

20 ноября 2019

ГК «КОРУС Консалтинг» заняла 11-ю позицию в рейтинге крупнейших игроков ИТ-рынка для ритейла

ГК «КОРУС Консалтинг» по итогам 2018 года заняла 11-е место в рейтинге крупнейших игроков ИТ-рынка для ритейла, по версии портала TAdviser. ИТ-компания увеличила выручку на 19%, что обеспечило рост сразу на четыре строчки.

Выручка ГК «КОРУС Консалтинг» от проектов для розничных сетей по результатам 2018 года составила порядка 1,17 млрд. рублей, что на 18,6% превышает аналогичный показатель годом ранее. В минувшем году компания реализовала ряд крупных проектов для таких известных международных и федеральных ритейлеров, как [«О'КЕЙ»](#), X5 Retail Group, «Магнит», [«Петрович»](#), [BNS Group](#), [Mr.Doors](#), [Henderson](#), [Familia](#), [«Яндекс.Маркет»](#), [«Лента»](#), [«Кораблик»](#) и [«Утконос»](#).

Как отмечают аналитики, в отрасли продолжается глубокая цифровая трансформация, ритейл-сети активно ищут новые формы эффективного взаимодействия с потребителями. По данным [опроса TAdviser](#), лидеры рынка инвестируют в ИТ до 7% от валовой прибыли – преимущественно на digital-инструменты. Сегодня в фокусе ведущих розничных сетей – программы лояльности, персонализация предложений, анализ продаж и товародвижения, контроль затрат, оптимизация операционной деятельности и модернизация логистики – то есть, всё, что сокращает издержки и обеспечивает покупателям персонализированный опыт. Помимо этого, сильное влияние на отрасль по-прежнему оказывает государство, которое



вводит новые инициативы и регулирующие требования.

Обладая полной информацией о рынке и вызовах, с которыми уже сейчас сталкивается бизнес, компания «КОРУС Консалтинг» расширила линейку ИТ-решений для торговых сетей. В 2018 году она представила решения по цифровой маркировке товаров, открыла новое направление – [практику систем ценообразования](#), а также заключила [партнёрство с Symphony RetailAI](#), одним из ведущих производителей программных решений для глубокой аналитики клиентских данных, персонализированного маркетинга, управления мерчандайзингом и категориями.

«В минувшем году наша команда реализовала несколько высокотехнологичных проектов в ключевых для ритейла направлениях. Среди них – выстраивание омниканальной ИТ-инфраструктуры для крупных игроков e-commerce, автоматизация управления складом, оптимизация цепочек поставок, а также внедрение аналитических инструментов для прогнозирования спроса в магазинах, – отмечает **Геннадий Тарантасов, руководитель направления «Ритейл» ГК «КОРУС Консалтинг»**. – Сегодня на рынке розничной торговли мы наблюдаем, как лидирующие игроки активно формируют собственные ИТ-команды. Многие ритейлеры уже самостоятельно внедряют и развивают решения, накапливают опыт, однако наиболее сложные проекты по-прежнему предпочитают доверять ИТ-поставщикам, которые обладают передовым опытом и многолетней экспертизой создания инструментов для достижения целевых финансовых показателей».