Подход к управлению цепями поставок и запасами ритейл-сети «ВкусВилл»

Прохорова Д.Г.
Научный руководитель: к.э.н, доц. Гусев Д.А.
НИУ ВШЭ, г. Москва

Актуальность

Факторы успеха в условиях конкурентной среды :

- Дифференциация здоровые продукты
- Концентрированный рост быть как можно «ближе к клиенту»
- Снижение издержек эффективные логистические решения

Основатель компании

«В Москве потребность в натуральных продуктах очень высока, поэтому перспективы развития компании огромные».

Андрей Кривенко

Развитие сети «ВкусВилл»

Проблемы

- 70% продукции скоропортящейся
- 30% списаний по сроку годности
- 2% списаний по возврату и дегустации
- Дефицит позиций на торговых точках

Решение: логистические принципы

Срок хранения продукции 3-4 дня

Эффективная координация и планирование запасов

Избёнка ВкусВилл

Магазины продуктов для здорового питания

Уменьшение процента списаний

Мероприятия:

- специальные бланки для продукции
- анализ причин возврата
- обязательный возврат на склад пустой упаковки

Результат: **2%** → **1%** списаний от оборота

Ускорение логистических процессов

Этап	Принцип
Поставка	Продукция поступает напрямую с места производства на склад (в 2-3 часа ночи)
Кросс-докинг	Перегрузка с транспортных средств, доставивших продукцию от поставщиков, на автомобили, осуществляющие доставку в торговые точки
Формирование заказа для конкретной точки	Моно-палеты сборные палеты (множественный набор позиций)
Сборка	Совокупный груз для торговых точек из одного маршрутного листа
Доставка на точки	Распределение продукции

Улучшение эффективности распределения продукции

- Внедрение ***листа приоритета.***

Организация поставок

1. Особые условия доставки

- Ежедневные поставки
- Заказ продукции у поставщиков за 1-2 дня до поставки

2. Особые условия для поставщиков

- Подбор оборудования
- Обеспечение упаковкой
- Расширение сети поставщиков

Управление запасами

- допустимый дефицит в 5-7%

Прогнозирование:

- по последней тенденции потребления
- «сезонность» по дням недели

Результат: < процента списаний

30% □ 7-8% □ **1%**

Автоматизация процессов

- Использование системы 1С

- Итог:

2% списаний при **6%** дефиците

Стратегические цели

- Расширение сети торговых точек
- Снижение наценок за счет оптимизации затрат – **55%** наценки
- Внедрение новых технологий

Спасибо за внимание!