



От данных к решениям: как Data Science и AI повышают эффективность проектов в ритейле и не только

Февраль 2026

Сорокина Юлия, Руководитель центра компетенций по проектному управлению



Работала здесь:

- MARS
- Газпром Нефть
- GET Business Consulting (Германия)



Преподавала и преподаю здесь:

- СПбГЭУ (ФИНЭК, ИНЖЭКОН)
- РАНХиГС
- ВШЭ
- Нетология (онлайн-платформа)



**А сейчас работаю в «Ленте», которая
стала называться «Группа Лента»**

Ритейл ежедневно генерирует колоссальные объемы данных

- миллионы транзакций на кассах;
- данные о движении товаров на складах и в распределительных центрах;
- информация с полок (наличие, выкладка, цены конкурентов);
- данные онлайн-платформ (поведение пользователей, конверсия);
- отклики в программах лояльности;
- внешние данные (погода, локальные события, макроэкономические показатели).

Данные превращаем в стратегический актив с помощью Data Science и AI



Высокая конкуренция



Волатильность спроса



Сложность цепочек поставок



Персонализация



Оптимизация затрат

Масштаб компании

Стратегические цели до 2028:

2,2 трлн ₽

Выручка за счет реализации стратегии форматов с фокусом на:

- Операционной эффективности
- Развитие культуры CI (Continuous Improvement) и росте
- Вовлеченности персонала

	Нарастить долю в канале гипермаркетов, сохраняя лидерство по эффективности	+
	Ускорить экспансию, эффективно открывая 1 000+ магазинов в год	+
	Расти x2 опережающими рынок темпами, увеличивая рентабельность бизнеса	+
	Обеспечить омни-канальный рост выручки бизнеса с CAGR >20%	+
  	Быстро запускать и развивать новые бизнесы в самостоятельные форматы	+
	Наладить эффективную систему управления для получения синергий	+



Кейс 1. Проектное управление в эпоху AI: наш чат-бот

Решает проблему:

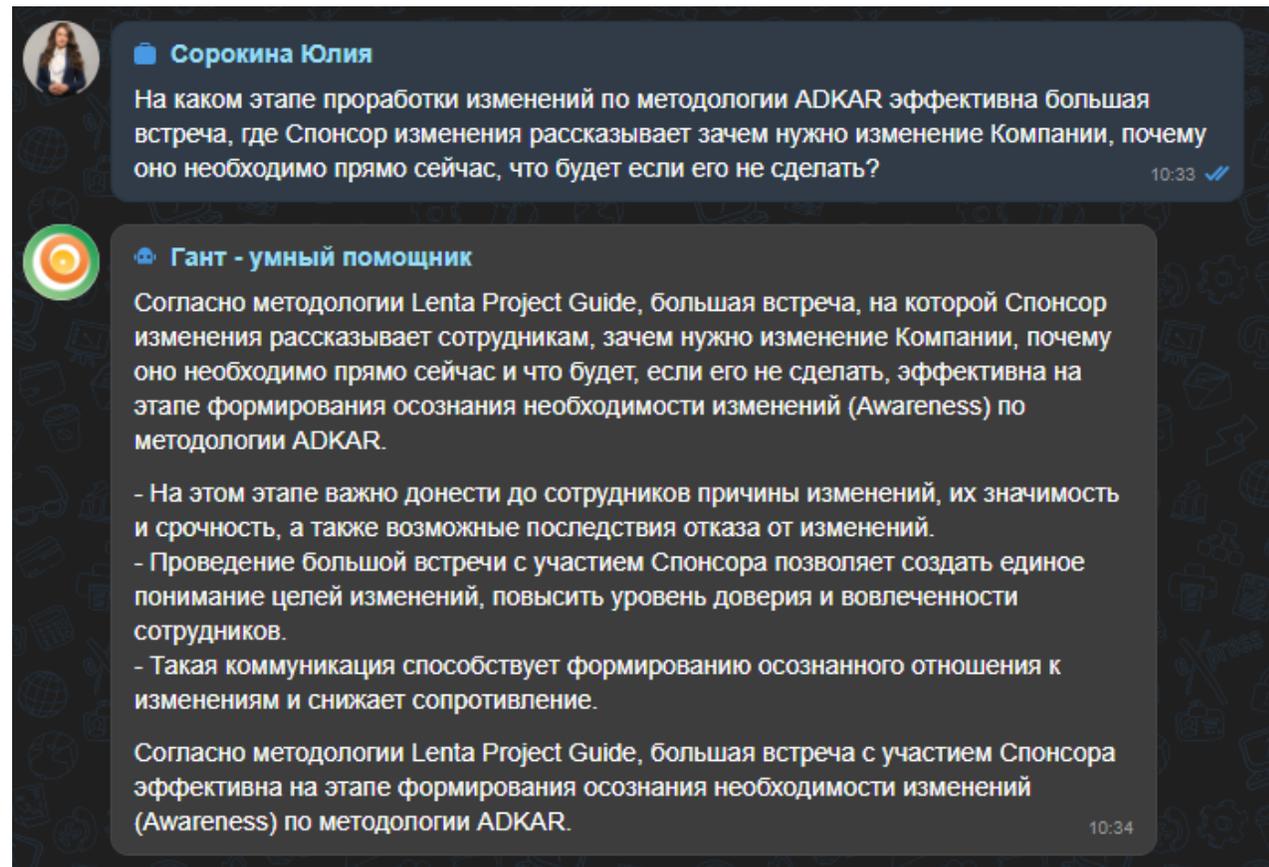
Менеджеры проектов и другие стейкхолдеры тратили много времени на рутинные запросы:

