

Настоящее и будущее работы с поставщиками оптики

Андрей Николаев, специалист по автоматизации ООО «ИТигрис» (Санкт-Петербург)

Глобальная информационная сеть

В последние годы обмен информацией между людьми становится все проще. Еще недавно казавшиеся новыми и непонятными сервисы и приложения, такие как Skype, Dropbox или Google Docs стали обыденными, и сейчас мы используем их ежедневно. Они вошли в нашу жизнь, как в свое время это сделали сотовые телефоны, вознесшие скорость и простоту обмена данными на новые, до этого совершенно недостижимые, высоты.

Однако, корпоративный сектор развивается медленнее и консервативнее, чем потребительский. И мы до сих пор в своем бизнесе вынуждены использовать кипы бумаги с оптическими печатями, пересылать документы почтой, курьерами, по факсу, e-mail, а также переносить вручную множество данных из одной системы в другую.

Наверное, всем знакомы проблемы, возникающие при оформлении на складе пришедшей поставки товара. Особенно, если в поставке пришел товар, которого раньше не было в наличии — по каждой позиции из бумажной товарной накладной нужно занести в систему полное ее описание. При этом сотрудники склада периодически ошибаются, заносят одну и ту же марку несколькими разными способами, дублируют наименования и совершают другие ошибки. И, чаще всего, бумажная накладная, которую они используют, была сформирована в системе автоматизации поставщика. И поставщик мог бы сэкономить складу клиента уйму времени, если бы передал ее в виде электронного файла, который можно загрузить напрямую в систему клиента.

Почему же это до сих пор не происходит?

На сегодняшний день большинство информационных систем спроектированы как «вещь в себе», отвечая за работу внутри компании, не будучи заточена на взаимодействие с другими системами. Однако, позитивные сдвиги по этому направлению все же происходят. И эти сдвиги позволяют не только увеличить эффективность работы отдельной компании, но и построить схемы совместной работы поставщика и розничной сети, которые до этого были просто невозможны.

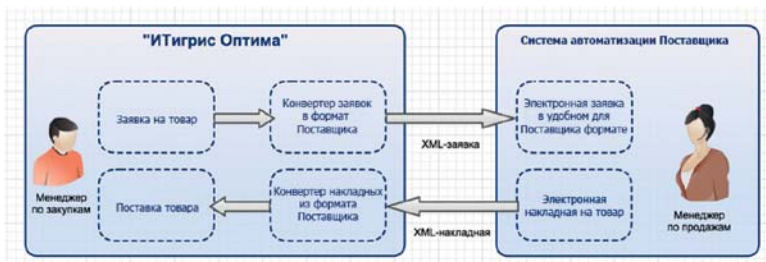
Электронные заявки на товар и накладные. Понимая описанную проблему, возникающую у наших клиентов-оптик, мы решили наладить схему электронного документооборота между нашими клиентами и крупными поставщиками.

На данный момент наши клиенты могут просматривать каталоги и оформлять по ним заявки на товар у крупнейших российских поставщиков оптики. Обмен данными уже налажен с компаниями «Луйс-Оптика», «Спектрум Вижн», «Виста Оптикал», «Гранд Вижн», «Оптик Клуб», «Новая Линия» и другими. На подходе еще ряд известных и востребованных поставщиков. В наших целях охватить всех основных поставщиков на российском рынке оптики до конца 2015 года.

Оформление заявок происходит в едином удобном для клиента интерфейсе. При этом оформленная клиентом заявка сразу же загружается в систему автоматизации поставщика и становится видна менеджерам по продажам.

После того, как поставщик отгрузил товар, он отправляет клиенту электронную накладную, которая может быть загружена в систему клиента за пару кликов мышкой. При этом в системе клиента по накладной создается поставка с полным детальным и правильным описанием всех поставленных на учет товаров.

Общая схема работы выглядит следующим образом:



Данная схема работы позволяет в разы ускорить оприходование товара, и, соответственно, увеличить эффективность работы склада.

Товарные матрицы

После того как вопрос с удобным оформлением заказа поставщика и автоматической постановкой товара на учет в системе «ИТигрис Оптима» был решен, перед нами встала новая задача — как оптимизи-

ровать процесс заказа товаров? Как поддерживать оптимальные остатки товара и быстро заказывать нужные позиции?

Для решения описанной задачи мы разработали товарные матрицы. Товарная матрица в системе «ИТигрис Оптима» — это набор правил, задаваемых менеджером и регулирующий количество и ассортимент товара в магазине.

Система в автоматическом режиме отслеживает остатки товара, сравнивает их с заданной товарной матрицей и позволяет автоматически сгенерировать заявки поставщику, основываясь на этих данных.

Таким образом, однажды задав ассортимент магазина, оптика в дальнейшем может очень легко поддерживать его и быстро заказывать у поставщиков необходимый товар.

