

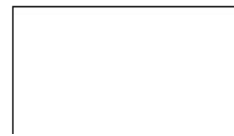
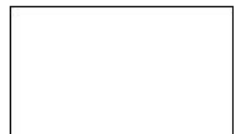
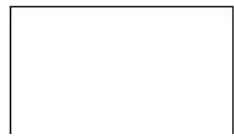
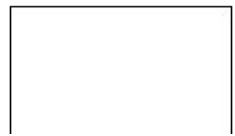
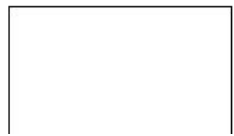
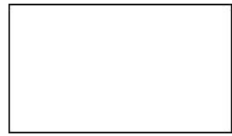
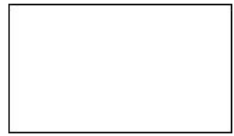


Анализ операционной деятельности компании VILED GROUP

Описание компании

- Компания VILED Group – крупнейшая в Казахстане сеть розничных магазинов класса «люкс», в категориях «Одежда, обувь и аксессуары», «Ювелирные украшения», «Парфюмерия и косметика», «Товары для дома» и т.д.
- Компания имеет торговые точки в городах Алматы, Нур-Султан, Атырау и Актобе.
- Основная категория товара импортируется из за пределов РК (более 300 поставщиков в сезон), и относится к категории «сезональных» товаров, которые должны быть на прилавках точно в срок и в определенный период.
- Можно сказать, что компания находится на уровне «системной компании», есть четкие должностные инструкции, определены основные бизнес процессы, привлечения клиентов, закупки товара, доставки и продаж. Но, также присутствуют признаки уровня «спонтанного бизнеса», некоторые процессы компании координируются непосредственно исполнителями, с прямым контролем первого руководителя.
- Компания имеет проблему со сроками поставки товара. Товары попадают на прилавки магазинов с опозданием, что не позволяет соответствовать требованиям fashion индустрии, и не позволяют использовать полноценно период продаж, до наступления сезона скидок.
Причины: Недостаточно эффективные регламенты и бизнес процессы, что приводит к долгому согласованию некоторых подпроцессов.

