

Рішення для дистрибуції

Ще один спосіб отримання лояльності клієнтів компанії.

Головні переваги

- Підвищення лояльності клієнтів за рахунок високої якості їх обслуговування
- Підвищення швидкості реакції на запити клієнтів завдяки більш ефективній організації всіх процесів
- Зниження витрат і як наслідок, конкурентноздатні ціни

Рішення для дистрибуції

Не секрет, що на сьогоднішній день клієнти компанії є її найважливішим активом і являються великою цінністю. В свою чергу, клієнти бувають достатньо вибагливі і очікують від постачальника якості запропонованих послуг і товарів поряд з помірними цінами.

Рішення допоможе підвищити лояльність клієнтів, збільшити швидкість реакції на запити, а також знизити операційні витрати, додатково вплинути на рівень цін. Які ж фактори забезпечують лідерство на ринку в сучасних умовах?

- Прагнення до налагоджування довгострокових і взаємовигідних відносин
- Зниження рівня витрат – як показник конкурентноздатності
- Удосконалення внутрішніх процесів підприємства

Фактори успіху

Дистрибуція і процеси управління складами є одними із найбільш складних і комплексних областей. Саме тому будь-якій компанії, яка спеціалізується в цій сфері діяльності, важливо досягнути максимального рівня ефективності всіх процесів. Подібного роду галузева спеціалізація має на увазі різні контакти і взаємодію з зовнішніми партнерами, постачальниками, клієнтами. Багато в чому, лояльність клієнтської бази є залогом фінансового благополуччя компанії. Тобто фактично, для виживання в сучасних умовах компанії просто необхідно підтримувати високий рівень задоволеності клієнтів якістю сервісу. Цього можна досягнути тільки при умові, що всі внутрішні процеси, які є в компанії (починаючи з рівня цеху або складу і закінчуючи вищим керівництвом), так чи інакше підпорядковуються інтересам клієнтів і орієнтовані на задоволення їх запитів.

Зниження витрат – зростання конкурентноздатності

Як комплексне, інтегроване рішення, Рішення для дистрибуції всебічно удосконалює бізнес процеси, які існують в організації.

Зниження операційних витрат заощаджує час і гроші на всіх рівнях організаційної структури.

Зкорочення часу відгуку на запити клієнта і часу очікування замовлення також допомагає найкращим чином розвивати співробітництво з діловими партнерами.

Все це разом дозволяє встановити більш низкі ціни, а значить отримати важливу конкурентну перевагу.

Проблема зкорочення витрат є краєугольним каменем і самоціллю будь-якого бізнесу. Але окрім цього, вона може закріпити зв'язки з клієнтами компанії.

Рішення для дистрибуції вирішує цю проблему завдяки контролю рівня складських запасів, що дозволяє уникнути затовареності, а значить додаткових витрат; підвищувати фінансову ефективність всіх транзакцій по складу, а також сприяє більш тісному співробітництву з постачальниками.

Завоюйте симпатії та відданість клієнтів

Якщо ви спроможні забезпечити оперативну і якісну обробку клієнтських замовлень, неминуче, що подібні замовлення будуть надходити до вас постійно. Рішення для дистрибуції дозволяє отримувати актуальну і точну інформацію. Завдяки цьому ви завжди зможете грамотно і коректно відповісти на будь-яке запитання клієнта.

Удосконалення організації

Для того, щоб в повній мірі задовольнити вимоги клієнтів, необхідна гнучка настройка модуля Управління складом. Рішення для дистрибуції пристосоване для оптимального розподілу ресурсів компанії в процесі виконання клієнтських замовлень.

InnoWare

Адреса:

Україна

04054, Київ

ул. Тургенєвська 38, корпус 2, оф. 307-308

☎ +380 (44) 490 2220

📠 +380 44 216 4932

✉ info@InnoWare.com.ua

🌐 www.InnoWare.com.ua

Дистрибуція

Основні можливості	Опис
Заміна товарів	Пропозиція клієнтам альтернативних товарів: <ul style="list-style-type: none"> У відсутність на складі потрібних виробів Якщо товар-замінник дешевше і приносить більш високий прибуток.
Перехрестні посилання	Ідентифікація клієнтського попиту при використанні перехрестних посилань між артикулами клієнта, або постачальника зі своїми внутрішніми артикулами.
Товари, що не складуються	Замовлення товарів, по каталогах виробників: <ul style="list-style-type: none"> Квотування Автоматична генерація карток товарів, які не складуються Обробка замовлень на товари, які не складуються
Розподілені склади і центри відповідальності	Підтримка в єдиній базі даних і обробка товарів, які зберігаються на декількох складах (наприклад, на складах в Києві, Харкові та Одесі): <ul style="list-style-type: none"> Комплексний огляд стану всіх складів в режимі реального часу. Формування центрів прибутку і збитків.
Одиниці зберігання	Диференційований підхід до обробки товарів на різних складах. Одиниці зберігання допомагають в управлінні товарними запасами в залежності від складу і різноманітних властивостей товару, в т.ч.: <ul style="list-style-type: none"> Методи поповнення резервних запасів Контроль рівня складу, точка дозамовлення Собівартість
Переміщення між складами	Досконалий контроль переміщення товарів між складами і площадками зберігання. Генерація звітності по товарах, які знаходяться в дорозі.
Розрахунок строків поставки замовлень	Розрахунок очікуваної наявності товарів та можливих строків поставки за допомогою: <ul style="list-style-type: none"> функції Достатньо-для-Поставки функції можливо-для-Поставки для аналізу сценаріїв "що якщо?" (з метою планування).
Календарі	Визначення робочих і неробочих днів; присвоєння індивідуальних календарів клієнтам, постачальникам, складам, компанії, агентам з доставки.
Трасування товарів	Відслідковування і контроль товарів за серійними і партійними номерами в процесі продажу, покупки, переміщення.
Управління поверненнями	Управління поверненням товарів і розрахунком товарних витрат (додаткова плата за складування). Також можливо автоматизувати: <ul style="list-style-type: none"> Виписку кредит нот Заміну товарів Повернення товарів постачальнику або виробнику Облік додаткових товарних витрат Часткове або комбіноване повернення товарів від клієнта Часткове або комбіноване повернення товарів постачальникам.
Агенти з доставки	Управління дистрибуцією шляхом пов'язування агентів з доставки з послугами, які вони пропонують.

Основні можливості	Опис
Управління складом	<p>Удосконалення принципів функціонування складу за рахунок зкорочення операційних витрат за допомогою:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Відбору документів-джерел з прийомки і відвантаження • Ефективних методів підбору замовлень • Міттевого відвантаження, перекидування товарів
Система управління складами	<p>Зкорочення витрат за рахунок підвищення ефективності складської логістики:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Планові поставки • Прямий підбір і розташування • Альтернативні методи підбору товарів: під замовлення, під стадію проекту/роботи, під відвантаження • Розміщення товарів на складах або миттєве відвантаження • Поповнення складських ячілок на основі раніше визначених максимальних або мінімальних рівнях товарних запасів.
Внутрішній підбір/ розташування товарів	<ul style="list-style-type: none"> • Можливість переміщення товарів з одного місця на інше без їх попереднього продажу або покупки. • Підбір і розташування товарів без наявності вихідних документів.
Система автоматизованого збору даних (ADCS)	<ul style="list-style-type: none"> • Суттєве зкорочення витрат за рахунок удосконалення процесів управління складом • Збір і обробка достовірної і актуальної інформації про стан складських запасів • Простота у використанні і швидкість системи автоматизованого збору даних шляхом радіо терміналів • Візуалізація і "прозорість" даних по складу в рамках всієї компанії.
Періодична інвентаризація	<p>Інструмент постійного контролю за складськими запасами і відповідними документами, записами, операціями</p>
Ціноутворення	<ul style="list-style-type: none"> • Ефективні методи ціноутворення в процесі придбання/реалізації товарів, розрахунок різноманітних знижок для клієнтів і постачальників. • Визначення спеціальних альтернативних цін покупки/продажу, а також знижок для окремих клієнтів і постачальників. • Ведення альтернативних прайс-листів і знижок для окремих груп клієнтів компанії.
Товарні видатки	<p>Підвищення контролю за товарними видатками шляхом включення додаткових витрат в ціну або собівартість виробу. Наприклад, це можуть бути транспортні видатки або витрати на страхування вантажів.</p>