

## Управление запасами электротоваров с помощью Forecast NOW!

### Проблемы с которыми сталкиваются поставщики и производители электротехнических товаров

- Товары имеют редкий нерегулярный спрос, который сложно прогнозировать. Это приводит к дефициту и оверстокам.
- Стратегическое планирование на длительный период требует серьезных ресурсов и затрат. Цена ошибки очень велика. Продукция имеет длинные сроки поставок. Часто она заказывается у производителя, которому необходимо предоставить план на полгода-год на выкуп продукции.
- Ограничения на заказы по минимальной сумме, объему поставки, комплектности и другим параметрам требуют существенных затрат при расчетах поставок. Необходимо просчитать множество вариантов, чтобы подобрать наиболее выгодный для компании.
- Сезонность. Часто товары имеют выраженную сезонность.
- Расчеты в Excel и других разрозненных инструментах снижают эффективность планирования запасов и требуют значительных ресурсов.
- Частая сменяемость артикулов товаров и большое количество аналогов. Нужно поддерживать широкий ассортимент и учитывать его ротацию.

### Как Forecast NOW! помогает решить эти проблемы

**Низкая точность прогнозов товаров редкого спроса приводит к оверстокам и дефициту**



Электротехнические товары имеют тенденцию к нерегулярным продажам. Например, сегодня может быть продано 2 цоколя типа E27, на следующий день - ни одного, еще через день - 5 шт, а в следующие 3 дня опять ни одного. Такой спрос очень сложно прогнозировать. Из-за этого в компании могут образовываться большие запасы продукции, либо наоборот дефицит.

Почему так происходит? Из-за использования прогнозных моделей, которые не предназначены для электротехнических товаров. Большинство из этих моделей использовались в математике для прогнозирования стабильных мало вариативных величин. Позднее эти модели стали применять в торговле. Но, когда спрос нестабилен, они давали сбой и уже не работали так эффективно.

Forecast NOW! решает эту проблему за счет использования моделей, которые были разработаны специально для прогнозирования спроса на товары, а не для решения обобщенных задач из других областей математики и статистики. Это вероятностные модели. Исследования на реальных данных (более 500 компаний) и опыт наших клиентов (Толедо, ДКС, ЕКФ) показал, что вероятностные модели позволяют эффективно управлять запасами электротехнических товаров.

Подробнее о методах, используемых в Forecast NOW! читайте в статьях ["Вероятностное прогнозирование"](#) и ["Как технология цифрового двойника помогает в управлении запасами"](#)

**Стратегическое планирование на длительный период требует серьезных ресурсов и затрат.**

Специфика многих электротехнических компаний - это длинные плечи поставок продукции. Часто это может быть связано с заказом продукции из других стран или заявка на производство. Сроки планирования варьируются от 3-4 месяцев до полутора лет.

Для решения этой задачи и в Forecast NOW! предусмотрен функционал стратегического планирования. Программа позволяет рассчитать и подготовить план закупок у поставщика на длительный период: сколько товара будет заказано в конкретную неделю, месяц, квартал; в какие даты будет поступление.

Для всех спланированных заказов можно сформировать план оплат на период в соответствии с логикой оплат конкретного поставщика: полная или частичная предоплата, постоплата, рассрочка и другие схемы. Для всех поставщиков можно задавать ограничения и другие условия поставок.

Такая автоматизация планирования поможет в несколько раз сократить нагрузку на сотрудников и скорость расчетов. Потребуется гораздо меньше рабочего времени людей, которое они могут использовать для решения других задач. Сократиться по времени полный цикл планирования, расчетов и согласований.

Все данные будут в одном инструменте. Это поможет удобнее и быстрее анализировать их в разных разрезах, проверять логику и корректность расчетов, а затем принимать управленческие решения.

[Подробнее про стратегическое планирование](#)

**Ограничения на заказы по сумме, объему поставки, комплектности и другим параметрам создает сложности в расчетах**



Поставщики могут накладывать ограничение по минимальной сумме и объему заказа. Кроме этого есть ограничения по комплектности, габаритам, вместимости транспорта и контейнеров.

Для всех поставщиков Forecast NOW! позволяет задавать ограничения и другие условия поставок. Это могут быть минимальные суммы, вес, объем заказов, заполняемость контейнера (полная или частичная), необходимость использовать отдельное транспортное средство для этого поставщика и т.д.

Все эти нюансы рассчитываются автоматически на этапе формирования заказа. Forecast NOW! сделает разбивку заказов по транспортным средствам таким образом, чтобы затраты на транспортировку были минимальны.

## **Товары подвержены сезонному спросу**

В теплое время года наступает сезон строительства и ремонта. Спрос на определенные группы товаров резко возрастает. Учет сезонности товаров дает возможность компаниям получить дополнительную прибыль завоевать лояльность клиентов..

Forecast NOW! позволяет учитывать месячную, недельную и плавающую сезонность. Можно прогнозировать спрос, например на электроинструмент для ремонта с наступлением тепла или на промышленные товары в периоды активного строительства. Также есть возможность учитывать отдельные события. Например, начало новой крупной стройки в городе, для которой потребуется поставки электротоваров.

