

[Дополнительная информация по кейсу](#)

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ РЕШЕНИЯ

Решение позволяет повысить точность прогноза спроса на товары для сетей розничной торговли, производителей FMCG и сетей ресторанов быстрого обслуживания, как следствие продукт снижает риск затоваренности складов, дает возможность оптимизировать страховой запас, обеспечить наличие товара на полках, снизить объем списаний и в конечном счете увеличить валовую прибыль компании. Решение позволяет существенно повысить точность прогнозирования спроса благодаря использованию технологий машинного обучения и при этом значительно ускорить и упростить процесс построения и согласования прогноза.

Используются технологии интеллектуальной поддержки принятия решений.

Целевая аудитория – сети розничной торговли, производители FMCG и сети ресторанов быстрого обслуживания.



УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ И ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДАННЫЕ

Финансово-экономическая модель: необходимость получения лицензии на модули формирования прогноза спроса, анализа и корректировки прогнозов и планов, модуль управления ЖЦ товаров и оценка эффективности корректировок, а также сервис по поддержке качества работы системы в размере 180 часов в месяц

Данные: условия уникальны для каждого проекта

ПРОБЛЕМНАЯ СИТУАЦИЯ



- Низкая точность прогноза спроса на товар, ведущая к переизбытку или недостатку товаров на складе
- Низкая удовлетворенность клиентов из-за отсутствия необходимого товара на полках
- Низкая эффективность промоакций, приводящая к росту количества списанных товаров
- Затоваренность складов, ведущая к увеличению количества нереализованного товара

СТОИМОСТЬ И СРОКИ



От 12 мес.

(время разработки и внедрения)

От 10 млн рублей

(стоимость внедрения)

От 10 млн рублей

(стоимость эксплуатации в год)

РЕЗУЛЬТАТЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ

- Сокращение нереализованных товарных запасов 5-15% из-за повышения точности прогноза спроса на конкретный товар
- Повышение уровня доступности 1-3% товаров из-за эффективного планирования загрузки складов
- Сокращение списаний 5-10% из-за более эффективной реализации промоакций
- Повышение точности прогноза спроса на 13-16% и как следствие, снижение затоваренности складов



Сергей Черемисин

Директор по региональной политике АНО «Цифровая экономика»

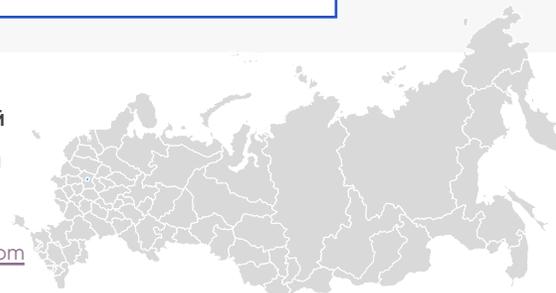
scheremisin@data-economy.ru



Александр Зараковский

Руководитель направления товарной аналитики ООО «Раблз»

azarakovskiy@sbdagroup.com



ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ

г. Москва (ООО «Хенкель РУС», ООО «МАРС»)

