

05 февраля 2021

## **Сервис доставки продуктов «Самокат» повысил эффективность процесса ценообразования совместно с «КОРУС Консалтинг»**

**ГК «КОРУС Консалтинг» помогла в развитии системы ценообразования лидеру сегмента быстрой доставки продуктов «Самокат». Внедренная платформа Competera оптимизирует процессы пересмотра цен, поддерживает сценарный анализ, позволяя дифференцировать стоимость товаров по структуре потребления и локации дарксторов, эффективно управляя целевой маржой.**

«Самокат» – ведущий в России сервис сверх быстрой доставки продуктов на дом. Высокий рост заказов от года к году и рост сети дарксторов показали потребность в совершенствовании технологий, в том числе формировании быстрого анализа прогнозов и гибкой системы изменения цен.

Для технологического решения этих задач руководством компании была выбрана платформа Competera, а для реализации проекта приглашена команда специалистов «КОРУС Консалтинг».

«Для нас очень важно соблюдать баланс между финансовым результатом компании и преимуществами для наших покупателей. Сохранить его при



ручном процессе ценообразования и бурном развитии компании трудозатратно», – подчеркивает **Александр Лазарев, финансовый директор «Самоката»**. – Поэтому мы приняли решение сначала пилотировать, а затем и использовать такую систему как Competera, а в качестве исполнителя – специалистов «КОРУС Консалтинг», которые обладают глубокой экспертизой в области автоматизации ритейла и внедрения подобных платформ».

Специалисты «КОРУС Консалтинг» провели анализ существующего процесса ценообразования и предложили необходимые изменения в методологии управления им, сформировали ценовые зоны, кластеризовали ассортимент в соответствии с приоритетами развития «Самоката» и предложили стратегию конкурентного ценообразования.

Ежедневный анализ пересчета цен по установленным бизнес-правилам включает до 1 тысячи вариантов. Выполнять такого анализ вручную долго и трудозатратно. Автоматизация позволила снизить нагрузку на сотрудников. Платформа помогла упростить проведение what-if анализа – теперь менеджеры принимают решение на основе моделирования эффекта от изменения условий.

«С помощью внедрения системы Competera компания сократила время на ежедневную переоценку: если раньше ассортимент просчитывался до 3 часов, то теперь – за 30 минут можно получить результат для принятия решения», – подчеркивает **Юлия Смирнова, руководитель отдела ценообразования «Самоката»**.

«Компания «Самокат» работает только в онлайн-формате, где конкуренция жестче, а реакция на давление рынка и запрос покупателя должна быть

моментаальной. Новое технологическое решение дало онлайн-ритейлеру необходимую скорость и гибкость для более оперативного управления. Кроме того, это наш первый проект на российском рынке онлайн-ритейла, где платформа реализована как отдельная информационная система и не требует подключения менеджеров к ERP-системе», – говорит **Сергей Воробьёв, руководитель направления «Оптимизация ценообразования» департамента аналитических решений ГК «КОРУС Консалтинг».**

«Самокат» – активно развивающаяся компания, в её планах дальнейшее масштабирование и совершенствование технологий. Автоматизация ценообразования даст возможность менеджерам управлять ценами на новые и промо товары, подбирать оптимальные ценовые сценарии и повышать финансовую эффективность компании.