**Расчеты в Excel и других разрозненных инструментах снижают эффективность планирования и требуют значительных ресурсов**

Часто расчеты, планирование и анализ делается с помощью Excel, учетной системы и нескольких других программ. В процессе могут быть задействованы несколько отделов. Полный цикл планирования заказа с учетом всех расчетов, проверок и согласований может занимать около недели.

Forecast NOW! позволяет сократить время на рутинные операции в несколько раз. Большинство операций в программе автоматизировано и не требует активного участия сотрудников. Все данные собраны в одном месте. Можно планировать и анализировать их, не переключаясь между разными инструментами и форматами данных.

Программа также помогает качественно управлять ассортиментом, исключая ошибки из-за человеческого фактора. Например, люди могут не заказывать определенные виды товаров, боясь, что на него не будет спроса. С помощью программы можно будет выявить такие позиции и расширить складской ассортимент.

### **Частая сменяемость артикулов товаров и большое количество аналогов. Нужно поддерживать широкий ассортимент и учитывать его ротацию**

Распространенная ситуация, когда товары регулярно обновляются. Изменение товара может быть не существенным, но артикулы все же меняются. Другая ситуация - частая ротация товаров аналогов, которые мало отличаются друг от друга и имеют одинаковый спрос. Все это создает немало проблем с учетом истории продаж при прогнозировании запасов на будущее.

Forecast NOW! имеет два сценария работы для решения этой задачи:

- Ротация ассортимента. Применяется при наличии истории продаж по аналогичному товару, выбывшему из ассортимента. История используется для прогнозирования спроса на новый товар. Например, может применяться, когда одна розетка одного производителя заменяется аналогичным товаром другого производителя..
- Расширение ассортимента. Применяется для прогнозирования запасов на основе существующих товаров аналогов. Например, компания расширяет линейку брендов офисных светильников. Для заказа новых товаров может использоваться история продаж других торговых марок.

## **Кейсы наших клиентов**

### **ГК “Тоledo”**

Представители компании обратились в Forecast NOW! в 2017 году. В связи с рост ассортимента, увеличением объема закупок и количества поставщиков требовалось сократить издержки и операционные расходы.. Также стояли задачи по сокращению

периода оборачиваемости и снижению дефицита.

За два года использования программу в компании поделились результатами:

- Оборачиваемость улучшилась на 40%, с 45-50 дней до 27-35 дней
- Дефицит сократился более, чем в 2 раза, с 4% до 1,4-1,7%
- При увеличении количества поставщиков с 240 до 300, увеличении количества SKU с 70 тыс. до 100 тыс., увеличении оборота на 50% количество менеджеров отдела закупок сократили с 21 до 17 человек.

Выступление Игоря Любимова, представителя ГК "Тоledo" на конференции "Логист.ру"

[Читать полную версию кейса.](#)

## ДКС

В феврале 2020 года компания начала внедрять Forecast NOW! - систему для управления запасами и прогнозирования спроса. Для этого было несколько предпосылок. Нужно было:

- Сократить количество ошибок при формировании заказов
- Повысить точность расчетов и качество планирования. Расчеты делались вручную с использованием Excel.
- Требовался единый инструмент управления запасами на уровне компании, который позволил бы автоматизировать процессы планирования и расчетов, тем самым снизив нагрузку на сотрудников

К декабрю 2020 удалось достичь следующих результатов:

- Складской ассортимент расширился на 2500 SKU, около 1000 SKU перевели в формат заказных позиций.
- Количество сотрудников, которые планируют и контролируют запасы, уменьшилось с 10 до 2 человек.
- Все основные функции аккумулированы в отделе управления запасами. Полностью освобожден от доп. нагрузки отдел продуктового маркетинга и другие подразделения.
- Снизилась общая нагрузка на сотрудников. Все расчеты выполняет Forecast NOW!

Отзыв Анны Волковой, представителя компании ДКС:

[Читать полную версию кейса.](#)

## ГК ЕКФ

До внедрения Forecast NOW! использовалась собственная схема расчета заказов на основе Excel и частичной автоматизации процесса. Существующая схема была неудобной и в компании искали способы оптимизировать процессы и сократить цикл планирования запасов.

Через год в компании пришли к следующим результатам:

- Период оборачиваемость продукции на складе сократился на 10%
- Время на балансировку запасов сократилось с 2-3 дней до 4 часов.
- Автоматизация расчетов помогла повысить продуктивность сотрудников. Раньше сотрудники были заняты на протяжении всего цикла расчетов и согласования заказов. Теперь большая часть процесса автоматизирована и сотрудники параллельно могут выполнять другие задачи. В силу специфики компании полный цикл может составлять около недели.

[Читать полную версию кейса.](#)

Остались вопросы? Оставляйте заявку внизу страницы, ответим на ваши вопросы и поделимся полезными материалами.

**Узнайте, чем программа Forecast NOW!  
будет полезна именно вашей компании**

**+7 (495) 929-71-05**

**[info@forecastnow.ru](mailto:info@forecastnow.ru)**

**[fnow.ru](http://fnow.ru)**

© 2011-2023 Российский разработчик - Инжэниус Тим