кофелайк

GLOBAL CIO · ПРОЕКТ ГОДА

Оптимум-сток в Кофелайк

Управление запасами сети 900+ кофеен в 135 городах: ML-прогноз + адаптивный DBM-буфер



900+
кофеен

135
городов

190+
партнёров

240+
пользователей

Геннадий Сбытов · ИТ-директор «Кофелайк»

Проект в цифрах

кофелайк

Больше наличия в кофейнях — меньше денег, замороженных в запасах

+12%

оборачиваемость запасов

−28%

out-of-stock в кофейнях

0

стоп-листов из-за нехватки ингредиентов

135

городов присутствия Coffee Like

900+

кофеен сети

190+

партнёров-франчайзи

240+

пользователей системы

3 уровня

кофейня → партнёр → РЦ

190 владельцев — 190 способов заказывать

До проекта каждый партнёр формировал заказ сам: по опыту, в Excel или «на глаз»

1

Нет единого стандарта

Качество заказа зависело от опыта конкретного партнёра и управляющего

2

Нет картины сети

Управляющая компания не видела запасы и дефициты по 900+ кофейням

3

Нет прогноза для закупок

ТД «Логистика кофе» закупал на РЦ по экспертной оценке, а не по спросу

Мало запаса

Ходовая позиция кончилась до поставки

→ стоп-лист
→ гость без напитка
→ упущенная выручка

Много запаса

Медленные позиции лежат на полке

→ замороженные деньги партнёра
→ риск списаний
→ теснота на складе

Обе потери одновременно — **в одной и той же кофейне**

Цели проекта

Не «внедрить систему», а изменить то, как сеть управляет запасами

01

Наличие в каждой точке

Нужные товары и ингредиенты во всех кофейнях, без стоп-листов

02

Меньше дефицита

Снизить out-of-stock и упущенную выручку партнёров

03

Быстрее оборот

Повысить оборачиваемость и высвободить оборотные средства франчайзи

04

Центр закупок

Централизовать закупки в ТД «Логистика кофе» и планировать РЦ по спросу

05

Единый стандарт

Одни правила управления запасами для всех 190 партнёров

Единый контур: от барной стойки до поставщика

кофелайк

«Оптимум-сток» связывает кофейни, партнёров, распределительный склад и закупки в одной системе

900+ кофеен
продажи · остатки · товары в пути

→

190 партнёров
у каждого — своё число кофеен

→

РЦ · ТД «Логистика кофе»
централизованные закупки

→

Поставщики
заказы по реальной потребности сети

Оптимум-сток ML-прогноз · DBM-буфер · автозаказ по расписанию — на каждом уровне цепочки

Команда проекта

Кофелайк, ИТ
заказчик и владелец процесса

ООО «Хэдлайн-Ижевск»
разработчик платформы

ООО «ПрофитСпейс»
интегратор, внедрение

ТД «Логистика кофе»
оператор закупок и РЦ

DBM: буфер, который настраивается сам

Для каждой связки «кофейня × позиция» — целевой остаток с зонами «светофора»

