

Повышаем эффективность работы склада и оптимизируем закупки товара

Всем оптикам знакомы сложности при оформлении на складе 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 один и то же бренд несколькими разными способами, дублируют наименования и совершают другие ошибки, свойственные «человеческому фактору». При этом 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.

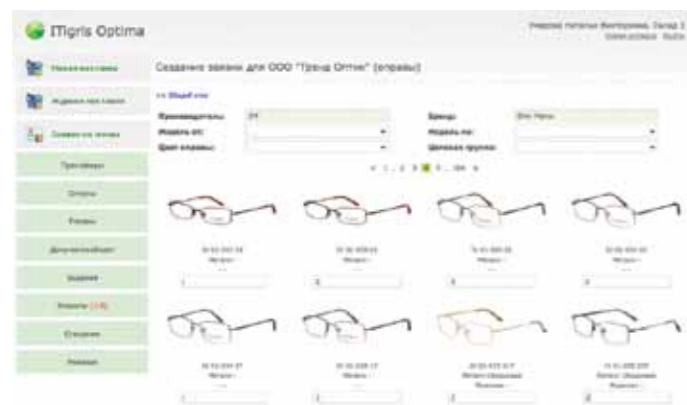
Электронные заявки на товар и накладные

Понимая описанную проблему, возникающую у наших клиентов — оптик, мы решили наладить схему электронного документооборота между нашими клиентами и крупными поставщиками.

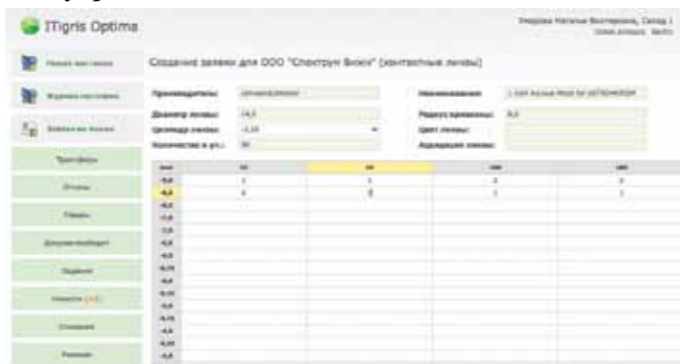
На данный момент наши клиенты могут просматривать каталоги и оформлять по ним заявки на товар у крупнейших российских поставщиков оптики. Обмен данными уже налажен с компаниями Луйс-Оптика, Спектрум Вижн, Виста Оптикал, Гранд Вижн, Оптик Клуб, Новая Линия, Би-Вижн, Степарт, Тренд Оптик, ST. LOUISE и другими. В ближайших планах еще ряд известных и востребованных поставщиков, таких как Luxottica, Safilo, SEIKO и Valeroo.

Оформление заявок происходит в едином удобном для клиента интерфейсе.

Оформление заявки на оправы



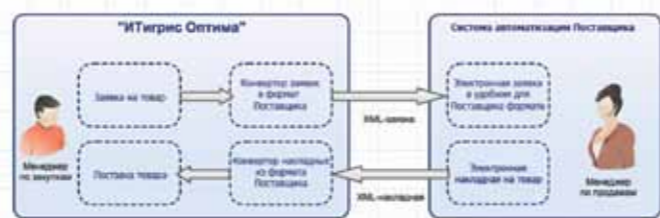
Оформление заявки на контактные линзы



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 приращивание товара, и, соответственно, увеличить эффективность работы склада.

Умная аналитика

После того как вопрос с удобным оформлением заказа поставщику и автоматической постановкой товара на учет решен, встает следующая задача — как понять, какой именно товар необходимо заказать у поставщиков?

Наличие детального описания товара при его постановке на учёт в систему позволяет строить грамотную аналитику. В систему заложено множество продуманных для оптики отчётов, позволяющих менеджерам контролировать все ключевые показатели бизнеса.

В отчётах, связанных с товаром можно настраивать фильтры по всем параметрам товара, например можно узнать «Сколько мужских металлических ободковых оправ

бренда D&G было продано за последний месяц и сколько их сейчас на остатках?»

Фильтр отчета «Анализ складских запасов»

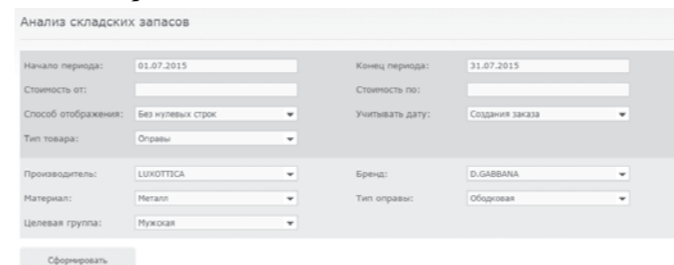
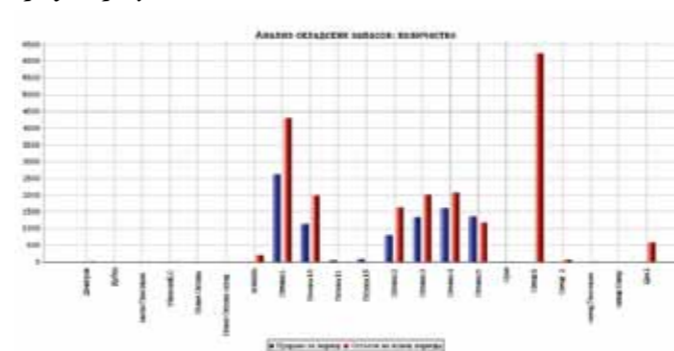


График результатов отчета «Анализ складских запасов»



Наличие таких детализированных отчётов позволяет менеджменту быстро и удобно принимать грамотные управленческие решения, в том числе по закупке товара.

Товарные матрицы

Наличие инструмента, позволяющего проанализировать продажи и остатки товара по множеству показателей, порождает вопрос — как оптимизировать процесс заказа товаров? Как поддерживать оптимальные остатки товара и быстро заказывать нужные позиции?

Для решения описанной задачи мы реализовали инструмент управления товарными матрицами. Товарная матрица в системе «ИТигрис Оптима» — это набор правил, задаваемых менеджером и регулирующий количество и ассортимент товара в магазине.

Товарная матрица в системе «ИТигрис Оптима»



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

Следующий естественным образом возникающий вопрос — 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 заменять 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. Мы надеемся, что усилия, которые мы прикладываем к развитию систем автоматизации оптического бизнеса в России позволят увеличить не только эффективность работы наших клиентов — оптик, но и их поставщиков, и оптического рынка в целом.

Михаил Хургин, Директор ООО «ИТигрис».

