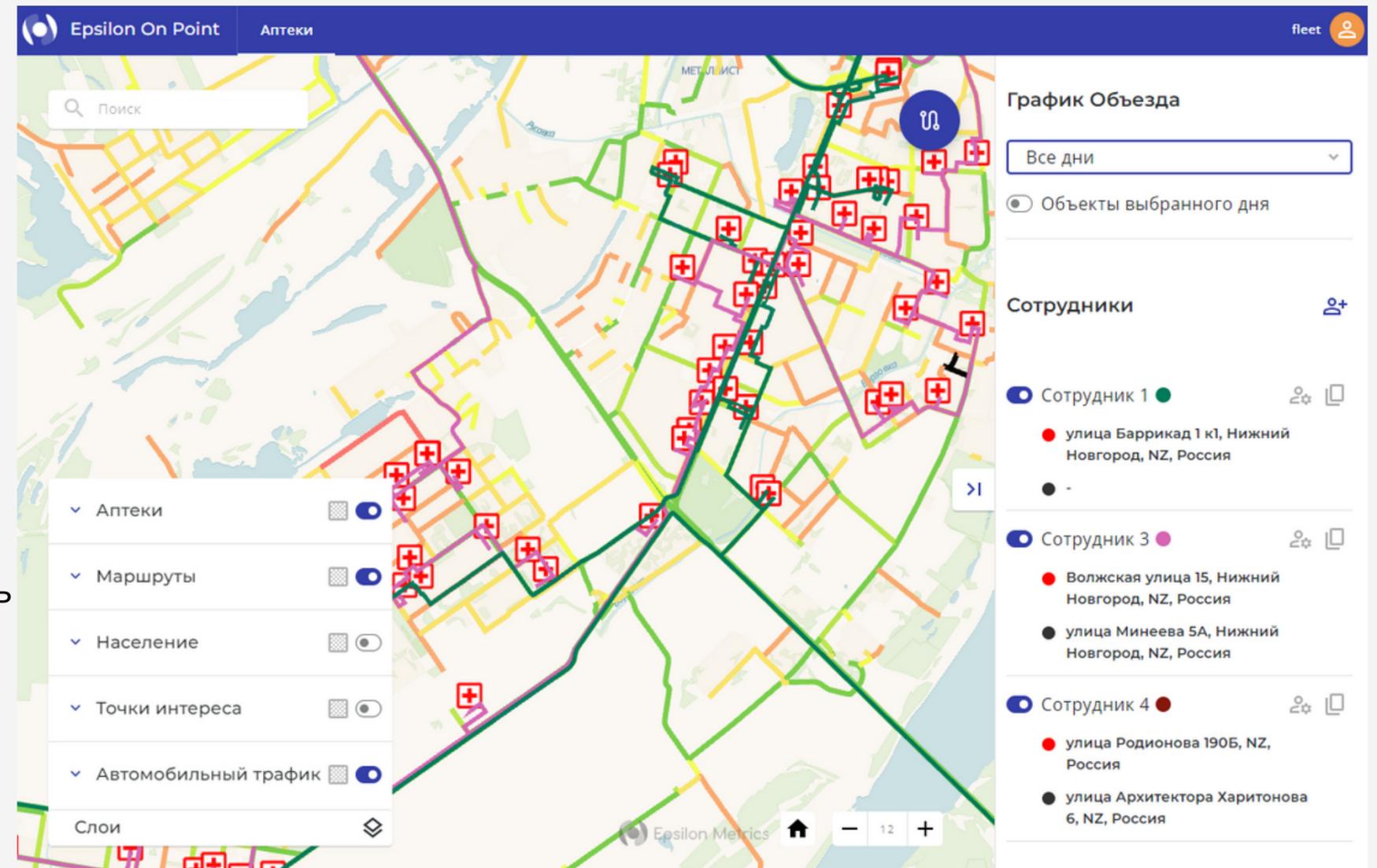
## Клиент 3: Российское представительство международной фармацевтической компании

**Задача:** Как оптимизировать текущую схему объезда аптек торговыми представителями с учетом всех требований и ограничений и сократить время на планирование маршрутов?

**Решение:** Данные заказчика о партнерской сети аптек + Конструктор карт + Каталог данных + Приложение для оптимизации маршрутов

### Результаты:

- Возможность провести анализ коммерческого потенциала локации каждой аптеки и сформировать приоритеты объезда
- Формирование ежемесячного плана объезда
- Формирование оптимальных маршрутов объезда торговыми представителями



# Начните прямо сейчас

Посетите наш сайт

<https://epsilonmetrics.ru/request-live-demo/>



ПОГОВОРИТЕ С НАМИ

### Запросить демонстрацию

Запланируйте 20-минутную встречу с нашими экспертами, чтобы понять, как вы можете использовать пространственный анализ в своей организации.

Ваше имя\*

Ваше Фамилия\*

Корпоративная почта\*

Организация\*

Ваша роль в организации?\*

Численность персонала\*

Да, я хотел бы получать маркетинговые сообщения о продуктах, услугах и мероприятиях Epsilon Metrics. Я могу отписаться в любой момент.

Регистрируясь, я подтверждаю, что мои личные данные будут обрабатываться в соответствии с [Соглашением о конфиденциальности](#).

Сохранить



# Спасибо!

 [epsilonmetrics.ru](https://epsilonmetrics.ru)

 [ceo@epsilonmetrics.ru](mailto:ceo@epsilonmetrics.ru)



@EPSILONMETRICS