



20.07.2021

Автоматизация бизнес-процессов. Настройка «продуктивного сотрудничества» логистики и отдела продаж для достижения поставленных целей компании

Ржешевская Анна

Директор по логистике ООО «Вольф Энергосберегающие системы»

Настройка «продуктивного сотрудничества» логистики и отдела продаж

для достижения поставленных целей компании



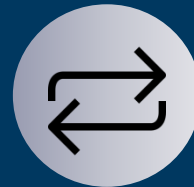
Автоматизация
бизнес-процессов



Ключ к настройке бизнес-процессов



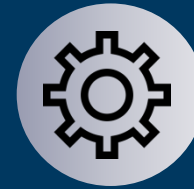
Как выявить отсутствие
настроенного бизнес-процесса?



Процессный подход



Ручные операции.
Все ли можно автоматизировать?



Логистика и продажи – настройка
«продуктивного сотрудничества»



Ошибки при отсутствии четких бизнес-процессов

В продажах

- Внеплановые крупные разовые заказы товаров регулярного потребления
- Неверные сроки поставки в документах (заниженные, завышенные, не соблюденные)
- Неконтролируемые резервы товара
- Операционные проблемы контрагентов
- Недостаток финансового планирования (cash-flow)
- «Рванные» данные по проектам, взаимодействиям и работе с клиентами
- Плохо структурированная система отчетности
- Отсутствие корректных цен, разница между КП, счетом, тел. звонком и т.п.

В логистике и закупках

- Не выстроенная цепочка поставок
- Клиент – Поставщик – Производитель
- Ошибки при размещении заказов (пересортица)
- Несоответствие фактических остатков с данными в системе
- Отсутствие своевременного информирования клиентов о поступлениях товара и отгрузках
- Постоянная «срочность»
- Несогласованность действий

Общие ошибки

- Ошибки менеджмента
- Проблемы с логистикой
- Ошибки/сбой производства
- Отсутствие ответственных лиц по работе с клиентом

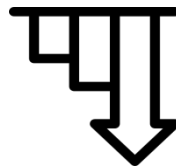




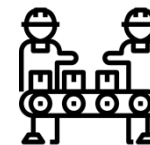
Когда много ручных операций...



Упущенные продажи
(потеря прибыли)

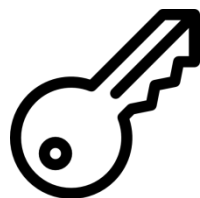


Дефицит/излишки товара на
складе (в торговле)



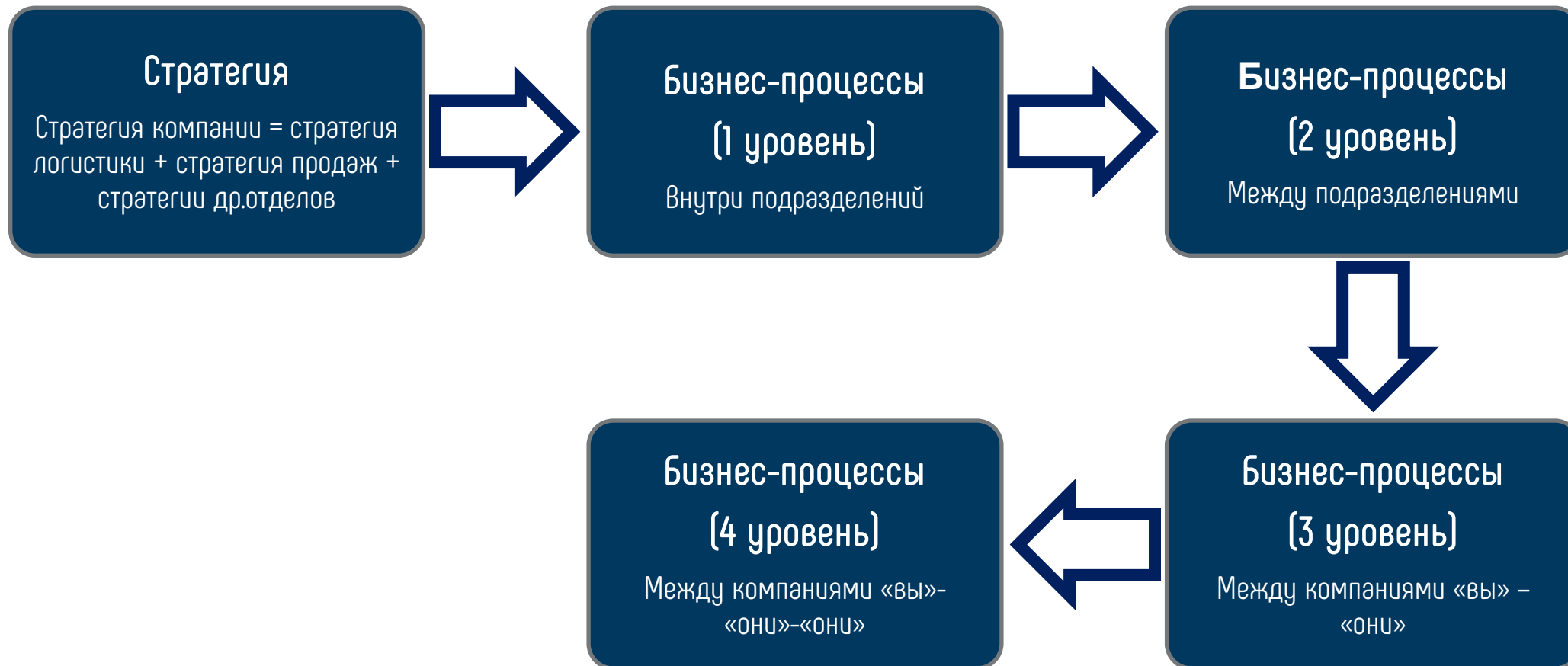
Простой мощностей
(при производстве)

