

19 августа 2005

## **«КОРУС Консалтинг» помогает региональной сети строить бизнес национального масштаба**

**Компания «КОРУС Консалтинг» начала проект по автоматизации группы предприятий «Кенгуру» на базе вертикально интегрированного решения для розничных сетей Retail for Ахарта. ERP-система станет важным инструментом управления маркетинговой стратегией, с помощью которой руководство планирует расширить бизнес до федерального уровня.**

Компания «КОРУС Консалтинг» начала проект по автоматизации группы предприятий «Кенгуру» на базе вертикально интегрированного решения для розничных сетей Retail for Ахарта. ERP-система станет важным инструментом управления маркетинговой стратегией, с помощью которой руководство планирует расширить бизнес до федерального уровня.

«Когда работаешь в регионах, политика компании по отношению к покупателям становится ключевым фактором успеха, ? рассказывает генеральный директор группы предприятий «Кенгуру» Максим Тверской. ? В регионах представлено множество социальных групп, различающихся по уровням дохода, предпочтениям, мотивационным факторам, но при этом посещающих одни и те же магазины. Добавим к этому региональные



различия по менталитету между этими группами – и получим чрезвычайно сложную и разрозненную картину, которую, тем не менее, необходимо учитывать при проведении маркетинговой политики. В одном регионе часть покупателей привлекают скидки на товар, а в другом регионе сходную социальную группу мотивирует широкий товарный ассортимент. Проблема в том, чтобы отследить все это и поощрить и тех, и других».

Это одна из причин, по которым руководство «Кенгуру» решилось на комплексную автоматизацию бизнеса. Использование Retail for Axapta позволит оптимизировать графики проведения маркетинговых мероприятий и специальных программ лояльности, ввести диверсификацию скидок по различным критериям, передавать информацию в единую базу данных, а оттуда – в систему управления торговым залом; разрабатывать и анализировать сценарии проведения рекламных акций, контролировать затраты, оценивать эффективность маркетинга в целом, вести справочник покупателей и использовать различные виды дисконтных карт одновременно.

«Система будет поддерживать нашу стратегию по расширению бизнеса за счет эффективной маркетинговой политики, ? рассказывает директор по технологии «Кенгуру» Максим Тарасовский. ? Обмен опытом с зарубежными коллегами позволил нам убедиться в том, что мы избрали верное направление, а новая ERP-система позволит нам двигаться в этом направлении быстрее и увереннее».

Новой информационной системой будут охвачены центральный офис, магазины, склады, распределительный центр и оптовая база ритейлера.

Проект по ее внедрению будет проходить в несколько этапов. На первом этапе осуществляется внедрение модуля «Управление торговлей и логистикой», в который входит блок по автоматизации маркетинговых акций. Другие блоки этого модуля позволят «Кенгуру» автоматизировать взаиморасчеты с поставщиками и клиентами, процессы управления товародвижением и ассортиментом, продажами, отношениями с поставщиками и клиентами, процессы обратной логистики и транспортировки, а также управления ценообразованием. Это повысит контролируемость бизнес-процессов и позволит снизить себестоимость продукции.

На втором этапе проекта будут автоматизированы финансовые потоки «Кенгуру», что позволит руководству оперативно получать консолидированную отчетность необходимую для принятия адекватных управленческих решений.

«Руководство «Кенгуру» очень грамотно выстраивает политику – как в области маркетинга, так и в сфере логистики, - говорит член совета директоров компании «КОРУС Консалтинг» Денис Свердлов. - Демонстрация приверженности покупателям помогает «Кенгуру» завоевать симпатии клиентов, а логистика выступает стержнем бизнес-процессов, завязанных на взаимоотношения с поставщиками. Благодаря этому компания обеспечивает себе потенциал роста».

Анализ рынка ИТ-решений для ритейла позволил менеджменту «Кенгуру» сделать однозначный выбор в пользу Retail for Axapta. «Когда речь заходит об ERP, ритейлеры редко делают выбор в пользу «тяжелых» систем, а если

говорить о «средних» ERP, то здесь мы быстро выходим на Microsoft Ахapta, - рассказывает Максим Тарасовский. – На наш взгляд, предлагаемое «КОРУС Консалтинг» решение Retail for Ахapta оптимально для розничной торговли». По словам Максима Тарасовского, выбор в пользу «КОРУС Консалтинг» был сделан благодаря высокому профессионализму сотрудников компании, индивидуальному подходу к каждому клиенту и наличию более 40 успешно проведенных проектов в розничной торговле только на территории России.

Группа предприятий «Кенгуру» специализируется на производстве и продаже товаров для дома и ремонта. Магазины сети располагаются в городах Иваново, Владимир, Кострома, Ярославль, Вологда, Гусь-Хрустальный, Кинешма, Родники и Шуя. Ежедневно сеть магазинов «Кенгуру» обслуживает более 20 тысяч покупателей. Политика «Кенгуру» ориентирована на широкий ассортимент товаров (свыше 22 тыс. наименований) по доступным ценам.

В группу предприятий «Кенгуру» входят 25 магазинов торговой сети, завод по производству строительных материалов, автотранспортное и строительное предприятие, оптовые базы и межрегиональная газета «Новости «Кенгуру».