Совместная работа поставщика и оптики

Как задать оптимальную товарную матрицу? К сожалению, или к счастью, компьютерные системы еще не столь совершенны, чтобы дать ответ владельцу оптики на вопрос «Какими брендами торговать, с какими поставщиками работать, какой ассортимент держать в магазине и какие цены на него устанавливать?»

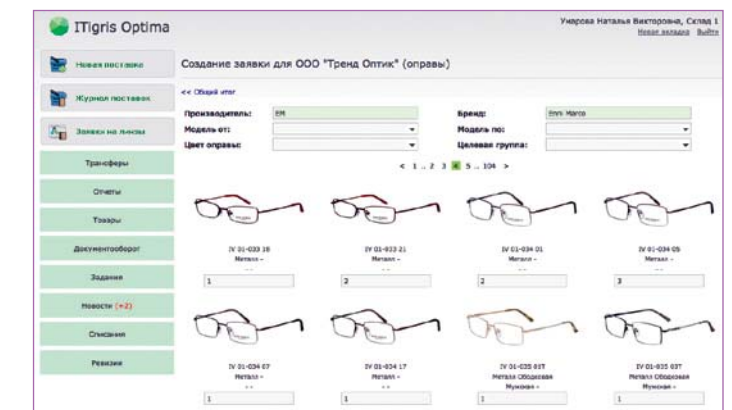
Анализируя отчеты по продажам, прибыльности, клиентам, а также общие тренды на рынке, менеджмент компании может постепенно изменять, адаптировать и оптимизировать параметры товарных матриц самостоятельно.

Однако, некоторые наши клиенты решили пойти другим путем, заключая партнерские соглашения с поставщиками. За поставщиком закрепляется некоторая часть магазина (например, несколько витрин), в этой части магазина представлен только ассортимент поставщика. Фиксируется товарная наценка на данную секцию и задается первоначальная товарная матрица, после чего поставщик периодически (например, раз в неделю) получает полную информацию о продажах в его «секции», а также о текущих остатках. На основе этих данных поставщик досылает товар в магазин.

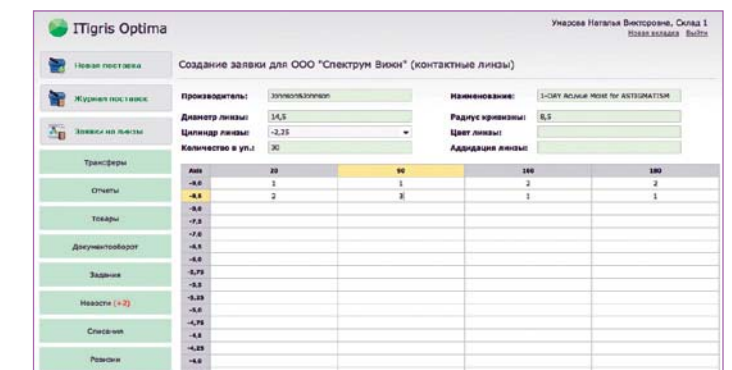
В этой ситуации цели и задачи поставщика и оптики совпадают — чем быстрее будет оборачиваться товар в секции поставщика, тем больше заработает и поставщик, и оптика. Поставщику не имеет смысла завышать стоимость товара, ведь в этом случае и розничная цена будет выше, а, соответственно, объем продаж меньше. Не имеет смысла продавать клиенту некачественный или неликвидный товар — в этом случае его секция просто «забьется» и клиент не будет покупать новый товар. Наоборот, поставщику выгодно держать в секции у клиента самый ходовой для данного региона товар, вовремя убирать залежавшиеся не продающиеся товары и замещать их самыми быстро продающимися.

Данный вариант тесного сотрудничества между поставщиком и розничной сетью на сегодняшний день является редкостью. Однако, благодаря развитию информационных технологий он уже стал возможен.

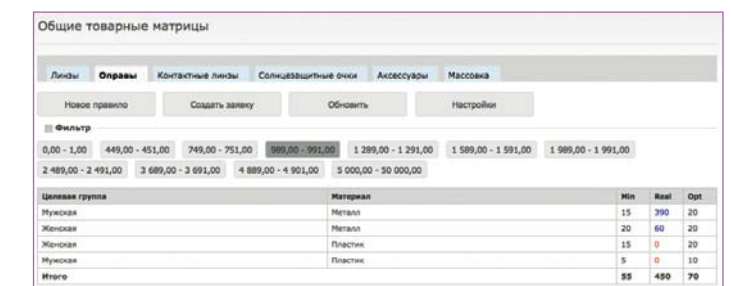
Оформление заявки на оправы



Оформление заявки на контактные линзы



Товарная матрица в системе «ИТигрис Оптима»



8 (800) 222-0-228
Автоматизировать оптику быстро и доступно!

iTigris

ИТигрис Оптима - современная система автоматизации для салонов оптики
Бесплатная демо-версия и подробности на сайте
www.itigris.ru