

28 августа 2018

# «КОРУС Консалтинг» расширяет возможности облачного сервиса для прогнозирования спроса KORUS | Forecast

**ГК «КОРУС Консалтинг» расширяет возможности собственного облачного сервиса KORUS | Forecast на базе Microsoft Azure с помощью трёх модулей, которые закрывают задачи планирования промо-акций, выявления причин дефицита товара на полках магазинов и выбора местоположения для открытия новых точек продаж.**

Облачный сервис KORUS | Forecast, разработанный специалистами «КОРУС Консалтинг», предназначен для крупных и средних розничных сетей и используется для автоматического расчета прогноза спроса на уровне товара и магазина. Сервис работает на базе платформы для обработки больших массивов данных Hadoop и построен на основе лучших мировых практик, современных математических алгоритмов и методов машинного обучения, использует в своей работе как внутренние данные ритейлера, так и внешнюю информацию, например, конкурентное окружение.

Теперь с помощью дополнительных модулей [KORUS | Forecast](#) возможно закрыть целый спектр задач от оперативного выявления причин Out-of-stock и планирования маркетинговых активностей до выбора наилучшего местоположения для открытия нового магазина.

KORUS | OSA – это облачный сервис по оперативному выявлению причин дефицита, позволяющий моментально реагировать на показатель Out-of-Stock и снижать упущенные продажи. На основании почасового анализа чеков, промо-акций, остатков и графиков заказов сервис оценивает доступность товара на полке, определяет, на каком уровне произошла ошибка (проблема мерчандайзинга, сервиса поставщиков или прогнозирования) и на этом основании отправляет руководству сети рекомендации по корректирующим действиям. Возможности решения также помогают в режиме реального времени сформировать широкий спектр аналитической отчётности для топ-менеджмента: упущенные продажи, процент доступности продукции, динамика и сравнение показателей в разрезе форматов и регионов.

Решение KORUS | Promo Analysis предназначено для крупных и средних розничных сетей и используется для прогнозирования эффекта от промо-акций на уровне каждого товара и магазина, позволяет грамотно оптимально планировать рекламные активности (от определения целей и сроков до составления бюджета), отслеживать их проведение и составлять аналитическую отчётность для визуализации. Использование данного решения помогает ритейлерам снизить затраты на рекламные кампании, увеличить трафик посетителей магазинов, повысить лояльность покупателей и выбрать наиболее эффективный промо-инструмент в соответствии с маркетинговыми целями.

Ещё один сервис в линейке решений по прогнозированию спроса – KORUS | GIS, позволяющим проводить геомаркетинговый анализ. Сервис анализирует варианты географического расположения торговой зоны, конкурентное окружение, плотность транспортных потоков, пешеходную доступность, удобство парковок и подъездных зон, выявляя потенциальные зоны для открытия новых магазинов с учётом влияния внешних факторов. Возможности сервиса позволяют ритейлерам прогнозировать ключевые экономические показатели, снижать затраты на первых этапах разработки

местности и разрабатывать эффективную маркетинговую стратегию.

«Наше собственное решение KORUS | Forecast, разработанное в минувшем году, уже успело доказать свою состоятельность на рынке – пилотный проект в [сети «Кораблик»](#) продемонстрировал первые финансовые результаты внедрения. Мы ожидаем, что благодаря широким возможностям новых облачных сервисов руководители получают конкурентное преимущество в виде инструмента, который помогает в принятии правильных решений при возникновении дефицита товара, планировании промо-акций и расширения торговой сети», – рассказывает **руководитель направления систем оптимизации департамента ERP ГК «КОРУС Консалтинг» Константин Доброток.**