



## Mapa klientów i ekspansji sieci sklepów Żabka mapuje rozwój i ekspansję dzięki technologii GIS

GIS to istotne narzędzie w handlu, szczególnie jeśli chodzi o wsparcie ekspansji przy wyborze placówek sieci. Doskonale zdają sobie z tego sprawę zarządzający ogólnopolską siecią sklepów Żabka, którzy, chcąc zapewnić sobie odpowiedni poziom ekspansji, postawili na rozwiązania od Esri Polska.

### CELE DZIAŁANIA

- Poprawa efektywności operacyjnej
- Minimalizacja ryzyka nowych inwestycji
- Zapewnienie wsparcia decyzyjnego w wyborze lokalizacji
- Standaryzacja procesu ekspansji sieci sklepów

### KORZYŚCI

- **Zwiększenie efektywności biznesowej** i rozwój firmy
- Optymalizacja procesu akwizycji lokalizacji sklepów
- **Wzrost efektywności pracowników terenowych** dzięki agregacji danych w jednej aplikacji
- **Usprawnienie analizy** danych demograficznych i ekonomicznych

### ROZWIĄZANIE

Technologia GIS pozwala na połączenie danych o projekcie z pozostałymi informacjami dotyczącymi jego lokalizacji, np. z danymi demograficznymi opisującymi społeczność na wybranym terenie, z analizami dotyczącymi ruchu ulicznego itp., czy informacjami o najbliższej konkurencji. **Dzięki ich wizualizacji firmy mogą rozpoznawać obszary o wysokim potencjale sprzedaży i wiedzieć, jak dotrzeć do swojej grupy docelowej.**

Współpraca Żabki z Esri Polska rozpoczęła się w 2018 roku i trwa do teraz. Aby wesprzeć proces ekspansji detalicznej sieci sklepów, wdrożono system ArcGIS na dużą skalę. Architektura rozwiązania wykorzystuje zarówno model SaaS, jak i On-Premises, obejmuje rozwiązania firm trzecich i integrację danych, by zapewnić dostęp do map, sieci dróg i danych statystycznych. Proces wyboru lokalizacji placówek obejmuje gromadzenie danych terenowych, statystycznych, behawioralnych i KPI, a także geostatystyczne modele atrakcyjności. Rozwiązanie posiada kilka integracji, w tym modele finansowe i predykcyjne innych firm. Z systemu korzysta dziś ponad 100 użytkowników, w tym menedżerowie, analitycy, pracownicy terenowi i zarząd.

**Wymiernym efektem współpracy z Esri Polska jest zwiększenie dynamiki otwarć nowych sklepów przez firmę. Po decyzji o cyfryzacji procesu ekspansji i wdrożeniu rozwiązań bazujących na GIS osiągnęła ona poziom ponad 1 tys. otwarć nowych sklepów w roku i wynik ten utrzymywany jest już od 4 lat.** Tak dynamiczny rozwój, osiągnięty dzięki implementacji rozwiązań bazujących na GIS, nie mógł ująć uwadze jury konkursu **Special Achievement in GIS Awards 2023**. Grupa Żabka dołączyła do grona polskich laureatów wyróżnienia za najlepsze wykorzystanie technologii Esri.

*Ekspansja to niezwykle ważna część działań Żabki - firmy chcącej nieustannie się rozwijać. Wyzwania, z którymi się mierzymy to m.in. analiza i ocena potencjału nowych lokalizacji. Dlatego niezwykle pomocne jest wsparcie, które oferuje GIS. Daje nam pewne i wiarygodne narzędzie do wielopłaszczyznowego analizowania różnych lokalizacji i tym samym umożliwia podejmowanie trafnych decyzji, zarówno na poziomie menadżerskim, jak i operacyjnym. Wizualizacja na mapach, analiza przestrzenna oraz przetwarzanie i gromadzenie dużej ilości danych to czynniki, które nie tylko pozwalają nam na komfortową pracę i szybki dostęp do informacji, ale również na planowanie dalszego rozwoju.*

**Waldemar Lisiewicz**

dyrektor ekspansji Żabka Polska

### UCZESTNICZY PROJEKTU

Żabka Polska | Esri Polska