

14 сентября 2020

«КОРУС Консалтинг» помогает увеличить прибыль ритейлеров с помощью платформы ценообразования Competera

ГК «КОРУС Консалтинг» заключила партнерское соглашение с производителем решений для оптимизации ценообразования Competera. Партнерство позволит ИТ-компаниям расширить продуктовую линейку для клиентов из ритейл-бизнеса, а вендору – получить сильного партнера-эксперта на российском рынке.

«КОРУС Консалтинг» с 2018 года консультирует игроков рынка розничной торговли по [оптимизации стратегий ценообразования](#) и увеличению финансовой эффективности бизнеса. Эксперты направления «Ценообразование» реализуют проекты, в которых проводят аудит действующих ценовых стратегий, создают новые методологии ценообразования и внедряются промышленные технологические инструменты для увеличения прибыли и товарооборота.

Созданная в 2014 году, Competera – это ИИ-платформа, помогающая ритейлерам формировать оптимальные цены для любых товаров. Используя передовые технологии машинного обучения в сочетании с доказанными эконометрическими методами, Competera позволяет компаниям



поддерживать правильное ценовое восприятие и добиваться видимого роста основных бизнес-показателей уже через 2-4 недели после внедрения. При этом каждая ценовая рекомендация решения основана на более чем 50 факторах и товарных кросс-зависимостях.

«Последовательная реализация стратегии и тактики ценообразования должна поддерживаться мощным ИТ-инструментом, который не только автоматизирует трудоёмкие задачи по операционному управлению ценами, но и обеспечивает оперативную реакцию на изменения спроса на рынке с учетом действий конкурентов. Платформа, которую предлагает Competera, реализует алгоритмы искусственного интеллекта и машинного обучения, способных учитывать десятки факторов, влияющих на спрос, и взаимосвязи между ними. Десятки розничных сетей из Европы, России и стран СНГ получили более 3-5% прироста к валовой прибыли от использования инструмента. Объединив экспертный опыт «КОРУС Консалтинг» и технологии Competera, мы помогаем клиентам достигать больших результатов за счет комплексного решения: консалтинг по стратегии и тактике ценообразования с внедрением инструмента управления ценами «под ключ», – комментирует **Сергей Воробьев, руководитель направления ценообразования департамента аналитических решений ГК «КОРУС Консалтинг».**

«Из нашей ежедневной практики могу сказать, что решениям на основе искусственного интеллекта все еще приходится бороться за доверие своих клиентов, в нашем случае – ритейлеров. Но эта борьба становится намного легче и, что важно, эффективнее для самого клиента, как только у вас появляется партнер. Партнер с многолетним успешным опытом

консультирования и внедрения разнообразных передовых инструментов в жизнь бизнеса, такой как “КОРУС Консалтинг”. Я верю, что именно синергия наших подходов – стратегического консалтинга и готового инструментария для ритейлера – помогает не просто добиваться результатов, но делать их максимально ощутимыми для бизнеса. Экспертиза, технология, взаимопомощь и доверие между всеми участниками процесса – это и есть формула успешной инновации», – говорит

Александр Галкин, CEO платформы ценообразования Competera.