взаимодействие между логистикой и продажами отсутствует

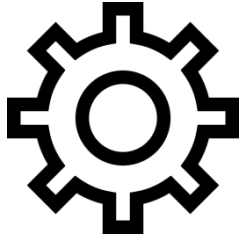


Ключ к настройке бизнес-процессов

– стратегия компании и тип бизнеса







Настройка продуктивного сотрудничества Логистики и Продаж



Простые способы

- Ежедневный контроль выкладки в торговом зале, на складе
- Автоматический расчет даты поставки в счете с учетом всех параметров,
- Ежедневный контроль выкладки в торговом зале, на складе
- Автоматический расчет даты поставки в счете с учетом всех параметров,
- Учесть влияние маркетинговых акций для товаров-новинок
- Скорректировать прогноз продаж после маркетинговых акций



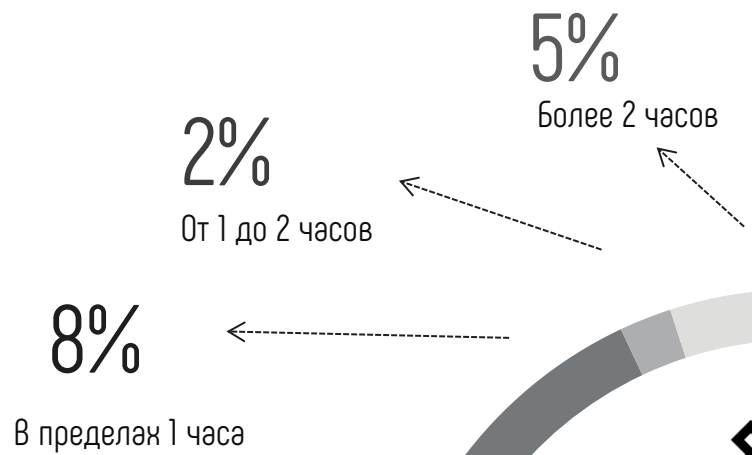
Изменение бизнес-процессов

- Интегрирование CRM и программ логистики
- Взаимодействие по продукту (ввод/вывод)
- Ввести понятие «внутренний клиент»
- Внедрение ЭДО
- Единый формат отчетности, но разрезы разные
- Отладка дней отгрузки по каждому клиенту
- Развить функции Customer service (часть функций продаж, часть логистики)



Изменение процессов взаимодействия

- Система «круглый стол» для поиска оптимального решения
- Назначение ответственных за процесс и результат по процессу.
- Финансовое планирование, избегание разрывов cash-flow
- Контроль исполнения процесса
- Корректировка процесса при изменении/расширении стратегии компании



**Скорость обработки
заказов**

< 30 минут

85%

Матрица
номенклатуры

Претензионная
работа

Финансы

Сервис

МСФО

ИС «ONE-CLICK»
Единое инфо-поле

Логистика склада
и транспорта

Личный кабинет
Клиента

Маркетинг

Продажи

CRM

БЛАГОДАРЮ за внимание!

Анна Ржешевская
ar@wolfrus.ru
+79260110038

PERFECTLY IN TUNE WITH YOU.



This presentation belongs to the author and is subject to copyright. Reprinting, duplicating, editing (including single extracts) and/or passing on the presentation to third parties constitutes an infringement of copyright.

Although this presentation was created with the greatest care, we cannot guarantee that all information is accurate, complete or up to date.