

Эффективные закупки для торговых компаний

Пошаговая трехмесячная программа по повышению эффективности закупок в торговых компаниях,

- через максимальное использование возможностей 1с,
- автоматизацию и отцифровку всех процессов закупок.

Позволяет

- снизить трудоемкость на 80% и
- ускорить оборачиваемость товарных запасов на 30%.

Для кого этот курс:

1. Торговые компании от 100 млн до 2 млрд годового товарооборота.
2. Торговые компании на старте масштабирования.
3. Торговые компании, которые хотят вкладывать меньше денег в товарные запасы.
4. Торговые компании с широкой номенклатурой, более 5 000 наименований.

Цель программы:

за три месяца сделать
из отдела закупок
конкурентное
преимущество,
улучшить финансовые
показатели и создать
предпосылки для
масштабирования
бизнеса.

1 месяц - 1 Модуль

1 Модуль. Оптимизация закупок через управление финансовыми потоками и жизненным циклом товара.

Цели:

- * 1. Получить быстрое управляемое ускорение оборачиваемости без сложных технических заданий
- * 2. Смоделировать развитие и деятельность на 6-12 месяцев.
- * 3. Создать базовые правила товародвижения и провести поверхностную чистку ассортимента.

- * Раздел 1 - Неделя 1. Планирование по 10 показателям на 6-12 месяца.
 - * ДЗ: Заполнить таблицу по образцу, внести плановые цифры, сделать выводы.
 - * **Результат:** Видение экономики бизнеса в целом, реализация различных сценариев. Мгновенный пересчет на период в будущем, где возможны изменения.
- * Раздел 2 - Неделя 2. Матрица роста товарооборота для оценки реалистичности сценариев роста.
 - * ДЗ: Оценить реалистичность плана по матрице по матрице роста товарооборота.
 - * **Результат:** Реалистичный план дальнейшей работы и развития, в цифрах.
- * Раздел 3 - Неделя 3. Управление жизненным циклом товара.
 - * ДЗ: Описать этапы ЖЦ товара для Вашей компании по предложенному формату. Назначить товару признак ЖЦ.
 - * **Результат:** Чистка и упорядочивание ассортимента.
- * Раздел 4 - Неделя 4. Пути движения товара на каждом этапе жизненного цикла
 - * ДЗ: Написать правила движения товара в зависимости от жизненного цикла товара, в предложенном формате
 - * **Результат:** Создана разница в правилах товародвижения разных товаров, и это пригодно для дальнейшей автоматизации в 1с и для контроля.

* Результат 1 Модуля:

1. Ускорение оборачиваемости товарных запасов за счет управления финансовыми потоками.
2. Реалистичный план развития на 6-12 месяца.
3. Очистка ассортимента и создание правил товародвижения.

2 месяц - 2 Модуль

2 Модуль. Автоматизация товародвижения.

Цели:

- * 1. Проанализировать пригодность номенклатурного справочника и составить перечень доработок
- * 2. Составить необходимые технические задания и сделать их в 1с
- * 3. Провести первые тесты, доработки и первые физические перемещения и заказы

- * Раздел 5 - Неделя 5. Расчет количества, необходимого для хранения, на каждой торговой точке, по каждому виду товара. Авто-нормирование. Подготовка данных.

- * ДЗ: Сформировать из Вашей учетной среды таблицу с первичными данными, в том числе с использованием функции ВПР и подобных.

- * **Результат:** подготовлены первичные данные для анализа

- * Раздел 6 - Неделя 6. Расчет количества, необходимого для хранения, на каждой торговой точке, по каждому виду товара. Авто-нормирование. Подбор регулирующих коэффициентов и расчет.

- * ДЗ: рассчитать классические метрики управления запасами (ABC, XYZ, уровень сервиса и другие), подобрать регулирующие коэффициенты для формирования плановой суммы стоимости товарных запасов по каждой торговой точке тестового периметра

- * **Результат:** Ваши сотрудники умеют с использованием классических инструментов товародвижения и регулирующих коэффициентов подобрать оптимальную модель нормирования

- * Раздел 7 - Неделя 7. Автоперемещение и автозаказ. Учет всех видов кратности товара. Учет различных сроков поставки по поставщикам и по торговым точкам.

- * ДЗ: Проанализировать готовность номенклатурного справочника к автоперемещению, авто-заказу с точки зрения кратности товара и циклов поставки. Заполнить тестовый периметр

- * **Результат:** Составлен перечень доработок и / или частично заполнены необходимые свойства и реквизиты в 1с. Составлено ТЗ на Авто-заказ и Авто-перемещения. Тестовые заказы и перемещения.

- * Раздел 8 - Неделя 8. Формирование правил определения понятия Неликвид. Отчет по неликвидам.

- * ДЗ: Сформировать на основе статистики продаж, жизненного цикла, ABC и иных свойств номенклатуры, правила автоматизированного присвоения товару признака "Неликвид".

- * **Результат:** Составлено ТЗ на автоматизированное присвоение товару статуса Неликвид. Тестирование отчета.

* Результаты 2 Модуля

1. Перечень доработок номенклатурного справочника.
2. Частичная реализация в 1с или подробные технические задания.
3. Тестирование авто-перемещений и авто-заказов.

3 месяц - 3 Модуль

3 Модуль. Отдел закупок и функция закупок как конкурентное преимущество и инструмент увеличения прибыли.

- * Цели:
- * 1. Изменить ассортимент для повышения его прибыльности.
- * 2. Улучшить коммерческие условия с поставщиками

* Раздел 9 - Неделя 9. Категорийный менеджмент.
Структура номенклатурного справочника

- * ДЗ: проанализировать структуру товарных категорий с точки зрения единства по уровням вложенности, балансу товарооборота, ценовых сегментов, качества заполнения свойств и реквизитов в 1с. Проанализировать имеющийся набор товарных категорий с точки зрения Целевой Аудитории

- * **Результат:** проект изменений организационной структуры номенклатурного справочника и начало его реализации.

* Раздел 10 - Неделя 10. Анализ категорий по поставщикам и брендам с учетом ABC-анализа и прибыльности товаров

- * ДЗ: Подготовить сводные данные по роли брендов и поставщиков в категориях. Провести анализ по предложенной схеме. Подготовить план изменений

- * **Результат:** Ассортимент, оптимизированный с учетом многих факторов, с целью повышения его прибыльности (проект и начала реализации)

* Раздел 11 - Неделя 11. Управление поставщиками. Подготовка данных.

- * ДЗ: Подготовить сводные данные по поставщикам по предложенной схеме. Поставить цели. Определить альтернативы, возможности и санкции. Подготовить альтернативных поставщиков.

- * **Результат:** определены пути оптимизации влияния поставщиков и коммерческих условий

* Раздел 12 - Неделя 12. Управление поставщиками. Аргументы и проведение переговоров.

- * ДЗ: Разработать сценарии по ТОП-10 поставщикам и провести переговоры

- * **Результат:** проведены первые переговоры и получены первые улучшения коммерческих условий

* Результаты 3 Модуля:

- * 1. Изменённый ассортимент с учетом прибыльности товара и ЦА.
- * 2. Улучшение коммерческих условий работы с поставщиками.