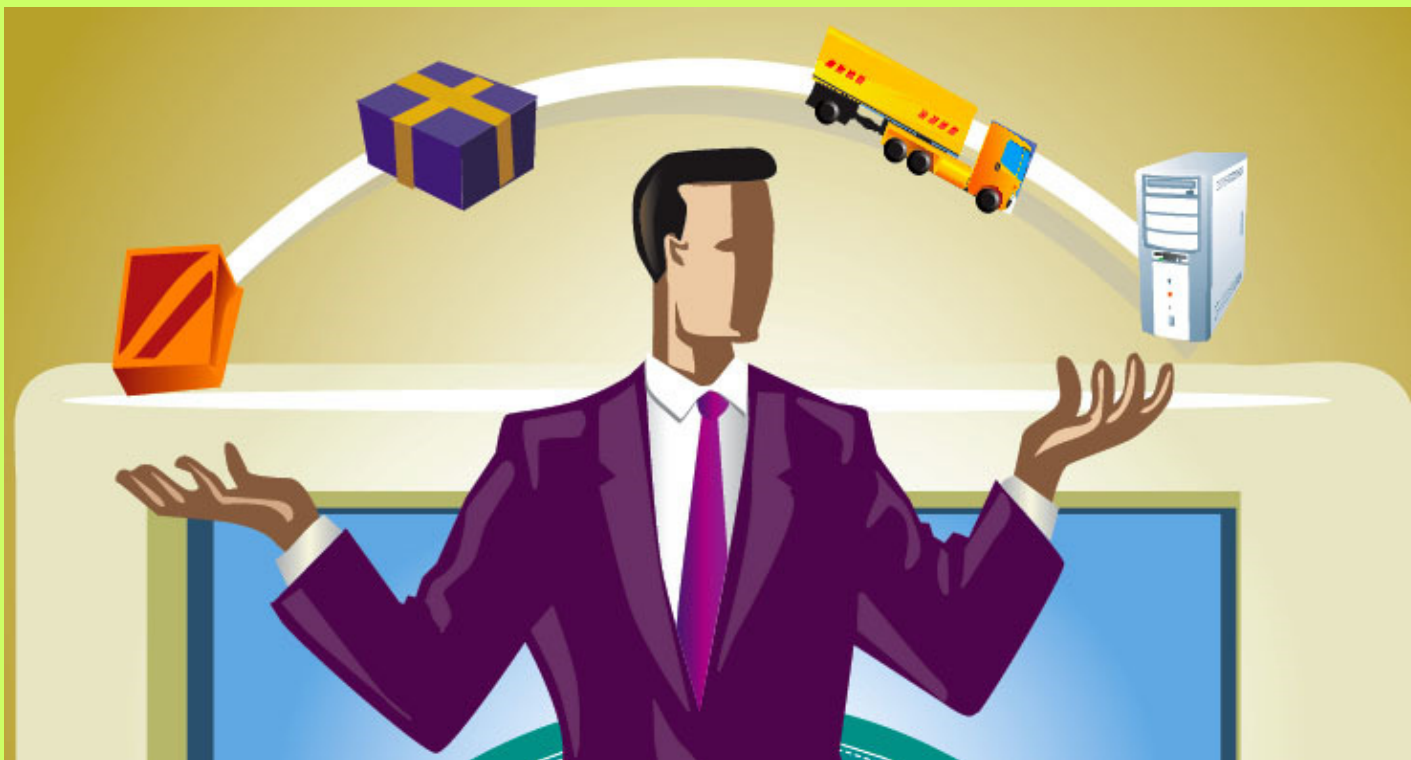




Результаты проектов по оптимизации системы управления запасами и закупками





Задачи проекта

Чаще всего основными задачами при реализации проекта являются:

- Оптимизация ассортимента в целях повышения товарооборота.
- Формирование бизнес-процессов компании.
- Сокращение издержек и повышение маржинальной доходности компании.
- Оптимизация денежного потока компании (cash&flow)
- Увеличение объёма продаж компании за счёт снижения дефицита высоколиквидных товаров.
- Разработка процессов управления, направленных на оптимизацию ключевых показателей управления ассортиментом и снабжением.

