

# **Ekspansja wspierana rozpoznaniem lokalizacji w IMMO Muszkieterowie**

*Geomarketingowy System Wsparcia Ekspansji od Esri wdrożony w IMMO Muszkieterowie.*

**Grupa Muszkieterów to największe europejskie zrzeszenie niezależnych przedsiębiorców, które zarządza siecią niemal 4000 punktów handlowych i usługowych, działających pod szyldami Intermarché i Bricomarché. W 2021 roku Grupa wypracowała ponad 13 proc. wzrostu obrotów w Polsce. Czynnikiem wpływającym na tak świetny wynik jest z pewnością działalność jednej ze spółek, działającej w ramach Grupy – IMMO Muszkieterowie Polska sp. z o.o., która dedykowana jest do wyłącznej obsługi Grupy w zakresie rozwoju sieci punktów sprzedaży oraz zarządzania nieruchomościami. Stale doskonaląc swój proces podejmowania decyzji biznesowych spółka właśnie wdrożyła Geomarketingowy System Wsparcia Ekspansji od Esri, który z pewnością przyczyni się do dalszych wzrostów w Grupie.**

Do głównych zadań spółki IMMO Muszkieterowie należy m.in. pozyskiwanie najlepszych terenów pod realizację inwestycji polegających na wybudowaniu obiektów z przeznaczeniem na działalność handlowo-usługową Grupy, poszukiwanie obiektów i lokali w celu prowadzenia tej działalności czy sprzedaż nieruchomości Grupy. Przez szereg lat swej działalności zespół wypracował w tym zakresie najwyższe światowe standardy działania. Jednak wraz ze wzrostem ilości danych, które można i warto uwzględnić w tym procesie, oraz coraz szybszymi i często nieprzewidywalnymi zmianami na rynku, podejmowanie kluczowych decyzji stawało się coraz bardziej skomplikowane.

## **Lokalizacja typowana cyfrowo**

Dlatego, chcąc uprościć te działania, przyspieszyć proces

decyzyjny i zapewnić mu wyższą rentowność, IMMO Muszkietierowie zdecydowało się na jego scyfryzowanie poprzez wdrożenie systemu, który wsparłby działalność spółki. To skłoniło firmę do poszukiwań rozwiązania gwarantującego najwyższą, światową jakość, jednocześnie elastycznie odpowiadając na jej skonkretyzowane oczekiwania – co z kolei znalazłoby przełożenie na benefity w postaci wyższych zwrotów z inwestycji w konkretne sklepy Grupy. Dzięki posiadaniu pewnego doświadczenia z systemami tego typu, spółka miała już zebrane spostrzeżenia i konkretne wytyczne względem poszukiwanego narzędzia. Wraz z nimi przystąpiła do wyboru dostawcy.

*Rozpoczęty w 2020 roku proces poszukiwań dostawcy rozwiązania był wieloetapowy i rozbudowany – przyznaje Magdalena Trusewicz, Kierownik Działu Analiz i Badań Rynku w IMMO Muszkietierowie Polska Sp. z o.o. – Podeszliśmy do tego zagadnienia bardzo szeroko, by wybrać spośród bogatej oferty rynkowej najbardziej pasujące do naszych potrzeb rozwiązanie. Po ponad roku działań w tym zakresie zdecydowaliśmy się na wybór oferty zaproponowanej nam przez Esri Polska.*

## **System Wsparcia Ekspansji**

Esri zaproponowało spółce IMMO Muszkietierowie promesę realizacji dedykowanego Geomarketingowego Systemu Wsparcia Ekspansji (SWE). Rozwiązanie bazuje na *know-how* Esri, wynikającym z dotychczasowych wdrożeń i najlepszej technologii analiz przestrzennych ArcGIS. Zawarto wieloletni kontrakt, który został podzielony na kilka faz. W pierwszej z nich Esri przystąpiło do stworzenia systemu i zasilenia go danymi, pomocy w analizie ich jakości oraz wypracowania modeli atrakcyjności lokalizacji. Esri odpowiada również za hosting wdrożonego rozwiązania i utrzymanie systemu, bieżące reagowanie na aktualne potrzeby i rozwój całego narzędzia. W efekcie klient otrzymał system, który nie jest skończoną, zamkniętą całością, ale rozwiązaniem, które „żyje”, tzn. rozwija się wraz z potrzebami firmy i zmianami w otoczeniu.

