

01 октября 2025

Как на 86% ускорить планирование ассортимента: кейс «Лемана ПРО»

Российский ритейл находится в фазе цифрового переосмысления: автоматизация, точность данных и аналитика стали обязательными условиями стабильности бизнеса. Когда ассортимент насчитывает десятки тысяч SKU, оперативное обновление данных – базовый минимум.

Совместно с «КОРУС Консалтинг» команда «Лемана ПРО» создала инструмент, который значительно ускорил планирование коммерческих зон и превратил ручную рутину в цифровой процесс.

Предпосылки проекта

«Лемана ПРО» — лидер российского рынка DIY, сеть насчитывает более сотни магазинов, 11 дарксторов и 6 распределительных центров.

На входе в каждый гипермаркет располагаются РАС-зоны (Plan d'Action Commercial) — ключевые коммерческие площадки, где формируется представление покупателя о бренде и ассортименте. Продажи в РАС-зонах дают значимую долю выручки, но управление ими велось вручную через Excel. Это занимало недели и не позволяло контролировать актуальность данных в режиме реального времени.

Выбор подрядчика

Для реализации задачи «Лемана ПРО» выбрала «КОРУС Консалтинг» — команду с 25-летним опытом цифровизации процессов в ритейле, разработки аналитических систем и создания пользовательских инструментов под реальные бизнес-сценарии.

Истории успеха Familia, СТД «Петрович», Askona, Галамарт, Дикси, РИВ ГОШ и других клиентов «КОРУС Консалтинг» стали гарантией того, что проект будет реализован в срок и с уровнем качества, соответствующим уровню федерального ритейлера.

Поставленная задача

- Обеспечить прозрачность данных и быстрый обмен между центральным офисом и магазинами.
- Позволить нескольким сотням сотрудников одновременно работать с информацией.
- Исключить ошибки ручного ввода и ускорит процесс планирования.

Решение

- Разработано автоматизированное рабочее место для управления РАС-зонами.
- Данные о товарах, ценах и остатках вводятся и обновляются в режиме реального времени.
- Сотрудники магазинов и центрального офиса видят единый источник правды.

Результаты

с 14 до 2

дней сократилось время на заполнение данных

до 1%

снизилось количество ошибок в данных

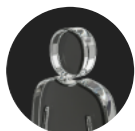
На 86%

быстрее планирование ассортимента

Потенциал проекта

1. Благодаря проработанной ИТ-архитектуре, решение быстро адаптируется под новые бизнес-задачи и создает точки роста. Например, другие коммерческие зоны: центральные подиумы и РАС-маркетплейс.
2. Проект сформировал основу будущей работы с Big Data: собранные системой данные открывают возможности для аналитики, помогают выявлять узкие места и принимать обоснованные стратегические решения на уровне руководства.

Отзыв клиента



Евгений Подъявилов,
руководитель проектов
коммерческих операций
«Лемана ПРО»

Новый инструмент позволяет повысить не только повысить операционную эффективность для компании, но и качество обслуживания клиентов. Теперь у сотрудников, благодаря планированию и мониторингу с помощью системы, всегда есть актуальная информация о наличии и количестве товаров в РАС-зоне.