Для решения задач и устранения причин, негативно влияющих на продажи и уровень операционных затрат, необходимо провести комплексный анализ цепочек товародвижения, а также разработать оптимальные процессы и модели управления ассортиментом и закупками (снабжением) в компании.



Обычно ожидаемые результаты

Аудит и оптимизация процессов управления, разработка системы управления товарными потоками позволяют:

- Обеспечить наличие высоколиквидных позиций для наиболее эффективного использования торговых и складских площадей.
- Сформировать набор показателей качества управления ассортиментом, процессы и алгоритмы принятия решений для улучшения этих показателей.
- Улучшить показатели оборачиваемости запасов.
- Снизить логистические (операционные) затраты.
- Снизить затраты, связанные с процессами размещения заказов и управления запасами.
- Снизить объем потребности в оборотных средствах, вовлечённых в формирование запаса.
- Увеличить объем продаж за счёт уменьшения дефицита наиболее ликвидных товарных позиций.
- Снизить дефицит оборотных средств компании, повысить качество управления оборотными средствами



Комплекс результатов





Примеры полученных результатов в наших консалтинговых проектах

1. Торговая сеть товаров для дома и строительных материалов.

Ассортимент более 80 тысяч позиций. После внедрения процессов и моделей, разработанных в процессе аудита сети в течение 5-6 месяцев с начала внедрения:

- Увеличение совокупного объёма продаж сети в «низкий» сезон и кризис на 6% при снижении общего товарного запаса сети на 20% (по устной оценке руководства компании).
- Оптимизация ассортимента сети: вывод из ассортимента сети около 18 тысяч **низколиквидных** позиций, переход к постоянному поддержанию около 40 тысяч позиций.
- Увеличение скорости оборота средств по оценке руководства компании: «в разы».
- Снижение операционных затрат на пополнение товарного запаса на полках магазинов (по оценке руководства компании, размер снижения не озвучен).

2. Розничная сеть магазинов (около 300 магазинов). Ассортимент около 3-3,5 тысяч позиций. В течение 3-х месяцев после начала внедрения процессов получены результаты:

- Снижение дефицита высоколиквидных позиций и увеличение объёма продаж магазинов сети на 8% (в среднем по магазинам сети).
- Увеличение скорости товарооборота на 20% (по устной оценке руководства компании).



Примеры полученных результатов в наших консалтинговых проектах

3. Производство, импорт и продажа строительных и отделочных материалов.

Ассортимент более 4 тысяч позиций. После внедрения процессов и моделей, разработанных в процессе аудита, в течение 6-7 месяцев с начала внедрения:

- Увеличение совокупного объёма продаж компании на 25-27% при снижении общего товарного запаса сети «на треть» (по устной оценке руководства компании).
- Значительное увеличение скорости оборота средств – по оценке руководства компании.

4. Оптовая реализация алкогольной продукции. Ассортимент около 2-2,5 тысяч позиций. В течение 8-х месяцев после начала внедрения процессов получены результаты:

- Снижение дефицита высоколиквидных позиций и увеличение объёма продаж на 8-10%.
- Увеличение оборачиваемости: срок нахождения товара на складе снизился с 3,5-4 месяцев до «максимум полтора месяца по некоторым товарам».

5. Производство, импорт и оптовая реализация электротехники. Номенклатура более 4,5 тысяч позиций.

- Значительное увеличение скорости оборота запасов. По оценке руководства компании. С 2-2,5 месяцев до 25-40 суток.
- Рост выручки за счёт ликвидации дефицита, по оценке руководства, «16-18%»

Это, пожалуй, наиболее характерные результаты консалтинговых проектов.



О компании



ООО «Тримас Групп»

ИНН 7709636960,

ОГРН 1057748631291 Дата регистрации 14 октября 2005 г.

Юр. адрес: 109004, г. Москва, ул. Николаямская, 39/43, корп. 4.

ОКПО 79008571

Генеральный директор Шиков Виктор Олегович