

MERLION нацелился на освоение городов-миллионников



В начале февраля дистрибьюторская компания MERLION объявила о запуске нового розничного проекта, получившего название «СИТИЛИНК».

По словам генерального директора MERLION Вячеслава Симоненко, около полутора лет назад компания занялась проработкой вопроса получения дополнительной прибыли на другом, не дистрибьюторском рынке. В результате в 2007–2008 годах появились MERLION Projects (проект в области системной интеграции) и «ПОЗИТРОНИКА» (розничные продажи). Причем г-н Симоненко отметил, что «ПОЗИТРОНИКА» ориентирована на организацию розничных продаж в небольших и средних городах по франчайзинговой схеме. Только в конце прошлого года эта компания вышла на розничный рынок Москвы, открыв в столице собственный магазин.

В целом же проект «ПОЗИТРОНИКА» не предусматривает организацию точек продаж в крупных городах. Для освоения последних MERLION начала еще весной прошлого года прорабатывать соответствующий проект. В данном случае, по словам Вячеслава Симоненко, было решено сделать ставку на создание торговых точек в виде дискаунтера (магазин, торгующий товарами по сниженным ценам без предоставления каких-либо дополнительных услуг). В результате в прошлом году была создана новая дочерняя компания, которая получила название «СИТИЛИНК» и должна была заниматься созданием и развитием сети дискаунтеров. Руководителем этого проекта стал Сергей Коваленко.

Начальным шагом «СИТИЛИНКА» стал первый дискаунтер компании в Москве и одноименный интернет-магазин. Сам дискаунтер расположен в районе станции метро «Щелковская» и занимает помещения общей площадью около 4 тыс. м². Большая часть этой площади — склад товаров. На остальной территории уже размещены или будут размещены торговая зона, комнаты для переговоров, кафе и игровая зона

iRU. Причем торговая зона представляет собой около двух десятков терминалов самообслуживания, через которые посетители и будут заказывать необходимый им товар. Возможен заказ и через интернет-магазин.

Кстати, если говорить о посетителях дискаунтера, то, по словам директора по маркетингу MERLION Татьяны Орловой, сегодня около 80% продаж «СИТИЛИНКА» по дням и по товару приходится на долю конечных пользователей, а оставшиеся 20% — на представителей предприятий малого и среднего бизнеса. Такое распределение компанию не очень устраивает, и в перспективе планируется изменить это соотношение до 50/50 по дням и до 60/40 по товару. Если говорить о последнем, то на «полках» «СИТИЛИНКА» представлены все продукты, которые поставляет MERLION, а это более 7 тыс. наименований. Правда, на складе самого дискаунтера представлено только 4,5 тыс. наименований — остальные могут быть подвезены со складов дистрибьюторской компании. Здесь Вячеслав Симоненко отметил, что в некоторых случаях «СИТИЛИНК» будет, вероятно, закупать продукцию у других дистрибьюторов. Например, когда какой-то техники не будет у самой MERLION. При этом Сергей Коваленко назвал основными продуктами линейками дискаунтера ноутбуки, мониторы и оргтехнику. И теперь «СИТИЛИНКУ» предстоит усилить направление аксессуаров и сопутствующих товаров.

Как уже отмечалось, «СИТИЛИНК» — это дискаунтер. То есть магазин, торгующий по сниженным ценам. Предполагается, что в среднем цены здесь будут приблизительно на 15–20% ниже среднерыночных. При этом компания рассчитывает остаться в «плюсе». Добиться этого намечено за счет нескольких факторов. Один из них заключается в том, что дискаунтер — «первая рука» после MERLION. То есть у компании отсутствуют дополнительные издержки, связанные с закупкой и доставкой техники и т. п. Другой — в использовании логистических возможностей дистрибьюторской компа-

нии. Третий — в отсутствии продавцов-консультантов и сопутствующей торговой инфраструктуры. Так, по словам г-на Коваленко, в «СИТИЛИНКЕ» сейчас работает около 100 человек. Порядка 70% из них занимаются вопросами склада, логистики и т. п.

MERLION рассчитывает, что «СИТИЛИНК» не будет конкурировать с «ПОЗИТРОНИКОЙ». Помимо целевой аудитории и географии присутствия, у этих проектов различаются и другие «установки». Так, дискаунтер ориентирован на оперативные продажи по низким ценам, а франчайзинговый проект — на «комфорт в выборе». Соответственно в последнем покупатели могут «пощупать» любой товар на полке (стеллаже, стойке) торгового зала, которых в «СИТИЛИНКЕ» нет. Кстати, средняя площадь дискаунтеров, которые намерена создавать компания, должна составлять около 1,5 тыс. м², а торговые точки «ПОЗИТРОНИКИ» размещаются, как правило, на 350 м².

По словам г-на Коваленко, еще в середине прошлого года прорабатывался вопрос открытия дискаунтера в Санкт-Петербурге. Однако в связи с кризисом пришлось отложить планы по географической экспансии проекта. К данному вопросу «СИТИЛИНК» рассчитывает вернуться в марте текущего года, когда будут получены первые результаты работы московского дискаунтера. Тогда же, кстати, планируется рассмотреть возможность развития проекта в Москве. Речь идет либо об открытии еще одного дискаунтера на юге столицы, либо о создании нескольких небольших «точек», наподобие центров доставки интернет-магазина Ozon.ru.

