

29 ноября 2017

## **ИТ в логистике как средство борьбы за клиентов**

О наиболее важных тенденциях в сфере автоматизации логистики рассказывает Ярослав Ришко, консультант департамента «Логистика» ГК «КОРУС Консалтинг».

Розничные компании в числе первых стали использовать ИТ для решения текущих задач и создания конкурентных преимуществ в перспективе. Борьба за клиента предполагает переход на совсем иной уровень сервиса и иную политику ценообразования. Теперь недостаточно просто соответствовать рынку – нужно предвосхищать ожидания клиента.

Логистика становится едва ли не ключевым звеном в выстраивании эффективных каналов сбыта и повышения лояльности клиентов. Меняются и требования к решениям для автоматизации логистических процессов – теперь они должны обладать достаточной функциональностью, высоким уровнем надежности, показывать понятный бизнесу результат, а еще вписываться в существующую ИТ-инфраструктуру и отвечать мировым трендам автоматизации.

### **Мобильность, адаптивное планирование**



С появлением мобильного интернета и GPS-навигации смартфон стал рабочим инструментом, открывающим доступ к сервисам и системам из любой точки мира: можно отслеживать грузы в режиме реального времени, оперативно корректировать планы с учетом дорожной обстановки и других важных факторов, мгновенно оповещать водителей. Все это, с одной стороны, повышает скорость и точность операций, оптимизирует логистические процессы, а с другой – создает новые возможности для адаптивного планирования.

## **Big Data**

Сбор и анализ больших массивов данных в режиме реального времени позволяют логистическим операторам выявлять закономерности, строить прогнозы и рекомендации для оптимизации процессов, создания новых сервисов.

Например, отслеживание статуса доставки онлайн, точное планирование поступления, сокращение «окна» доставки, аналитика «в кармане», безусловно, будет считаться конкурентным преимуществом при прочих равных условиях и позволит привлечь дополнительных клиентов.

## **e-Commerce**

Развитие омниканальности и рост популярности e-Commerce открывает для производителей новые каналы сбыта: возможность работать напрямую с конечным клиентом, обеспечивая обработку и доставку конкретных заказов, уйти от необходимости содержать склады под собственную продукцию. От дистрибуции в такой схеме требуется обеспечить прямую доставку

потребителям единичных заказов. Если при этом и используются склады, то только в качестве «перевалочных пунктов», осуществляющих обработку поставок по технологиям кросс-докинга, то есть перегрузки товаров напрямую между транспортными средствами без постановки в зоны длительного хранения.

## **Аутсорсинг логистических услуг**

Создание собственной транспортно-логистической инфраструктуры может быть затратным и затяжным процессом, не гарантирующим результат. В первую очередь это касается компаний, чья основная деятельность напрямую не связана с транспортом. В таком случае значительно сократить затраты на логистику, содержание собственного персонала можно вынесением части работ на аутсорсинг. Подобную схему используют как небольшие компании, так и крупные производители, дистрибуторы, продуктовые розничные сети.

## **MHE (Material Handling Equipment)**

Механизация склада и интеграция MHE-оборудования с системой управления складом существенно повышает эффективность процессов обработки грузов: приемка, перемещение, хранение, отгрузка, последовательность загрузки в транспорт и т.д.

Использование роботизированных систем уменьшает влияние человеческого фактора, повышает точность и скорость отбора, выполнения складских операций. Современные системы хранения позволяют существенно увеличить вместимость склада и оптимизировать размещение товаров на складе.

Все перечисленные направления требуют высокой доли информатизации процессов, внедрения информационных систем, которые решают широкий спектр «общих» задач:

- централизованный сбор, хранение и анализ данных;
- контроль и учет эффективности процессов и материалов в режиме реального времени;
- повышение управляемости и прозрачности процессов, операций;
- предоставление клиентского доступа через мобильные и веб-приложения;
- интеграция с другими системами и сервисами.

Интеграция ИТ-решений и технологий – WMS, TMS, систем управления запасами, SCM, ERP – создает синергетический эффект от автоматизации, открывает дополнительные возможности для формирования новых бизнес-моделей. Именно поэтому комплексный подход к решению бизнес-задач и построению ИТ-ландшафта компании становится серьезным конкурентным преимуществом при выборе партнера по автоматизации.

*Источник: Retail&Loyalty*