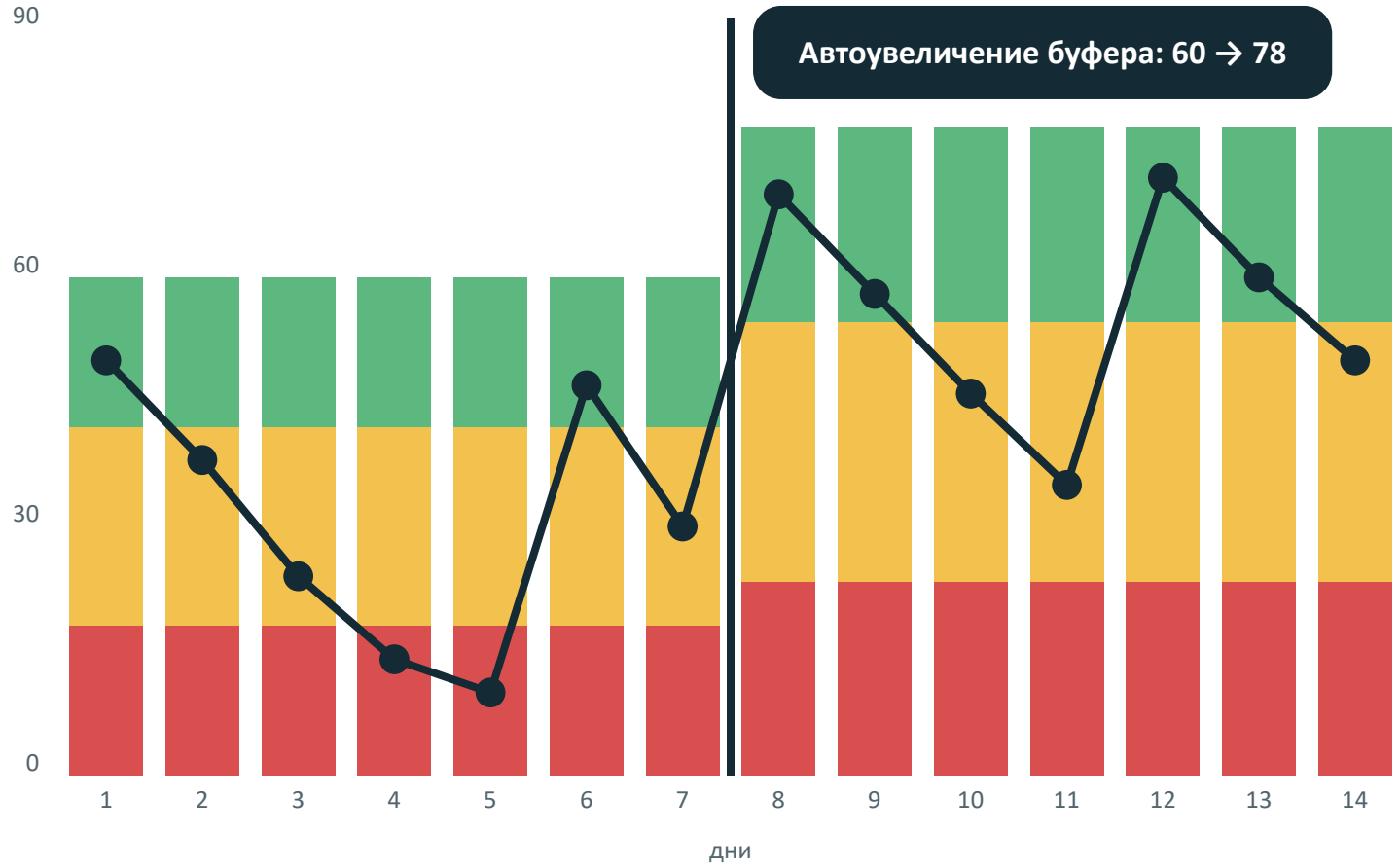


Иллюстрация принципа работы, условные данные

Красная зона

Риск обнулиться до поставки — система поднимает приоритет

Жёлтая зона

Нормальный расход между поставками — целевое состояние

Зелёная зона

Запас избыточен — если «слишком долго зелёный», буфер снижается

Линия

Фактический остаток в кофейне на конец дня

ML-прогноз + DBM = готовый заказ

кофелайк

Прогноз продаж превращается в действие партнёра, а не остаётся красивым дашбордом

1

Данные

Продажи, остатки, товары в пути по каждой кофейне

→

2

ML-прогноз

Продажи с учётом сезонности, дня недели, праздников, акций

→

3

Буфер

Корректировочные индексы поднимают или снижают целевой остаток

→

4

Потребность

Остатки, в пути, квант и график поставки, аналоги

→

5

Автозаказ

Заказ по расписанию и уведомление ответственному

Почему гибрид, а не только прогноз

Прогноз иногда ошибается — буфер DBM страхует от дефицита.

Буфер реагирует с запаздыванием — прогноз заранее предупреждает о всплеске.

