

29 мая 2023

## «КОРУС Консалтинг» инвестировал в создание ИТ-стартапа KeepRise

*ГК «КОРУС Консалтинг» выпустила на рынок ИТ-стартап KeepRise, который специализируется на автоматизации ценообразования. Новая компания будет работать в сегментах федерального и регионального ритейла.*

Практика автоматизации ценообразования в «КОРУС Консалтинг» стартовала в 2020 году. В компанию пришла опытная команда, которая, используя ресурсы и инвестиции «КОРУС Консалтинг», за три года развила направление до состояния прибыльного бизнеса. Изначально проекты строились на базе платформ международных вендоров - SAS и Competera. Так специалисты реализовали ряд проектов в розничной сети магазинов бытовой техники и электроники «Центр», сервисе доставки продуктов [«Самокат»](#) и торговом доме [«Вимос»](#).

После ухода иностранных игроков с российского рынка в 2022 году стало понятно, что альтернатив западным решениям в области автоматизации ценообразования нет. В результате команда разработала собственный продукт KeepRise, который соответствует международному уровню систем этого класса. Теперь направление выделилось в самостоятельную компанию, в списке клиентов которой уже есть два региональных и три федеральных ритейлера с общей выручкой более 100 миллиардов рублей.

Платформа KeepRise предназначена для компаний из отраслей FMCG, drogerie, фармацевтика, DIY, а также других сегментов ритейла. Решение анализирует внешние и внутренние данные (цены, динамику спроса, курсы валют и т.д.) и позволяет формировать оптимальные цены в разных торговых точках, повышая их эффективность. Алгоритм определяет цену на товар в



автоматическим режиме, при этом позволяя пользователю самостоятельно формировать правила, корректировки и ограничения. Кроме того, есть возможность не только выполнять расчет, но и контролировать, корректировать и согласовывать принятие изменений в процессе изменений цен на товары. Решение позволяет не только ускорить расчеты, но и дает возможность топ-менеджерам компаний анализировать, как ценовые изменения влияют на финансовые показатели всего бизнеса.

Использование платформы KeepRise позволяет увеличить выручку каждой торговой точки (от 5% и выше) и повысить общую маржинальность торговой сети (от 2% и более). Платформа оптимизирует бизнес-процессы: кратно увеличивает количество тестируемых ценовых гипотез за счет скорости вычисления, сокращает время создания одного сценария ценовой кампании на 90% и время для пересчета цен на 75%. Также KeepRise дает возможность увеличить объем обрабатываемой номенклатуры на 70%.



Александр Семенов

генеральный директор ГК  
«КОРУС Консалтинг»

KeepRise – уже третий ИТ-стартап, который появился на базе платформы «КОРУС Консалтинг». В компанию приходят талантливые сотрудники с опытом и знаниями, и мы даем им необходимую базу для развития: вместе проверяем работоспособность идеи, помогаем собрать команду, выстроить процессы продаж и маркетинга, найти финансирование и сделать первые шаги на рынке. Когда эти этапы успешно пройдены, и проект готов к росту и масштабированию, мы выделяем стартап в отдельный бренд, чтобы дать больше мобильности и гибкости в принятии решений.





Павел Ворошилов  
коммерческий директор  
KeepRise

Компаниям необходимы инструменты, которые помогут оперативно подстраиваться под текущие изменения рынка. Модульная архитектура нашей платформы позволяет адаптировать различные блоки под меняющиеся бизнес-задачи в области ценообразования. Каждый модуль может быть инсталлирован в ИТ-контур заказчика, а кастомизация не требует перестройки всей системы. Это позволяет адаптировать наше решение под любого клиента, будь то крупный федеральный ритейлер, небольшая региональная торговая компания или бизнес, работающий в сегменте B2B.

