

13 декабря 2021

Онлайн-ритейлер «Самокат» оцифровал «в облаке» среднесрочное планирование

ГК «КОРУС Консалтинг» автоматизировала финансовое планирование для «Самокат», одного из крупнейших онлайн-ритейлеров с доставкой за 15 минут. Теперь компания ведёт все ключевые бизнес-планы — развитие сети дарксторов, прогнозы доходов и расходов функциональных направлений, платежи, показатели оборотного капитала и другие — в едином облачном решении Anaplan. Бизнес достиг прозрачности движения денежных средств за 2 месяца.

«Самокат» — федеральный онлайн-ритейлер с доставкой за 15 минут, оперирует крупнейшей сетью дарксторов в Европе. Компания основана в 2018 году и сейчас находится на стадии активного роста и развития. Чтобы принимать верные решения, контролировать происходящее в бизнесе и оценивать необходимость инвестиций в новые направления, топ-менеджменту требовался инструмент для управления движением денежных средств. Для этого было решено автоматизировать задачи, связанные с планированием, на базе специализированного ИТ-решения. Компания обратилась к специалистам ГК «КОРУС Консалтинг», с которыми ранее сотрудничала в рамках [проекта по оптимизации ценообразования](#).

Эксперты предложили использовать облачный сервис Anaplan, который позволяет оперативно автоматизировать сложные модели планирования. В рамках первого этапа работ совместная проектная команда реализовала инструмент прогнозирования денежных потоков. Это позволило

финансистам «Самоката» автоматически собирать исходные данные о прогнозах продаж, фактических расходах и рассчитывать на их основе потребности в денежных средствах для финансирования операционной и инвестиционной деятельности. Ключевые процессы автоматизировали за 2 месяца.

Далее специалисты интегрировали инструмент бизнес-планирования с системой прогнозирования продаж. В ней на основе алгоритмов машинного обучения формируется план продаж по действующим центрам выдачи заказов (дарксторам). Показатели по новым дарксторам рассчитываются прямо в Anaplan – система просчитывает разные сценарии и позволяет моделировать финансовые результаты в зависимости от планов развития. Также инструмент интегрировали с системами учета на основе платформы «1С», из которых передаются данные о фактических расходах. При этом большая часть статей планируется на основе драйверов и нормативных значений, которые либо устанавливаются пользователями как целевые, либо рассчитываются на основе накопленной статистики. На их основе система рассчитывает планы выручки, маржи, маркетинговые расходы, расходы на курьеров, коммунальные расходы и некоторые другие блоки.

Сейчас инструмент охватил все процессы среднесрочного планирования компании. Специалисты «Самоката» ведут все ключевые планы в единой системе.

Использование облачного сервиса ускорило внедрение: специалисты уточняли методологию планирования сразу в программной среде без подготовки подробного технического задания. Это позволило запускать систему поэтапно, а бизнес-пользователи могли тестировать прототипы конечного решения уже на ранних этапах внедрения. Так удалось обеспечить наилучшее соответствие результата потребностям бизнеса, сократить time to value и сразу получать ценность от нового инструмента.

«Самокат» очень быстро растёт, и в этом развитии нам нужны надежные партнеры и технологии, которые поддержат бизнес на пути изменений. Именно поэтому при автоматизации среднесрочного планирования мы вновь обратились к специалистам «КОРУС Консалтинг». Внедренный командой экспертов инструмент стал неотъемлемой частью нашей системы управления. Я уверен, это поддержит наши изменения и поможет справиться с текущими и новыми вызовами рынка», — комментирует финансовый директор компании «Самокат» Александр Лазарев.

«Активным игрокам рынка, непрерывно развивающимся, улучшающим сервис и постоянно ищущим инновации в ритейле, необходимы быстрые решения. Комбинация нашего опыта в отрасли, возможностей выбранного ИТ-инструмента и активного участия бизнес-пользователей заказчика позволили нам внедрить систему, эффективность которой в компании почувствовали уже через два месяца. Подобные внедрения способны приносить пользу для управления бизнесом почти на старте проекта и сразу же влиять на его результаты», — отмечает руководитель по развитию практик BI/CRM в ГК «КОРУС Консалтинг» Алексей Кучин.