

**ГК Командор - ведущий ритейлер Красноярского края, Хакассии, Иркутской области и Тывы.**

Сотрудничество ГК Командор и АСТОР началось в 2010 году с проекта по внедрению системы автоматизации розницы «Торговая Сеть Smart».

**2010  
30 МАГАЗИНОВ**

**2019  
280 МАГАЗИНОВ**



**Бренды ГК Командор:**

- Гипермаркеты «Аллея»
- Супермаркеты и магазины у дома «Командор»
- Дискаунтеры «Хороший»
- Мини-маркеты «Два шага»
- Собственные торговые марки «К», «Возьму», «Наш лидер».

**Павел Сергеев, директор ИТ:**

**«Ценность - в низкой стоимости владения»**

Вместе с ростом компании повышаются и требования к системе автоматизации. Если во время выбора решения самым важным для нас было наличие всего необходимого функционала, то сейчас основная ценность - в низкой стоимости владения.

Программная платформа открыта - сопровождение и развитие решения мы осуществляем без привлечения сторонних разработчиков.

Также следует отметить производительность решения. С момента внедрения "Торговой Сети" количество магазинов выросло в несколько раз. Нагрузка многократно увеличилась, но система стабильно работает: документы и отчетность обрабатываются с высокой скоростью, а обмен данными по сети проходит в отведенное время.

**Управление мастер-данными**

С централизацией ввода мастер-данных устранилась проблема ввода некорректной информации по номенклатуре и организациям. Данные вводятся только в центральном офисе, а система помогает сотрудникам избежать ошибок ввода и дублирования карточек.



**Управление ассортиментом и ценообразованием**

На покупательский спрос в значительной степени влияют локальные факторы, поэтому ассортиментные матрицы внутри одного формата корректируются в зависимости от местных предпочтений покупателей. Автоматизация управления ассортиментом облегчает категорийным менеджерам работу по актуализации большого количества матриц и анализу ассортимента по результатам продаж.

Стратегии регулярного и акционного ценообразования различны для каждого формата магазинов. Контроль и утверждение правил формирования цен ведется в системе автоматизированно. Система рассчитывает отпускные цены на основе утвержденных правил, экономя время категорийных менеджеров.

Рациональное управление ассортиментом и ценообразованием помогает сибирскому ритейлеру определить верную стратегию продаж и привлечь потребителя.

**Работа с поставщиками**

Автоматизация управления отношениями с поставщиками дала возможность контролировать правильность цен и поставок товаров. Система рейтингования помогает закупщикам выбирать наиболее надежных и удобных поставщиков.



**Цифровая трансформация**

За годы развития решения, ритейлер интегрировал «Торговую Сеть Smart» с кассовым ПО и системой лояльности собственной разработки, а также с множеством других сервисов. Решение АСТОР стало технологичной основой для развития собственной цифровой экосистемы ГК «Командор». Единое информационное пространство связывает людей, процессы и окружение ритейлера, делая бизнес более управляемым и устойчивым.