27 ноября 2015

«КОРУС Консалтинг» провел аудит процессов прогнозирования и планирования в компании «МИР ИНСТРУМЕНТА»

ГК «КОРУС Консалтинг» закончила комплексный аудит процессов планирования и прогнозирования в дистрибуторской компании «МИР ИНСТРУМЕНТА».

«МИР ИНСТРУМЕНТА» предлагает свыше 6500 наименований товара на рынке России и Казахстана в широком спектре направлений: слесарный, столярный, измерительный, крепёжный, автомобильный, режущий, строительно-отделочный и садовый инструмент.

С 2013 года дистрибутор использует решение на платформе Oracle RPAS для планирования и прогнозирования продаж. Внедрение и настройка системы осуществлялась силами специалистов компании CEO Consulting при активном участии собственных сотрудников. Проект внедрения был инициирован с целью снижения уровня сверхзапасов и повышения товарного наличия (насыщаемости) на складах компании.

Для анализа работы решения были привлечены специалисты «КОРУС Консалтинг», перед которыми была поставлена задача провести

комплексный аудит бизнес-процессов дистрибутора, связанных с операционным планированием, и выработать рекомендации по развитию системы в условиях непростой рыночной ситуации. Аудит включал в себя анализ процесса прогнозирования продаж и использования его результатов в управлении товарными запасами, включая планирование закупок и распределение товара по логистической сети.

По результатам анализа бизнес-процессов, состояния товарного запаса, и ассортимента был сделан вывод об успешно достигнутых целях проекта внедрения Oracle RPAS. Также был обозначен потенциал развития обследуемых и смежных процессов, и даны рекомендации по их проработке.

«В ходе проведённого аудита команда «КОРУС Консалтинг» проявила высокий профессионализм, не только подтвердив успех компании «МИР ИНСТРУМЕНТА», но также обратив внимание на потенциал развития наших бизнес-процессов. Достижение целей проекта внедрения системы операционного планирования становится возможным при правильном выборе партнеров и информационной платформы, но эффективная эксплуатация системы на меняющемся рынке требует непрерывной адаптации процессов компании для соответствия ее бизнес-задачам. Соответственно, по результатам аудита мы планируем дополнить схему мотивации большего числа сотрудников показателем «уровень сервиса клиентов», а также расширить спектр принимаемых решений в отношении целевой величины товарного запаса и его оборачиваемости,» – подчеркнул **Станислав Фридкин, директор по операционному планированию, «МИР ИНСТРУМЕНТА»**.