

18 декабря 2020

ТД «Вимос» стал первой российской DIY-сетью, использующей искусственный интеллект для ценообразования

«КОРУС Консалтинг» внедрил систему по оптимизации ценообразования для российской DIY-сети ТД «Вимос». Теперь ритейлер формирует оптимальные цены с использованием встроенных в решение алгоритмов искусственного интеллекта, что помогает компании увеличивать прибыль.

Торговый дом «Вимос» – российская сеть, специализирующаяся на торговле строительными материалами и хозяйственными товарами на рынке Северо-Западного региона: это 43 торговые базы с ассортиментом более 25 тысяч товаров в каждой. Данному сегменту бизнеса свойственны сезонные спады и скачки спроса. Сети необходимо было максимизировать прибыль в сезон, сохранить ее уровень в период «затишья», при этом удержав закупочную силу по ключевым категориям и не изменив ценовой сегмент. Все это требовало нетривиального подхода к управлению ценами, кардинального пересмотра методологии и подхода к бизнес-процессам, а также выбора надежного ИТ-инструмента. Для решения данных задач по бизнес- и ИТ-консалтингу компания обратилась к специалистам ГК «КОРУС Консалтинг».

После оценки проекта консультанты предложили выстроить решение на базе [Competera Pricing Platform](#), которая автоматизирует ценообразование с использованием искусственного интеллекта. Специалисты интегрировали новый инструмент с учетными системами розничной сети, структурировали и вычистили исторические данные, помогли организовать ежедневную выгрузку изменений.

Пилотирование проекта проводилось на нескольких торговых базах. Система анализировала продажи по 25 тысячам товаров (за исключением товаров KVI и промо) и предлагала изменения цен с учетом сформированных для «Вимос» бизнес-ограничений и правил. В течение квартала аналитики «КОРУС Консалтинг» вместе со специалистами сети еженедельно проводили переоценки, а также помогали руководителям товарных направлений в работе с системой и интерпретации предлагаемых ценовых решений.

По результатам пилота выручка ТД «Вимос» выросла на 10%, валовая прибыль – на 9%, а продажи в единицах – на 6%, и все это при сохранении уровня маржинальности. Показатели зафиксированы на 10% географии представленности сети. Компания получила дополнительную прибыль и снизила нагрузку на руководителей товарных направлений. Сейчас принято решение о ролл-ауте проекта на всю сеть, что включает в себя масштабирование платформы Competera, ревизию ценовой политики и тактики, пересмотр ценовых зон и конкурентной стратегии, внедрение регулярного мониторинга рынка, кластеризацию ассортимента, выделение обособленной функции в коммерческом подразделении и прочее.

«Перед компаниями всегда встает вопрос, как реализовать финансовый потенциал. В условиях жесткой конкуренции и насыщенности рынка товарами обычные методы вроде поднятия наценки перестают работать. Решения для оптимизации ценообразования на базе искусственного интеллекта – новая реальность российской розничной торговли. Такие алгоритмы выявляют зависимости в товарных категориях или между ними, каннибализацию категорий или отдельных товаров, тренды рынков и десятки других внутренних и внешних факторов, влияющих на продажи. Торговые сети накопили достаточное количество данных чтобы современные нейронные сети могли установить взаимосвязи факторов, которые зачастую неочевидны человеку, и рекомендовать оптимальные цены на товары как для покупателей, так и для торговых сетей. И мы рады, что ТД “Вимос” на собственном опыте убедился в эффективности подобных решений», – комментирует **Сергей Воробьев, руководитель направления «Оптимизация ценообразования» департамента аналитических решений ГК «КОРУС Консалтинг».**

«Мы рады, что стали первой отечественной розничной DIY-сетью, на ассортимент которой цены формируются искусственным интеллектом. Долго существовало мнение, что подобные решения востребованы только в продуктовом ритейле, но наш проект доказывает, что это не так. Мы уже видим большую отдачу от оптимизации ценообразования и планируем дальше развивать систему с помощью специалистов с “КОРУС Консалтинг”», – говорит **Екатерина Кантина, финансовый директор торгового дома «Вимос».**