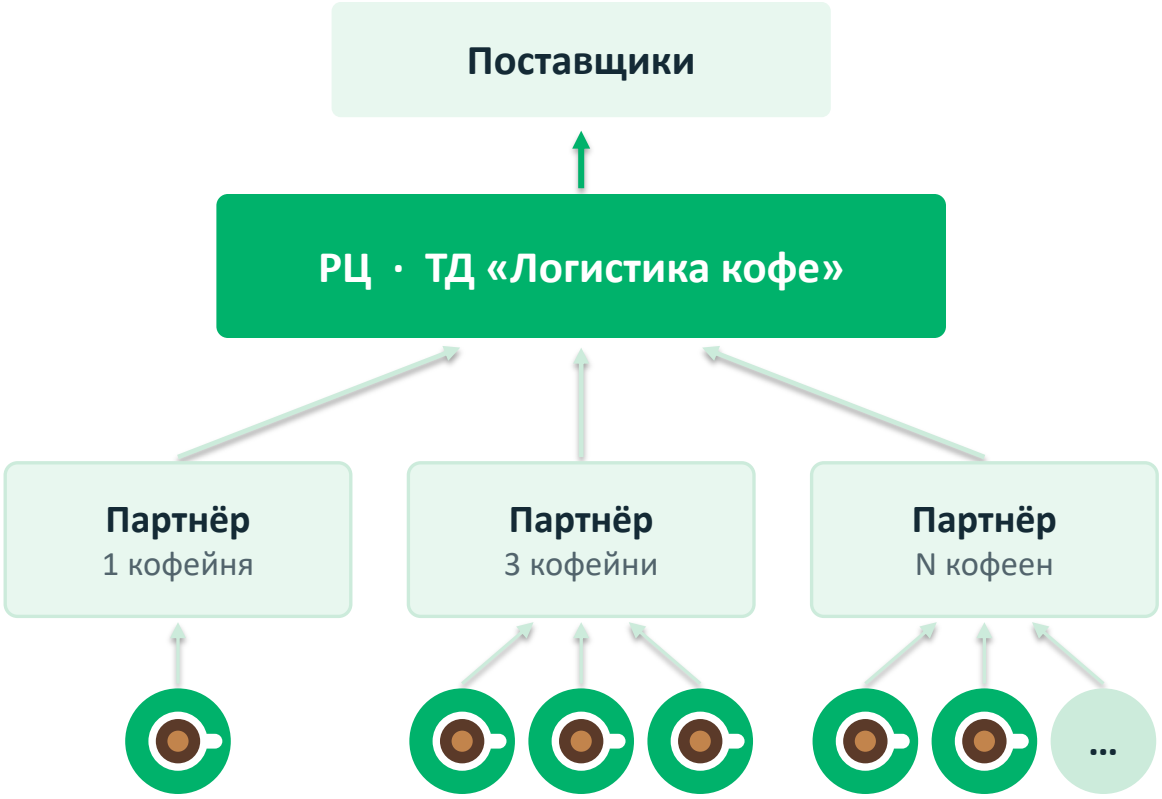
Что учитывает модель

- День недели
- Сезонность
- Праздники
- Акции и промо
- Группы аналогов
- Новые точки без истории

Три уровня планирования в одной системе

кофелайк

Потребность собирается снизу вверх: кофейня → партнёр → РЦ ТД «Логистика кофе»



Уровень 1 — кофейня (900+) · уровень 2 — партнёр (260) · уровень 3 — РЦ

Как считается потребность

Партнёр = Σ потребностей его кофеен

РЦ = собственная потребность склада
+ Σ потребностей всех партнёров

✓ **Закупки под реальный спрос**

а не «про запас» по экспертной оценке

✓ **Учёт масштаба партнёра**

от одной кофейни до сети из нескольких точек

✓ **Меньше внеплановых отгрузок**

дефицит виден заранее на каждом уровне

Как внедряли

Интегратор — ООО «ПрофитСпейс»; разработчик платформы — ООО «Хэдлайн-Ижевск»

