

КЕЙСЫ НАШИХ КЛИЕНТОВ

Узнайте, как наши клиенты увеличили прибыль за счет услуги ответственного хранения

Скачать pdf версию чек-листа

Кейс 1.

Аутсорс склада помог нам сэкономить полмиллиона рублей

Заменяли аренду склада услугой ответственного хранения, результатом остались довольны

Кейс:

Аутсорсинг склада (ответственное хранение)

Виды бизнеса клиента:

Мебель класса люкс

Клиент:

Крупный местный ритейлер

Срок реализации:

От знакомства и до запуска аутсорса - 3 месяца

Инфраструктура клиента:

- » Продажи в нескольких городах (20+ точек в федеральном округе);
- » Региональные склады (более 20 складов различного типа);
- » Невозможность расширения на аренде;

Кейс:

Крупный местный ритейлер арендует более 20 складов в федеральном округе, 11 складов в нашем городе. По мере расширения бизнеса требовалось все больше складов, чтобы разместить товары (мебель класса люкс). Бизнес шел достаточно неплохо, точки продажи мебели открывались в соседних городах. Расширение происходило лавинообразно, поэтому в какой-то момент на эффективности и рентабельности бизнеса сказалась неустроенная логистическая система (постоянная смена складов, неудобное расположение площадок, безответственность на складах, порча товара, и т.д.).

Решение:

По истечению срока договоров со старыми арендодателями заказали услуги ответственного хранения, которых хватило, чтобы обеспечить товарооборот по-максимуму, да, склады и точки в соседних городах функционируют по-прежнему, однако, более 11 складских помещений были переведены на аутсорс: сейчас на складах заказчика чисто и опрятно, работают квалифицированные специалисты, соблюдающие правила работы на складе. Учитывая, что затраты на аренду складов суммарно составляли около 3 миллионов рублей в год, сейчас требуется 2-2.5 миллионов рублей на комплексные траты, связанные с хранением.

Как сэкономили?

Провели точные расчеты требуемых площадей, произвели реорганизацию склада, отдали на аутсорс технику/учет/складские операции. Платим только за непосредственно указанные услуги, вся техника, компьютеры и т.д. представлены в формате ответственного хранения.

Кейс 2.

Выручка 350 тыс. при рекламных затратах в 14 тыс.? Реальность!

Кейс:

Перераспределение бюджета с рекламы на более эффективные процессы

Виды бизнеса клиента:

Реализация оптовой продукции первой необходимости

Клиент:

Местная оптовая база

Срок реализации:

От знакомства и до запуска аутсорса - 1,5 месяца

Инфраструктура клиента:

- » Несколько точек розничной продажи в городе;
- » Крупная база товаров (опт);
- » Менее 10 складов;

Кейс:

Местная оптовая база, работающая более 5 лет. В последнее время стало невозможно "выживать" с продаж: постоянный отток клиентов. Вложились в рекламу и раскрутку, но ниша достаточно конкурентная, поэтому затраты не оправдали себя. Эффективные каналы связи с клиентами не найдены. Думали: закрываться!?

Решение:

К моменту обращения предприниматель вложил в рекламу более 500000 рублей. Дополнительный товарооборот от воздействия рекламы составил чуть менее 4%. Решили переключить внимание с маркетинга на что-то более полезное (отодвинув рекламную кампанию по городу, как минимум, на будущее). Занялись комплексной оптимизацией склада. Было проанализировано материально-техническое оснащение склада и даны рекомендации о закупке необходимых видов складской техники; документооборот в корпоративной информационной системе и разработаны рекомендации по ведению учета товаров и приведения их в соответствие с фактическим наличием на складе; проведено моделирование работы всех новых бизнес-процессов в системе WMS; составлен четкий список задач по подготовке номенклатурного справочника к автоматизации склада с помощью WMS. Итог - со следующего отчетного периода затраты на малоэффективные задачи бизнеса снизились. Благодаря оптимизации и повышению удобства для клиентов получили дополнительный оборот и выручку на сумму 350 тыс. при рекламных затратах всего 14 тыс. за 1,5 месяца.

Как сэкономили?

Оптимизировали материально-техническую базу склада, провели все расчеты еще раз; ограничили малоэффективные статьи расходов и сфокусировались на улучшении хранения.

Кейс 3.

