



Компания ALP Group
123022, г. Москва,
Столярный пер., д.3, к.15
Телефон: +7 (495) 785-51-51
Факс: +7 (499) 253-12-11
E-mail: info@alp.ru

Новость

ALP Group завершила первичное географическое расширение партнерской сети и её настройку для предприятий ритейла

Москва, 10 февраля 2016 г. ALP Group — системный интегратор и один из ведущих российских поставщиков услуг ИТ-аутсорсинга и ИТ-аудита — объявляет о завершении этапа экстенсивного развития партнерской сети, связанного с расширением географии предоставления услуг, в том числе для ритейлеров всех направлений и операторов торговых центров. Особенности построения партнерской сети позволили ALP Group значительно укрепить свои позиции в ритейле (в 2015 году число контрактов выросло более чем на 70%), а также справиться с растущим числом запросов на ИТ-обслуживание (ИТ-аудиты и ИТ-аутсорсинг) из регионов РФ.

Сегодня партнерская сеть ALP Group работает на 120 городов и охватывает все регионы РФ. В подавляющем большинстве городов у ALP Group имеется по крайней мере два партнера высокой квалификации, позволяющей предоставлять полный спектр ИТ-услуг по схеме ИТ-аутсорсинга (поддержка торгового оборудования, настройка прикладного и инфраструктурного ПО, обслуживание рабочих мест и серверов, проведение ИТ-аудитов, обучение сотрудников и др.). Дублирование чрезвычайно привлекательно для ритейла, т.к. позволяет добиться большей надежности и качества обслуживания без увеличения стоимости.

Все партнеры ALP Group соответствуют единому набору требований, продиктованных бизнесом: работа команды специалистов 7 дней в неделю по 15 часов в сутки, жесткий SLA¹ (не более одного часа на реакцию и до трех часов на устранение проблемы на месте — даже на удаленных объектах). Это значительно более высокие требования, чем принятый на российском рынке «стандартный» уровень для аутсорсинговых компаний.

Особо отметим, что большая часть партнеров ALP Group имеет опыт обслуживания торговых точек и специфические компетенции для работы с ритейлом: хорошее знание торгового оборудования (кассы, сканеры штрих-кодов, весы, счетчики посетителей, стойки контроля доступа в помещение, системы

1 SLA — Service Level Agreement (формализованное соглашение о качестве обслуживания).



видеонаблюдения в торговых залах и др.). У этих партнеров есть бригады быстрого реагирования численностью от 3 до 10 человек, что позволяет за один-два часа устранять практически любые инциденты с критическим и высоким приоритетом, например, остановку продаж из-за отказа касс. Кроме того, партнеры имеют большой опыт взаимодействия с сервисными центрами в своих населенных пунктах, а также умеют эффективно формировать и поддерживать подменный фонд оборудования, могут самостоятельно закупать его при необходимости. Наконец, партнеры ALP Group способны провести качественную диагностику проблем заказчика и при необходимости — правильно эскалировать заявку на следующий уровень, где к ее исполнению подключаются профильные специалисты заказчика и ALP Group.

Отметим также высокую степень автоматизации закупки дополнительного оборудования, калькуляции стоимости услуг, формирования консолидированной финансовой отчетности и других отчетов за различные периоды. Благодаря использованию наработок ALP Group, для заказчика вся сеть функционирует как единый организм, четко обеспечивая оговоренный уровень сервиса в каждой точке присутствия клиента.

Сегодня типичный партнер ALP Group — это передовая для своего региона ИТ-компания, которую можно подключать к исполнению ответственных федеральных контрактов. Так, в январе-феврале 2016 года к сети присоединились компании «ВГТ-сервис» (Петропавловск-Камчатский) и «АйТи партнер – Вологда», после чего число партнеров ALP Group превысило 100. Первая компания обеспечивает, в частности, локальный сервис по контракту ALP Group с крупной российской сетью ювелирных гипермаркетов. Вторая компания, если говорить о ритейле, обслуживает в своем городе федеральную мультибрендовую сеть «Буду мамой», в которую входят специализированные магазины одежды, белья и аксессуаров для беременных и кормящих женщин. В настоящее время в эту сеть входит порядка 150 магазинов более чем в 100 городах РФ, при этом 90 магазинов в регионах обслуживает ALP Group и её партнеры.

ALP Group планирует и дальше развивать партнерскую сеть. Так, к декабрю 2017 года число партнеров увеличится в 2.5 раза, при этом расширится и территория предоставления услуг. Однако определяющим станет применение новой технологии работы, ещё повышающей уровень услуг и открывающей партнерам большие возможности для увеличения доходов и выбора стратегии развития.

За дополнительной информацией обращаться:

Оксана Мифтахетдинова, менеджер по маркетингу и PR

+7 (495) 660-28-63 (доб. 1554)

+7 (495) 785-51-51 (доб. 1554)

+7 (916) 429-666-9

1554@alp.ru



Максим Голубов, руководитель подразделения регионального развития

+7 (495) 785-51-51 (доб.4512)

maxim.golubov@alp.ru

www.alp.ru