Стоит отметить, что в феврале у «СИТИЛИНКА» в Санкт-Петербурге появился фактически прямой конкурент (в том случае если компания примет решение о создании здесь дискаунтера). Речь идет о новом проекте компании «Юлмарт» — «Юлмарт-Аутпост», который предусматривает создание в Северной столице одноименной сети магазинов. По замыслу руководства компании эти магазины будут заниматься выдачей товаров, предварительного заказа покупателями посредством системы электронного резервирования ulmart.ru на сайте компании, по телефону call-центра или непосредственно с терминалов, находящихся внутри магазина. Такие торговые «точки» планируется открывать в местах с максимальной доступностью для покупателей — в непосредственной близости от станций метро и остановок общественного транспорта. Первый магазин «Юлмарт-Аутпост» открылся рядом со станцией метро «Ленинский проспект» — на Бульваре Новаторов, 10. До конца текущего года компания собирается создать в Санкт-Петербурге еще несколько таких «точек».

Первые результаты работы «СИТИЛИНКА» Сергей Коваленко оценил положительно. А в целом MERLION рассчитывает, что через полтора года проект себя окупит. Речь идет об инвестициях в размере \$4 млн.

Александр Михайлов

СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

HP

Компания HP объявила о расширении портфеля сервисных услуг для критически важных систем (Mission Critical Services) новыми, гибкими по стоимости предложениями.

СЕРТИФИКАЦИЯ И АВТОРИЗАЦИЯ

«1С-Рарус»

Программный продукт «1С-Рарус: Печать этикеток и ценников, ред. 8» получил сертификат «1С:Совместимо! Система программ 1С:Предприятие», подтверждающий соответствие типового решения требованиям, предъявляемым фирмой «1С» к программным продуктам, созданным на платформе «1С:Предприятие 8».

«АйТи» и Microsoft

Компания «АйТи» получила статус Microsoft Authorized Government Reseller.

DESTEN и HP

Компания DESTEN объявила о получении статуса HP Preferred Partner 2009.

LWCOM и Microsoft

LWCOM стала обладателем нового статуса «Торговый партнер Microsoft».

REDLAB/REDCENTER и IBM

Учебный центр компании REDLAB/REDCENTER получил статус «Авторизованного независимого поставщика услуг обучения IBM (AITP)» и стал первым независимым поставщиком услуг по подготовке специалистов к работе с серверами System x IBM.

Softkey и «1С-Битрикс»

Интернет-супермаркет программного обеспечения Softkey получил сертификат официального дистрибьютора программных продуктов компании «1С-Битрикс».

СИСТЕМНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

«1С-Рарус» и «ФОРУМ ХОЛЛ»

«1С-Рарус» автоматизировала управленческий и бухгалтерский учет в компании «ФОРУМ ХОЛЛ» с помощью программного продукта «1С:Бухгалтерия 8», в результате чего обеспечена прозрачность бизнес-процессов, оптимизированы затраты на проведение мероприятий.

«ФОРС — Центр разработки» и правительство ХМАО

Компания «ФОРС — Центр разработки» объявила о завершении работ по трем государственным контрактам, заключенным с правительством Ханты-Мансийского автономного округа — Югры. В рамках первого контракта разработаны и внедрены административные регламенты исполнения государственных функций, в том числе предоставления государственных услуг. Второй контракт предусматривал оказание консультационных услуг при создании системы «управления по результатам», позволяющей оптимизировать деятельность исполнительной власти автономного округа, в частности исключить избыточные и дублирующие функции, сформировать новые, осуществить передачу отдельных функций подведомственным организациям или другим субъектам на аутсорсинг, наладить контрольные и надзорные функции и др. Предметом третьего контракта стала разработка проекта концепции и программы мероприятий по созданию региональной системы многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг населению и организациям.

АНОНСЫ

Sun Tech Days 2009

Корпорация Sun Microsystems объявила предварительную программу международной конференции Sun Tech Days 2009, которая состоится 8–10 апреля в Санкт-Петербурге.

Организаторы конференции ожидают, что в этом году ее посетит более 1500 разработчиков ПО, студентов, преподавателей вузов и технических специалистов. Программа включила в себя около 40 докладов, посвященных, в частности, новым продуктам и обновленным релизам Sun Microsystems (OpenSolaris 2008.11,

JavaFX, NetBeans 6.5, xVM Server, MySQL 5.1 и 6.0.), и ориентирована на разную степень подготовки слушателей. В первые два дня пройдут технические доклады, мастер-классы для профессионалов. Запланирована работа стендов спонсоров конференции и представителей групп разработчиков Sun.

10 апреля состоится University Day, ориентированный на менее опытных разработчиков и студентов. Кроме того, в этот день прозвучат специальные доклады для преподавателей, аспирантов, академического сообщества. Отдельное внимание предпо-

лагается уделить университетам, их учебным программам, грантам, совместным инициативам и решениям. Особенность нынешней встречи — серия коротких докладов российских разработчиков, не являющихся сотрудниками Sun Microsystems, о собственных проектах и опыте их реализации.

Участие в конференции бесплатное. Рабочие языки — русский и английский. Место проведения — ЛЕНЭКСПО, 7-й павильон (Санкт-Петербург, Большой пр. В.О., 103). Подробности — на сайте <http://sun.ru/techdays>