1 Диагностика

Аудит процессов заказа, данных и причин стоп-листов

2 Настройка

Склады, номенклатура, схемы и графики поставки, политики буфера, интеграции

3 Пилот

Пилотная группа кофеен, сверка рекомендаций с фактом, тонкая настройка

4 Тиражирование

Подключение партнёров волнами, обучение 240+ пользователей

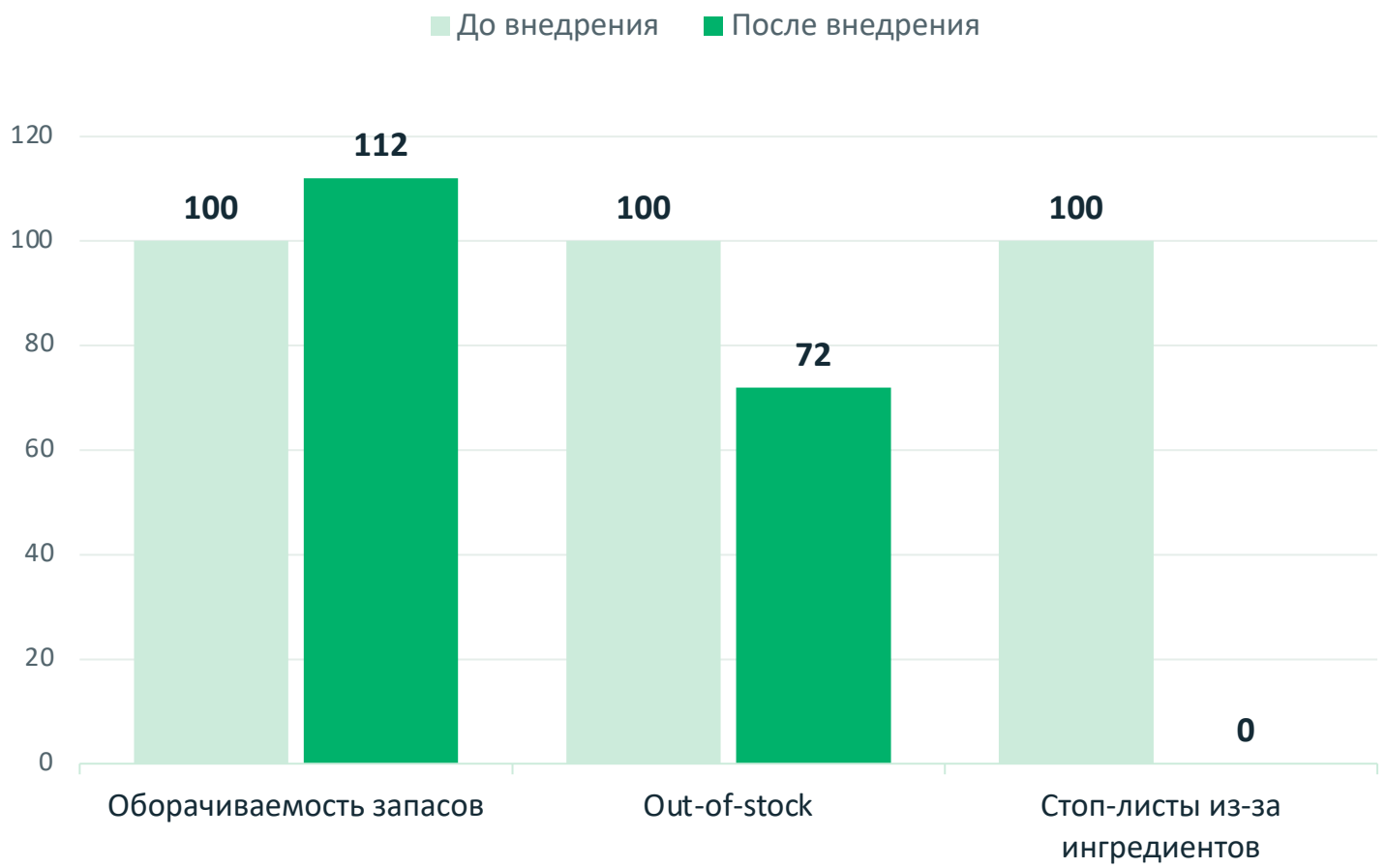
5 Централизация

Закупки через ТД «Логистика кофе», планирование пополнения РЦ

Ключ к успеху во франчайзинге — показать каждому партнёру эффект на цифрах его собственной кофейни