- поиск шаблонов документов;
- поиск схожих реализованных проектов (риски, выученные уроки);
- уточнение статусов задач и сроков;
- получение доступа к отчётам и дашбордам;
- ответы на типовые вопросы по процессам.

Это отвлекало от стратегических задач и замедляло принятие решений.

Решение:

- Мы разработали интеллектуального чат-бота на базе AI. Он интегрирован с нашими системами управления проектами, базами знаний и отчётности.





Кейс 2. Проекты на основе математических моделей. Ассортимент

Ассортимент должен:

- закрывать потребности покупателя;
- приносить прибыль бизнесу.

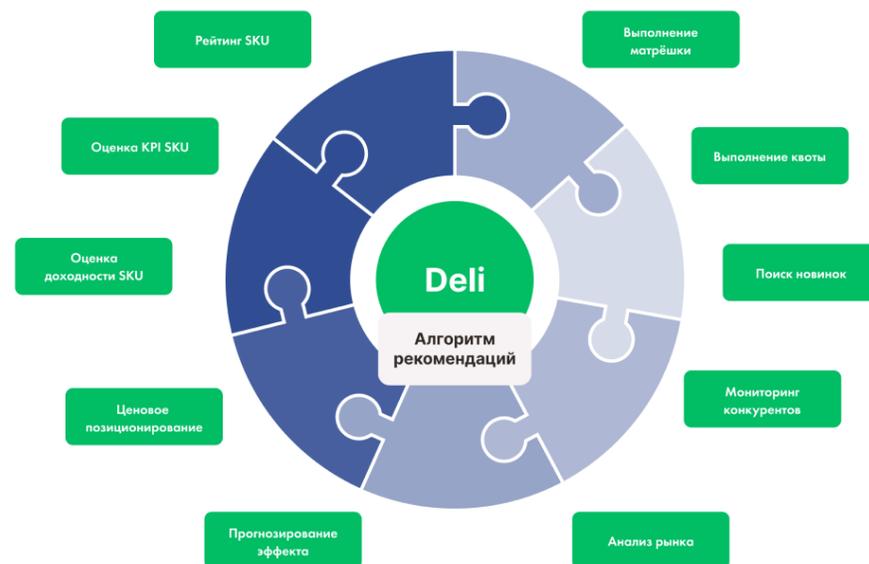
Решение:

Deli - аналитический инструмент и рекомендательная система для управления ассортиментом.

Цель: принимать решения на основе данных, а не интуиции - для каждого SKU в каждом магазине.

- отказ от малоэффективных или убыточных товаров (рейтинг FLOP);
- оптимизация количества позиций (соблюдение квот);
- быстрая реакция на изменение спроса.

Итоги: За первые 8 месяцев мы изменили почти 7000 SKU - это показывает гибкость системы. 30 % решений приняты на основе рекомендаций Deli, что напрямую влияет на оборот компании.



Deli* –ядро data-informed подхода «Ленты»

* <https://lenta.tech/products/produkty/deli-instrument-upravleniya-assortimentnoj-matriczej>

Кейс 2. Проекты на основе математических моделей. Карта лояльности

Персонализированные предложения в программах лояльности

Вместо массовых рассылок мы используем AI для создания индивидуальных предложений:

- собираем и анализируем историю покупок, предпочтения, частоту визитов;
- сегментируем клиентов на микрогруппы с похожими моделями поведения.

Алгоритмы машинного обучения предсказывают, какой товар или скидка будут наиболее интересны конкретному клиенту в *данный момент*.

Отправляем персонализированные предложения через мобильное приложение, email или SMS.

Результат: повышение отклика на акции по сравнению с массовыми рассылками, рост среднего чека и лояльности клиентов.



Лидер в современном ритейле - это не тот, у кого больше данных, а тот, кто умеет превращать данные в измеримые бизнес-результаты.

Data Science и AI - не просто технологии, а инструменты трансформации.

Они позволяют:

- предвидеть, а не реагировать;
- персонализировать, а не стандартизировать;
- оптимизировать, а не усреднять.

Инвестиции в данные и аналитику - это инвестиции в будущее конкурентоспособности.

**С удовольствием отвечу на вопросы
или расскажу про проектное
управление в «Группе Лента»**

Сорокина Юлия
@sorokina_iuliia