Wdrożone rozwiązanie składa się z kilku aplikacji, które mają za zadanie realizowanie poszczególnych ról w dziale ekspansji – zarówno tych analitycznych, jak i menedżerskich, wspierając tym samym pełen proces realizowany przez IMMO Muszkieterowie od momentu zbierania danych, poprzez ich analizę, aż do etapu podejmowania decyzji. By wdrożenie przebiegło bezproblemowo, Esri przeprowadziło szereg szkoleń, które pozwoliły przekazać kompetencje dotyczące oprogramowania ArcGIS oraz związane z obsługą systemu dedykowanego spółce, co bynajmniej nie zakończyło kontaktów pomiędzy obiema firmami, gdyż Esri na bieżąco wspiera działanie i rozwój wdrożonego rozwiązania.

Cały proces wdrożenia trwał ok. 40 tygodni, co jest warte podkreślenia biorąc pod uwagę konieczność przeniesienia do aplikacji procesów, które w ramach IMMO Muszkieterowie wypracowane i doskonalone były przez lata i są unikatowe, a ich cyfryzacja wymagała działań od podstaw. Za całość odpowiadało kilka zespołów merytorycznych i technicznych.

### **Spektrum korzyści**

W efekcie tych działań IMMO Muszkieterowie otrzymało rozwiązanie, które:

- daje dostęp do najlepszej jakości aktualnych map, danych demograficznych i behawioralnych oraz modeli atrakcyjności o charakterze statystyczno-geograficznym,
- usprawnia i przyspiesza proces podejmowania decyzji w oparciu o zweryfikowane i prawdziwe dane dla dowolnego miejsca w Polsce,
- pozwala poznać pełen kontekst analizy potencjału wybranych punktów – możliwych przyszłych lokalizacji placówek handlowych,
- w oparciu o dostępne dane pozwala przewidywać nie tylko bieżący, ale i przyszły potencjał określonych lokalizacji, zgodnie z prognozowanym rozwojem ich otoczenia.

Generowane przez system raporty uwidaczniają zarówno potencjał demograficzny danego obszaru, jak i pozwalają na przedstawienie dla niego prognoz na przyszłość w kontekście konkurencji, zmian w zakresie infrastruktury (np. drogowej) i szeregu innych czynników.

*– Ekspansja Grupy Muszkieterów na przestrzeni najbliższych lat to ukierunkowanie działań tej organizacji tak, aby skutecznie zajmować miejsce na rynku, optymalnie koncentrując zasoby w stosunku do oczekiwanego tempa rozwoju sztyldów Grupy w Polsce. Jesteśmy przekonani, że narzędzia zawarte w budowanym wspólnie z Esri Polska Systemie Wsparcia Ekspansji dadzą nam spectrum możliwości zarówno w zakresie analityki przestrzennej, jak i wsparcia zarządzania procesem inwestycyjnym – mówi Magdalena Trusewicz.*

### **Pełna kompleksowość**

Wdrożone w IMMO Muszkieterowie narzędzie to rozwiązanie wyjątkowe, ponieważ w całości zostało zrealizowane przez Esri Polska – od etapu jego zaprojektowania, poprzez zasilenie danymi, hosting, utrzymanie systemu i gwarancję dla niego. To dodatkowa korzyść dla klienta, gdyż ten zyskuje jednego sprawdzonego partnera, który odpowiada za całość wdrożonego rozwiązania, znając w pełni proces biznesowy nabywcy, i przez cały okres trwania współpracy może służyć wsparciem, wiedzą oraz doświadczeniem.

*– Zaimplementowany przez nas system może wspierać procesy występujące w szeregu firm, których jednym z kluczowych czynników rozwoju jest lokalizacja – mówi Karol Sawicki z Esri Polska. – Analityka przestrzenna w systemach klasy GIS (Geographic Information Systems) podnosi sprawdzalność inwestycji w nowe sklepy czy punkty usługowe o kilkadziesiąt procent. Wizualizując na mapach zachowania konsumentów, działania konkurentów oraz informacje od pracowników, takie firmy oszczędzają czas i pieniądze na zmieniającym się dynamicznie rynku – konkluduje Karol Sawicki.*