

06 декабря 2017

«КОРУС Консалтинг» создал облачный сервис для прогнозирования спроса в ритейле и дистрибуции

ГК «КОРУС Консалтинг» разработала облачный сервис **KORUS | Forecast**, позволяющий FMCG-ритейлерам и дистрибуторам прогнозировать спрос на товары на новом уровне. Сервис развернут на платформе Microsoft Azure и сочетает современные технологические решения и многолетний опыт системного интегратора в автоматизации предприятий различных секторов экономики.

KORUS | Forecast – это облачный сервис прогнозирования высокой точности, созданный с применением уникальных методов очистки (pre-processing) и преобразования данных. Сервис автоматически производит прогноз спроса для каждого товара и/или магазина сети на каждый день, на выбранный горизонт в будущем, без ограничений по объёму данных и производительности и учитывает, как внутренние данные ритейлера и дистрибутора (используются все исторические данные вплоть до чека), так и внешние, такие, например, как конкурентное окружение.

Сервис работает с сырыми данными ритейлера/дистрибутора, что позволяет практически полностью снять нагрузку по преобразованию данных на стороне заказчика. Все вычисления и преобразования выполняются в специально спроектированном хранилище сырых данных в облаке экспертами «КОРУС Консалтинг».



KORUS | Forecast сочетает новую методологию и предлагает особенную экономическую модель расчета эффективности. Методология состоит в анализе текущей ситуации у ритейлера/дистрибутора по уровню списаний товаров, уровню Out-of-Stock и затрат на хранение товаров за определенный период. Затем производится математическое моделирование улучшения показателей при применении прогноза, рассчитанного в сервисе.

Финальным шагом становится пилотный проект продолжительностью один месяц – доказательство экономического эффекта на выбранных пилотных объектах. В случае успеха всех трех шагов, клиенту предлагается далее использовать сервис в более широком объеме за ежемесячную оплату с выделенной линией поддержки экспертов «KORUS Консалтинг».

«Уже сейчас сервисная модель становится нормой при решении оптимизационных бизнес-задач, в том числе, в прогнозировании спроса. Если раньше требовались годы и десятки миллионов рублей инвестиций, прежде чем можно было увидеть экономический результат от внедрения оптимизационных систем, то сейчас, с появлением облаков и сервисного подхода, счет идет на месяцы, а первоначальные затраты не требуются, — комментирует **Константин Доброток, руководитель направления систем оптимизации департамента ERP ГК «KORUS Консалтинг».** — Сочетание новой методологии и экономической модели эффективности KORUS | Forecast позволяет быстро получить эффект, равный 0,3-0,5% от оборота ритейлера/дистрибутора за счет оптимизации страховых запасов, снижения уровня списаний и out-of-stock, что в текущей непростой экономической ситуации может оказаться сильным оружием конкурентной борьбы на рынке».