

05 апреля 2019

«Балтийский текстиль» использует сервис KORUS | Управление запасами

В компании была выстроена четкая схема поставок продукции и внутреннего взаимодействия между подразделениями, что позволяло поддерживать приемлемый уровень сервиса.

«Балтийский текстиль» – один из ведущих игроков на российском оптовом рынке тканей. Компания хорошо известна в своем сегменте благодаря более чем 20-тилетней истории, глубокой экспертизе и высокому уровню сервиса.

В ассортименте поставщика представлен широкий выбор текстиля: ткани для рабочей и спортивной одежды, курточные и подкладочные ткани. Все поставки осуществляются через оптовые склады в Москве и Санкт-Петербурге.

С учетом планов по развитию бизнеса, руководство компании «Балтийский текстиль» приняло решение об автоматизации закупок. Использование специализированного решения должно сократить трудозатраты на формирование заказов поставщикам, выровнять состояние запасов и повысить точность планирования снабжения. Предпринятые меры позволят сделать качество сервиса для клиентов еще более высоким, обеспечив наличие и своевременную поставку товаров.



В результате анализа предлагаемых решений компания «Балтийский стиль» остановила свой выбор на облачном сервисе **КОРУС | Управление запасами**.

На сегодняшний день настроен обмен данными и производится настройка сервиса под индивидуальные бизнес-процессы. В перспективе к сервису будут подключены семь региональных складов и распределительный центр.

«Эффективность мероприятий по оптимизации процессов во многом зависит от степени вовлеченности и мотивации сотрудников со стороны заказчика. Проект с “Балтийский текстиль” – один из примеров слаженной командной работы, когда живой интерес к новому инструменту, проактивный подход, оперативное решение задач существенно ускоряют подключение и настройку сервиса, – отмечает **Татьяна Москвитина, руководитель направления "Управление запасами", ГК “КОРУС Консалтинг”**. – Данный проект представляет для нас особый интерес, так как до недавнего времени мы наблюдали спрос на автозаказ в основном со стороны ритейла. Но по результатам ряда подключений дистрибуционных компаний, мы видим, что можем помочь и оптовикам существенно снизить складские запасы и стать практически необходимым условием для правильного развития и роста компании».