

Кейсы | 3 минуты

24 октября 2022

На 30% сократили стоки и на 35% период оборачиваемости за 6 месяцев. Кейс компании Кинсей.

О компании

«Кинсей» - оптовый поставщик японской и корейской бытовой химии, товаров первой необходимости и повседневного спроса. Используют программу с 2018 года. Компания имеет два подразделения - во Владивостоке и Москве. Склад во Владивостоке также используется, как распределительный центр. На октябрь 2022 года ассортимент продукции составляет около 3500 SKU



Предпосылки внедрения программы

Спрос на продукцию компании спорадический и плохо поддается прогнозам. Основной ассортимент – это порошки, кондиционеры для белья, средства для мытья посуды и товары повседневного спроса.

В каждой подгруппе несколько десятков аналогичных видов продукции и спрогнозировать то, что захочет потребитель сегодня достаточно сложно. При этом цикл продаж составляет от 5 до 10 недель. Также нужно учитывать время товаров в пути, потому что компания работает по всей стране. В последние месяцы поступления продукции очень нестабильные. В норме раньше они составляли 20 дней, но из-за задержек на таможне теперь срок может увеличиваться до 60 дней.

Комплекс всех этих проблем привел к необходимости искать решение. Раньше в компании для планирования использовали Excel. Но к 2018 году накопилось определенное количество товара, который продается не так как хотелось бы, росли остатки товаров на складах.

При этом значительно расширился ассортимент продукции. Появились такие товары, которые могли лежать на складе несколько месяцев, а потом продавались за пару дней. И прогнозировать в ручном режиме это было невозможно. Встал вопрос об автоматизации закупок и планирования, что учитывать неравномерный редкий спрос.

Почему выбрали Forecast NOW!

«Когда я выбирал программу, то просмотрел много вариантов. В Forecast NOW! в первую очередь меня привлекло, то, что программа изначально была рассчитана на работу с автозапчастями. Запчасти имеют неравномерный редкий спрос и это очень похоже на спрос наших товаров. После этого я подробнее разобрался с программой, почитал про алгоритмы, посмотрел демо-версию и решил, что программа нам должна подойти.» - Игорь Швед, генеральный директор компании Кинсей.

Компания не пользуется заемными средствами и два самых тонких места – это дебиторская задолженность и товарный запас. Поэтому важно было, чтобы программа могла максимально эффективно планировать стоки. При этом японская продукция стоит достаточно дорого и любая ошибка может иметь серьезные последствия для товарооборота.

«Основная задача для которой используется Forecast NOW! – это прогнозирование и закупок продукции, анализ тенденций и распределение по филиалам. Также пользуюсь анализом продаж за разные периоды и сравнение их между собой,

сравнение продаж различных групп товаров.» - Игорь Швед, генеральный директор компании Кинсей.

Результаты использования

- На 30% уменьшились остатки в течении полугода после внедрения Forecast NOW! Уменьшилась количество товаров в категории С и увеличилось в категории В.
- На 25-30% увеличились продажи за тот же период
- На 35% уменьшился период оборачиваемости. Произошло переопределение закупок – стали закупать больше быстро оборачиваемых товаров и меньше медленно оборачиваемых
- В 5 раз сократилось время на формирования заказов при увеличении товарооборота в 5 раз, а количества товарных позиций в 7 раз. Формированием заказов занимается один человек. Раньше на это уходило около 10 рабочих дней в месяц. Сейчас на это тратится не более 2 дней в месяц с учетом возможных проверок заказов и анализа продаж. Заказ формируется на таких условиях, какие сейчас есть на рынке – с учётом доставки и на какой-то определенный горизонт планирования.
- Программа окупилась через полгода после начала использования.

«Продажи идут, товарные запасы не увеличиваются, все довольны. Если сравнивать с Excel, то это небо и земля: трудозатраты в разы меньше и результат полностью удовлетворяет. Программой я доволен, за 4 года использования не стал искать что-то новое» - Игорь Швед, генеральный директор компании Кинсей.

Работа программы в периоды неопределенности

«В этом году (2022) случилась ситуация, когда пошли незапланированные задержки доставки товаров на 10-15 дней и было интересно, что большая часть позиций заканчивалась примерно на 7-й - 8-й день после того, как товар должен был прибыть. Т.е. в целом не было ни одной позиции из категорий А и В, которые были неправильно заказаны. Просто товар заканчивался, когда должна была прийти следующая партия. А так как запланированная партия сдвинулась на 10 дней, то было видно, что формирование заказа и планирование программой идет довольно точно. Тот страховой запас, который планировали, соблюдался и не было излишней продукции, которая лежала бы просто так на складе.

Летом также был определенный всплеск спроса, который программа качественно

спрогнозировала, благодаря чему нам удалось вовремя скорректировать запасы и пополнить склады.

Сейчас мы только корректируем сроки доставки, которые получаем от поставщиков, в остальном программа работает также в автоматическом режиме»
- Игорь Швед, генеральный директор компании Кинсей.

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

+7 (495) 929-71-05

info@forecastnow.ru

fnow.ru

© 2011-2024 Российский разработчик - Инжэниус Тим