

Результаты внедрения ERP системы

(в части блоков Логистика и Продажи)

✓ Компания

Лидер рынка товаров для сна (35% рынка), численность 1500 чел., годовой оборот 120.000.000 USD.

✓ Количество объектов внедрения:

1 распределительный центр, 7 региональных складов, центральный офис, 8 удаленных офисов, 80 розничных магазинов, общее количество одновременно работающих пользователей в ERP системе 400 чел.

✓ Цель проекта:

- Сокращение операционных затрат
- Сокращение накладных издержек
- Повышение производительности труда
- Повышение прибыльности компании

✓ Задачи проекта:

- Исправление ошибок существующей информационной системы
- Создание системы правил и шаблонов работы пользователей в КИС
- Адаптация информационной системы под нужды бизнеса
- Обеспечение эргономичности работы пользователей

✓ Достигнутые результаты

- Повышение выручки компании на 15%
- Сокращение уровня недостачи до 0,005%.
- Сокращение пересортицы до 0,01%
- Повышение производительности труда в 2 раза.
- Оптимизация операционных затрат на сумму 10 млн. руб. в год.
- Оптимизация логистических затрат на сумму свыше 40 млн.руб.
- Окупаемость проекта 5 мес.

✓ Качественные результаты

№ процесса	Бизнес - процесс	Объект Автоматизации	«Как было»	«Как стало»	Отличительная особенность автоматизации
1.	Прием заказов (розница) магазин	Вся деятельность начиная с приемки заказов, занесения ДО, печати приложения к договору,	Заказы в КИС сами по себе, договор сам по себе. Дробление заказа по ДО – на ту продукцию которая	Заказ стал неотъемлемой и единственной к заполнению частью договора. Резервируем и отгружаем по	Сделать так, чтобы вся розница работала с минимальным количеством документов в КИС, при этом все остальное

№ про цес са	Бизнес - процесс	Объект Автоматизаци и	«Как было»	«Как стало»	Отличительная особенность автоматизации
		резервирования товара на своем складе и матрице.	отгружается со свободных остатков и идет в производство.	единому заказу. Уведомляем клиентов об акциях и новинках на мобильный телефон и e-mail. Поддержка тиражируемости для франчайзи.	получалось автоматически, начиная с договоров и заканчивая отчетами.
2.	Обработка заказов (розница) в ЦО	Контроль правильности заполнения ДО, постановка заказов в график производства	Ручная обработка, ручная постановка в график, отсутствие знаний когда и что будет произведено	Заполнение информации в системе: перенос, исправления, знание когда и что будет произведено. Поддержка тиражируемости.	Сделать так, чтобы все заказы обрабатывались и автоматически попадали в график производства, связывались с отгрузкой и мы знали в любой момент времени где и что заказом.
3.	Прием и обработка заказов (ОПТ)	Прием, занесение, обработка заказов, резервирование	Ручная обработка, ручная постановка в график, отсутствие знаний когда и что будет произведено	Заполнение информации в системе: перенос, исправления, знание когда и что будет произведено. Поддержка тиражируемости.	Сделать так, чтобы все заказы обрабатывались и автоматически попадали в график, связывались с отгрузкой и мы знали в любой момент времени где и что заказом.
4.	Формирование портфеля продаж продукции собственного производства	Выбор ДО, сортировка МЦ, резервирование остатков, получение плана согласно ограничениям	Ручная постановка в график, ручной подбор свободных остатков, ручное отслеживания исполнения графика	Автоматизированная система постановки в график, переносы, удаления, резервирование, автоподбор свободных остатков, резервирование продукции за клиентом. Поддержка тиражируемости.	Сделать так, чтобы все МЦ попавшие в график были произведены к нужному времени отгрузки и были зарезервированы за клиентом, была информация о готовности к отгрузке
5.	Формирование портфеля продаж продукции	Выбор ДО, сортировка МЦ, загрузка нормативов, резервирование	Ручная выборка, обработка и отсутствие портфеля заказов	Автоматизированная выборка, формирование портфеля, с учетом свободных	Сделать так, чтобы вся закупная продукция из ДО клиента – автоматически

№ процесса	Бизнес - процесс	Объект Автоматизации	«Как было»	«Как стало»	Отличительная особенность автоматизации
	стороннего производства	остатков, получение плана согласно ограничениям		остатков. Поддержка тиражируемости.	попадала в портфель продаж.
6.	Закупка продукции для перепродажи	Формирование автозаказа поставщику из плана с учетом нормативов	Ручной заказ поставщику, отслеживание поступления, ненормированное количество, низкая обрачиваемость	Заказ поставщику (ДО), отслеживание прихода, нормирование остатков (матрица). Поддержка матрицы.	Сделать так, чтобы вся продукция для перепродажи автоматически заказывалась поставщикам с учетом нормативов обрачиваемости.
7.	Приемка продукции для перепродажи	Приемка и авторезервирование продукции под конкретного клиента	Приход отдельно, подбор и отгрузка сами по себе. Трудоемкий процесс уточнения что и где пришло и для какого клиента	Автопроверка и авторезервирование продукции за клиентом, быстрое получение сведений о приходе МЦ под клиентов. Поддержка тиражируемости.	Сделать так, чтобы по факту прихода продукции – она автоматически резервировалась за клиентом.
8.	Приемка продукции собственного производства	Приемка и авторезервирование продукции под конкретного клиента	Приход по графику в ручную сверяется, подписывается куда и на кого идет. Ручные отчеты по факту выполнения плана.	Вся продукция подписана на кого и куда идет. Автопроверка и авторезервирование продукции за клиентом. Автоотчет в любой момент времени по выполнению плана. Поддержка тиражируемости.	Сделать так, чтобы по факту прихода продукции – она автоматически резервировалась за клиентом.
9.	Подбор и отгрузка продукции из центрального склада	Подбор продукции, подготовка к отгрузке (перемещению), загрузка и отправка продукции	Оценка готовности к отгрузке по факту пробного списания. Высокая вероятность внутренней пересортицы.	Оценка готовности к отгрузке в любой момент времени (отчет). Низкая вероятность внутренней пересортицы. Поддержка тиражируемости.	Сделать так, чтобы подбор и отгрузка продукции были точными и полными, с учетом пожеланий клиентов и вместимости ТС
10.	Приемка продукции в ОСП	Приемка продукции в ОСП и размещение на хранение	Приемка продукции по факту согласно документов.	Приемка продукции и авторезервирование продукции за клиентами.	Сделать так, чтобы по факту прихода продукции – она автоматически резервировалась за клиентом.

№ процесса	Бизнес - процесс	Объект Автоматизации	«Как было»	«Как стало»	Отличительная особенность автоматизации
11.	Подбор и отгрузка продукции из ОСП	Проверка готовности к отгрузке (перемещению), подготовка к отгрузке, загрузка и отправка продукции	Ручная проверка готовности к отгрузке.	Автопроверка по готовности к отгрузке. Отчет по пролеживанию продукции по клиентам.	Сделать так, чтобы подбор и отгрузка продукции были точными и полными, с учетом пожеланий клиентов и вместимости ТС
12.	Проведение инвентаризаций	Инвентаризация МЦ	Инвентаризация всех складов отдельно, МЦ без относительно клиентов.	Инвентаризация цепочки поставок, с учетом резервов МЦ по клиентам.	Сделать так, чтобы инвентаризация проводилась быстрее и качественнее, с учетом анализа пересортицы в цепочке поставок

Более подробную информацию читайте в июльском номере журнала Директор ИТ.