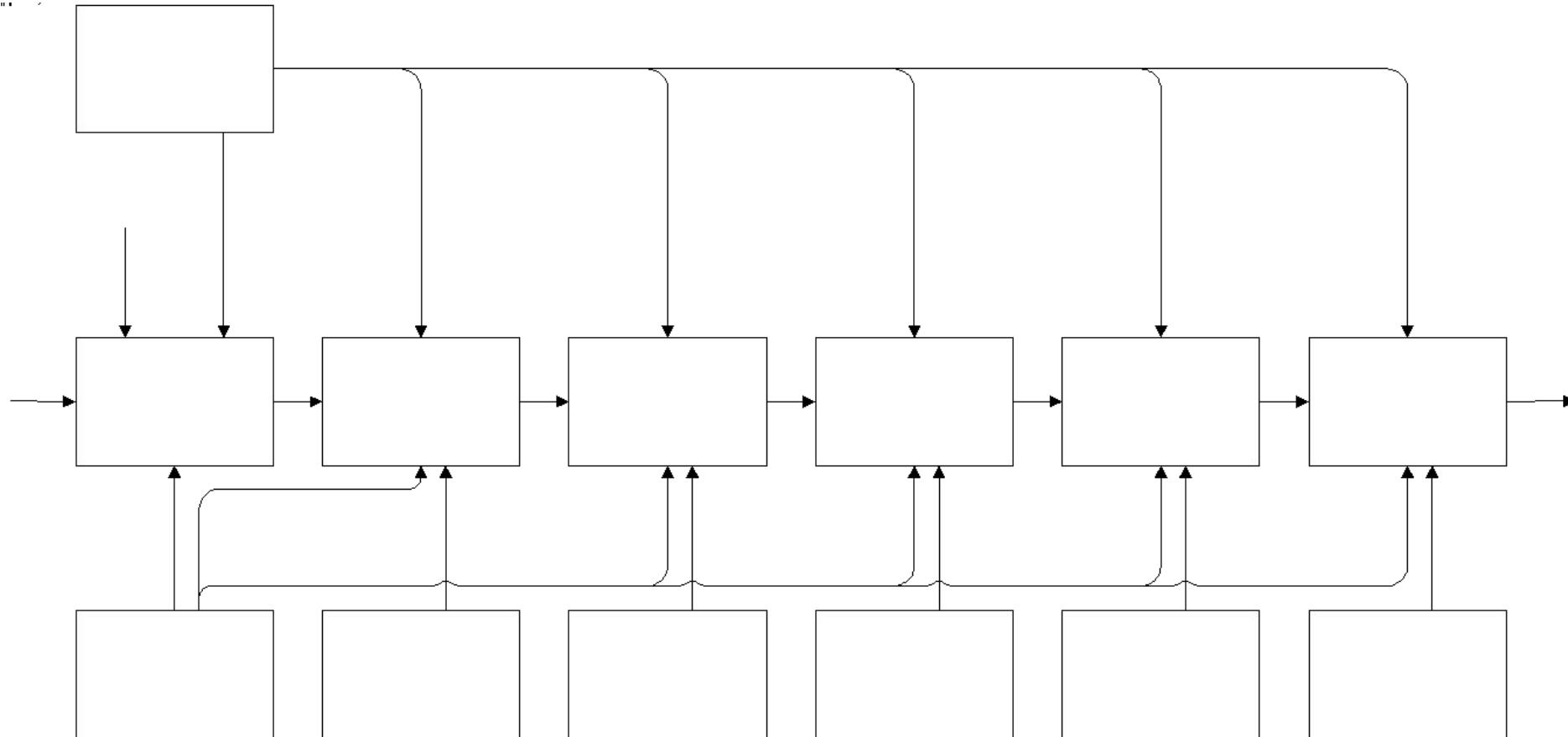
Бизнес процессы верхнего уровня



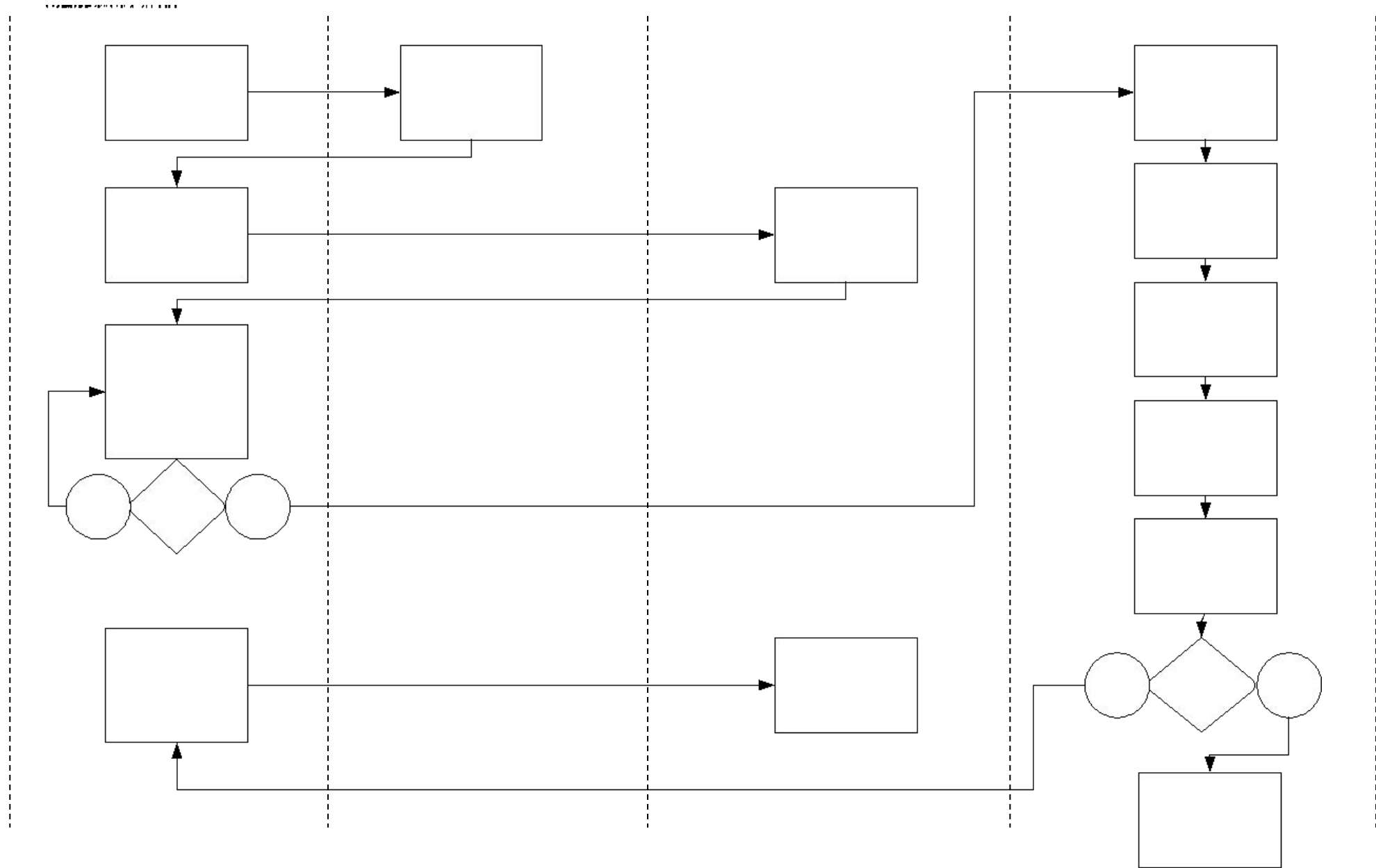
Основной бизнес-процесс



Нотация бизнес процессов IDEF0



Описание проблемного подпроцесса «как есть», **ИТОВЫЕ сроки доставки 53 дня**



Оптимизация регламента и бизнес процессов

1. Создание шаблонного договора с поставщиками

2. Создание инструкции для отделов закупа и логистики, по кол-во поставок товара, и типу транспорта для перевозки, основанных на константах стоимости доставки, с учетом требования сроков получения товара на прилавках

	Поставщик	Макс. кол-во поставок	вес одной поставки не менее	Мин. заказ одной поставки	Вид транспорта
1	Поставщик 1	2	нет ограничения	15 000	Авиа
2	Поставщик 2	4	нет ограничения	15 000	Авиа
3	Поставщик 3	1	нет ограничения	7 000	Авиа
4	Поставщик 4	2	50	нет ограничения	Авто
5	Поставщик 5	20	50	15 000	Авто
6	Поставщик 6	8	50	нет ограничения	Авто

Выводы

- Создание шаблонного договора с поставщиками, исходя из их региональных особенностей, позволит ускорить процедуру подписания договора.
- Внедрение инструкции по количеству отгрузок на предстоящий сезон, позволит детальнее планировать процедуру оплаты и доставки товара, без дополнительных согласований с руководством.
- Данные изменения позволят компании позиционировать себя как «системная компания», где координация действий осуществляется через стандартизацию.