Результаты: больше наличия, быстрее оборот

Индекс показателя, уровень до внедрения = 100



+12% **оборачиваемость**

Запасы работают быстрее — у партнёров высвобождаются оборотные средства

–28% **out-of-stock**

Ходовые позиции реже заканчиваются до следующей поставки

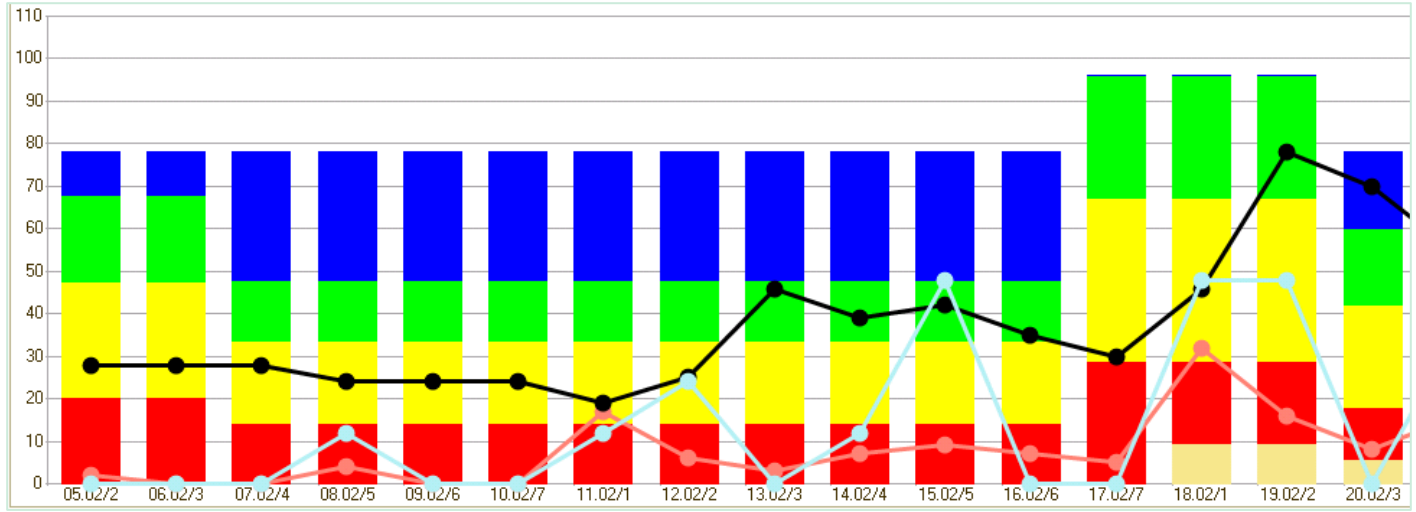
0 **стоп-листов**

Ни одного стоп-листа из-за отсутствия ингредиентов

Рабочее место: решения на основе данных

кофелайк

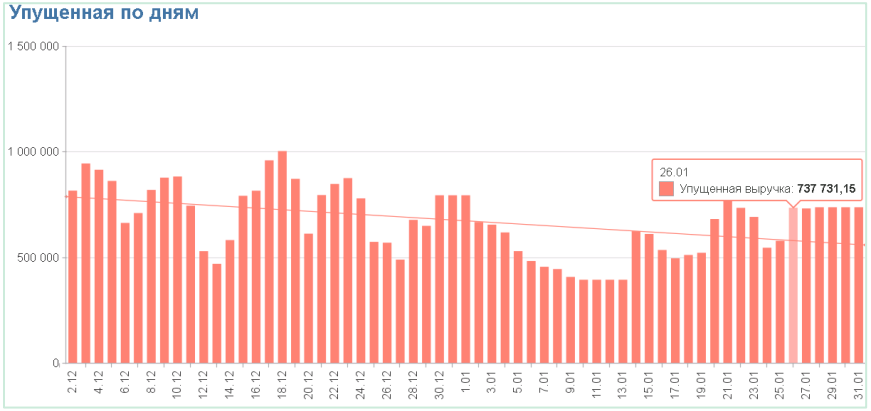
Аналитика доступна партнёру, управляющей компании и ТД — каждому в своей зоне ответственности



