

09 марта 2023

«КОРУС Консалтинг» автоматизировал управление гейтами на складах Lamoda

ГК «КОРУС Консалтинг» завершила проект по внедрению онлайн-площадки для управления гейтами на складах Lamoda. Система, разработанная ИТ-компанией с нуля за полгода, упорядочила и ускорила процесс бронирования слотов на разгрузку и погрузку поставок. Все это позволило ритейлеру увеличить количество самостоятельных бронирований с 16% до 75% и улучшить точность планирования в 2 раза.

С масштабированием бизнеса и складской инфраструктуры Lamoda решила обновить систему управления гейтами (Gate Management System). Предыдущее решение ограничивало возможности распределительного центра онлайн-платформы. Заявки на бронирование более 200 слотов в день на двух складах свыше 1,7 тысяч партнёров поступали не только через интернет-портал, но и по другим каналам: по почте, телефону, мессенджерам. Это было трудозатратно, поскольку менеджеры собирали данные и систематизировали в Excel- или Google-таблицах. Чтобы оптимизировать работу сотрудников и партнёров, сэкономить время и минимизировать простои транспорта на складе, Lamoda решила внедрить новую систему управления гейтами. Для реализации проекта ритейлер пригласил ГК «КОРУС Консалтинг», с которой компания ранее завершила проекты по [автоматизации взаимоотношений с партнерами](#), моделированию процесса сортировки товаров на складе, а также [обеспечила техническую поддержку](#) региональных офисов.

Не найдя на рынке решений с необходимой функциональностью, «КОРУС Консалтинг» предложил Lamoda кастомную разработку системы управления воротами на базе свободного ПО. Ключевая её функция — календарь броней. В нём партнёр выбирает подходящие слоты и вносит данные об объёме поставки, водителе, номере автомобиля и другую необходимую информацию. После этого система автоматически рассчитывает время разгрузки, используя матрицу временных затрат. Например, на грузовую машину, в которой от 2 до 5 тысяч товаров, нужно выделить не менее двух часов.

Похожую процедуру бронирования слотов проходят и машины, которые доставляют заказы на ПВЗ или, наоборот, привозят возвраты на склад. Разница в том, что менеджеры единожды задают расписание для каждого маршрута (далее брони генерируются автоматически), а матрица не рассчитывает время на разгрузку, так как сотрудники и без нее понимают, сколько нужно ресурсов.

В системе также есть мониторинг ворот, где информация о бронях обновляется в онлайн-режиме и отображается на больших экранах на складах. Старшие смены видят свободные гейты, время разгрузки или погрузки машины, есть ли задержка, если приёмка идет дольше, чем планировалось. Все это позволяет в любой момент наглядно оценить текущую ситуацию на складе и качественнее планировать загрузку.

Система обеспечивает единые окна для диспетчеров и сотрудников, работающих на гейтах. Первые смотрят документы и отправляют машины на ворота. Вторые проверяют поставку и заносят данные (например, время разгрузки или погрузки машины), не отходя от поста. Такая синхронизация обеспечивает точную аналитику для партнёров и менеджеров Lamoda и повышает внутреннюю ответственность за счёт прозрачности работ.

Специалисты интегрировали новую платформу с учётной системой (ERP) и платформой управления взаимоотношениями с партнёрами (PRM), что позволяет Lamoda собирать полную информацию о контрагентах и работать с

их мотивацией с помощью рейтинга. У ритейлера есть балльная система, и при наборе определённого порога партнёр получает бонусные опции, которые отображаются в матрице возможностей. Например, контрагенты с высоким рейтингом смогут записываться на разгрузку на 30 дней вперед и бронировать слоты сверх ограничений. Для тех, у кого низкий рейтинг, могут действовать более жёсткие правила. Например, в доступе только ночные слоты. Этот рейтинг помогает Lamoda работать с мотивацией контрагентов, которые привозят товар в некачественной упаковке или опаздывают на разгрузку.



Дарья Хрулёва
руководитель отдела развития
и поддержки партнёров
Lamoda

Преимущество нового решения — в создании «единого окна» для коммуникации партнёров и менеджеров нашей компании, что положительно сказывается на качестве сервиса и скорости работы. Система позволила оптимизировать ресурсы: увеличить количество самостоятельных бронирований с 16% до 75% и улучшить точность планирования в 2 раза. Команде из нескольких десятков человек проще планировать и распределять нагрузку даже в пиковый сезон, потому что расписание приёмки партнёров стало предсказуемым.



Мария Бар-Бирюкова
заместитель генерального
директора ГК «КОРУС
Консалтинг»

Созданное совместно с Lamoda решение по управлению гейтами — мощный инструмент повышения качества сервиса. Они существенно расширяют возможности классических WMS-, TMS-систем и служат дополнительным модулем для личного кабинета партнёра или поставщика (SRM). Подобные ИТ-решения собирают важную для бизнеса информацию о работе сотрудников и контрагентов, а значит, позволяют оптимизировать работу и сокращать издержки в узких местах.