Оптимизировали бизнес-процессы на складе, "списали" расходов на 300 тысяч рублей

Кейс:

Оптимизация бизнес-процессов;

Виды бизнеса клиента:

Телефоны, мелкая электроника, аксессуары;

Клиент:

Поставщик электроники, телефонов и аксессуаров;

Срок реализации:

От знакомства и до запуска аутсорса - 1 месяц

Инфраструктура клиента:

- » Несколько складов среднего размера в городе на аренде (3 склада);
- » Крупная база товаров (опт);

Кейс:

Поставщик электроники (не самый крупный, но, что называется, "наслуку" в городе еще с конца 2000-х), склад работает на розничные торговые точки, осуществляющие непосредственную торговлю. Завоздка в том, что все вроде бы работает, но откуда-то появляются непредвиденные расходы и даже двойная бухгалтерия. Ситуация с неоптимизированными процессами на складе оказалась достаточно серьезной, поэтому решили начать с нее.

Решение:

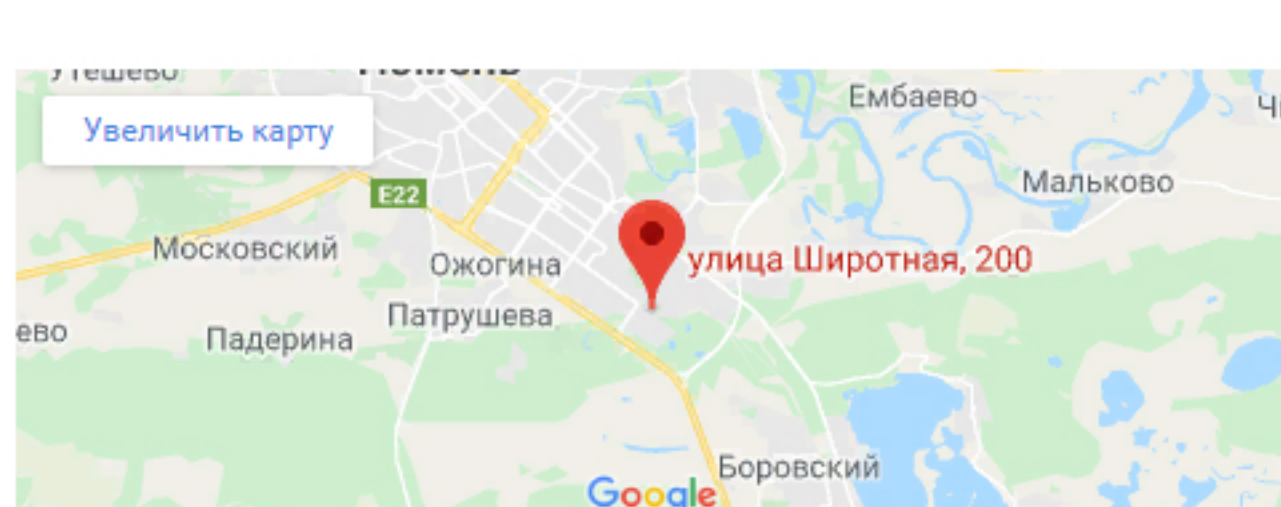
Первоначально провели расчеты: оказалось, что около 300000 рублей уходило ежемесячно буквально "в холостую". А ведь это несколько зарплат работникам или расширение площадей! В ходе работы были зафиксированы и формализованы "как есть" все складские бизнес-процессы, практически все складские бизнес-процессы были скорректированы и описаны «как должно быть» в виде проанализирована организационно-штатная структура склада, в нее были внесены корректировки; была проанализирована топология склада, выявлены возможности для увеличения емкости склада, а также возможность организации четко выделенных зон приемки и отгрузки товаров. Результат не заставил себя ждать - экономия 300 тыс. рублей всего за 1 месяц - и настоящий результат на будущее!

Как сэкономили?

Пересчитали еще раз требуемые площади, оптимизировали использование склада, выделили зоны приемки/отгрузки, решили пр проблемы связи с торговыми точками.

Контакты

Тюмень:
ул. Широтная д. 200 стр. 58
режим работы с 8:00 до 17:00



У Вас остались вопросы?
Звоните на бесплатный номер
8-800-3333-172
Пишите:
t1@ttl72.ru