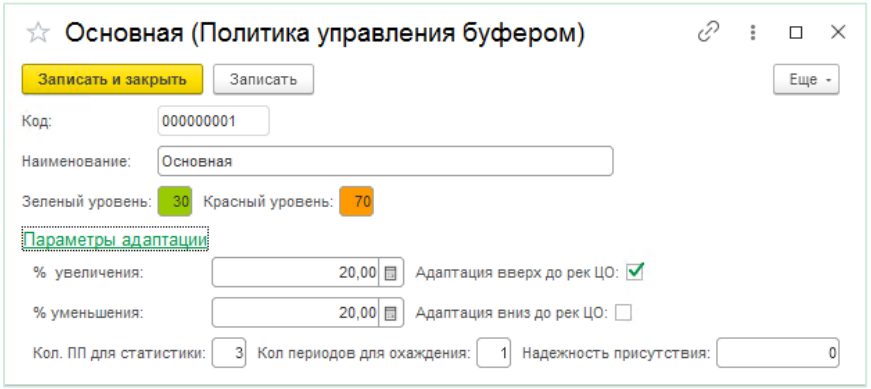
Буфер по позиции: зоны «светофора», остаток, продажи и товары в пути по дням

Отчёты и сигналы системы

- Потребности и излишки
- Упущенная выручка
- Оборачиваемость
- Падение в ноль
- «Слишком долго красный / зелёный»
- Продажи вне матрицы



Упущенная выручка: динамика по дням и лидеры дефицита



Политика буфера: границы зон и правила автоадаптации

Скриншоты из руководства пользователя «Оптимум-сток», демонстрационные данные

Ценность для каждого участника

Бизнес-эффект для всей цепочки; масштаб Coffee Like — 5 млн участников программы лояльности

Гость

400 000+ уникальных посетителей в месяц (январь–апрель 2026). Наличие ингредиентов важно для гостя.

Партнёр-франчайзи

Меньше денег в запасах, нет стоп-листов, заказ считает система, а не управляющий

Управляющая компания

Единый стандарт и прозрачность сети. Выручка партнёров — это выручка сети

ТД «Логистика кофе»

Предсказуемый спрос, закупки под реальную потребность, меньше срочных отгрузок

Сложности и как мы их решили

кофелайк

Вызов	Решение
Доверие 190 независимых партнёров	Пилот, эффект на цифрах каждой кофейни, прозрачная логика рекомендаций
Данные 900+ точек разных форматов	Ежедневный автоматический обмен, единые справочники и схемы поставки
Три уровня планирования сразу	Кофейня → партнёр → РЦ: потребность собирается снизу вверх
Скоропорт рядом с долгим хранением	Разные политики буфера, кванты, сроки годности, аналоги
Новые кофейни без истории продаж	Стартовый буфер по аналогам с последующей автоадаптацией

Чем проект полезен другим CIO

кофелайк

1 **Франчайзинг, а не своя розница**

Система управляет запасами 260 независимых бизнесов

2 **Гибрид DBM + ML**

Самонастраивающийся буфер плюс предиктивный прогноз спроса

3 **Сквозная цепочка**

Кофейня → партнёр → РЦ → поставщик в одной системе

4 **Российское облако**

Разработчик, инфраструктура и серверы — в РФ; без установки у партнёров

Где можно повторить

Кофейни и QSR · Пекарни · Аптечные сети · Магазины у дома · Любая сеть с РЦ

кофелайк

« Успех франчайзинговой сети строится на доверии, поэтому для нас было важно дать партнёрам по-настоящему удобный, прозрачный и надёжный инструмент управления запасами. Таким решением стал «Оптимум-сток»: система формирует точный прогноз закупок и наглядно обосновывает каждую цифру. Партнёры уверенно управляют своими запасами, а управляющая компания видит общую картину. И результат впечатляет — снижение дефицита на 28%, рост оборачиваемости на 12% и полное отсутствие стоп-листов из-за нехватки ингредиентов

Геннадий Сбытов

ИТ-директор «Кофелайк»

+12%

оборачиваемость

–28%

дефицит / out-of-stock

0

стоп-листов

Кофелайк · ТД «Логистика кофе» · ООО «Хэдлайн-Ижевск» (разработчик) · ООО «ПрофитСпейс» (интегратор)