


RETAILER'S CHECKLIST

8 KRYTYCZNYCH OZNAK, że firma musi przekształcić swoje procesy zarządzania zapasami

Znajomość zarządzania zapasami jest kluczowa w obliczu ciągle zmieniającej się dynamiki rynku detalicznego i ewoluujących preferencji konsumentów. Nieadekwatność istniejącego systemu może skutkować akumulacją "martwych" zapasów, zakłóceniami w dostawach, niezadowolającymi wynikami kampanii promocyjnych, oraz innymi operacyjnymi problemami.

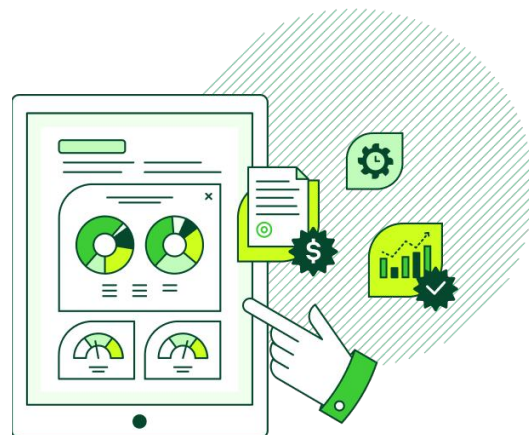


NINIEJSZY PRZEWODNIK UMOŻLIWI ZIDENTYFIKOWANIE KRYTYCZNYCH PROBLEMÓW WYMAGAJĄCYCH NATYCHMIASTOWEJ UWAGI, ZROZUMIENIE PRZYCZYN ICH WYSTĘPOWANIA ORAZ OPRACOWANIE SKUTECZNYCH STRATEGII, KTÓRE ZNACZĄCO POPRAWIĄ WYDAJNOŚĆ I RENTOWNOŚĆ PAŃSTWA FIRMY.

DLACZEGO WARTO ZREORGANIZOWAĆ SYSTEM ZARZĄDZANIA ZAPASAMI:

Zarządzanie zapasami stanowi fundament udanej działalności detalicznej.

Niezależnie od używanych narzędzi, czy to zaawansowane systemy ERP, czy proste rozwiązania takie jak Excel, z biegiem czasu może pojawić się potrzeba ich zmiany lub modernizacji. Problemy wynikające z niedoskonałości obecnego systemu niezmiennie prowadzą do:



- Nadmiernych zapasów, generujących wysokie koszty utrzymania,
- Częstych braków w zapasach, które prowadzą do niezadowolenia klientów,
- Niskiego wskaźnika rotacji zapasów,
- Nieopłacalnych kampanii promocyjnych,
- Zakłóceń w łańcuchu dostaw.

Warto zatem **monitorować i analizować** te kwestie, gdy tylko się pojawią, **określać ich przyczyny i wdrażać skuteczne rozwiązania** wspierające rozwój biznesu.

TREŚĆ

1. Niezadowalający wskaźnik rotacji zapasów
2. Na półkach sklepowych często brakuje niektórych produktów
3. Niezadowalające kampanie promocyjne
4. Niska jakość interakcji z dostawcami
5. Niezrównoważone poziomy zapasów
6. Brak możliwości śledzenia i analizowania kluczowych wskaźników efektywności
7. Odroczone termin płatności krótszy niż rotacja zapasów
8. Czasochłonne procesy operacyjne

Przyjrzymy się teraz bliżej **8 krytycznym czynnikom** wskazującym na potrzebę transformacji procesów zarządzania zapasami w firmie. Ponadto przeanalizujemy niezbędne zmiany w procesach biznesowych, które skutecznie rozwiązują te kwestie.

NIEZADOWALAJĄCY WSKAŹNIK ROTACJI ZAPASÓW

Czy towary zalegają w magazynie zbyt długo?

Przyczyny niskiego wskaźnika rotacji zapasów:

- Niski popyt na określone SKU;
- Nieefektywne planowanie zaopatrzenia;
- Sezonowe wahania popytu;
- Wysokie koszty utrzymania niektórych produktów.

Oprócz spowolnienia przepływów pieniężnych, niski obrót zapasami prowadzi również do dodatkowych kosztów związanych z przechowywaniem oraz strat wynikających z uszkodzeń produktów, przecen i odpisów.

Obserwacja tego problemu w Państwa sklepach może wskazywać na to, że istniejący system zarządzania zapasami nie zapewnia efektywnej koordynacji między planowaniem, zaopatrzeniem a realizacją zamówień.

Zgodnie z analizą przeprowadzoną przez analityków z DA Davidson, większość sprzedawców detalicznych doświadczyła w 2022 roku bezprecedensowego nadmiaru zapasów spowodowanego gwałtownym wzrostem popytu w trakcie pandemii, co miało znaczący wpływ na ich działalność. Duże sieci handlowe oferujące artykuły gospodarstwa domowego, odzież oraz elektronikę, obecnie aktywnie dążą do redukcji poziomów zapasów.

Przykładowo, Walmart znacząco obniżył poziomy zapasów w swoich sklepach w Stanach Zjednoczonych o 9%, co umożliwiło uwolnienie setek milionów dolarów ze swojego bilansu oraz zwiększenie dostępnej przestrzeni w łańcuchu dostaw.



Rozwiązanie:

W celu zwiększenia precyzji zamówień, kluczowe jest unowocześnienie procesów prognozowania popytu oraz zbieranie wiarygodnych analiz. Nadmiar zapasów często wynika z nieprawidłowego oszacowania poziomu popytu, którego przyczyny mogą być zarówno lokalne, jak i makroekonomiczne.

PROFESJONALNA WSKAZÓWKA

Zastosowanie specjalistycznego oprogramowania może znacząco przyczynić się do zrównoważenia wskaźnika rotacji zapasów. Na przykład, system LEAFIO Inventory Optimization, oparty na sztucznej inteligencji, oferuje kompleksowe narzędzia niezbędne do efektywnego zarządzania zapasami:

- Dogłębna analiza wydajności zapasów: Umożliwia rozważania dotyczące dostawców, specyfikę każdego SKU oraz monitoring wahań popytu.
- Moduł prognozowania: Pozwala na dokładną ocenę bieżącego i przyszłego popytu na towary, uwzględniając wewnętrzne i zewnętrzne czynniki wpływające na zmiany popytu.
- Planowanie łańcucha dostaw: Opracowywane w oparciu o sezonowość i aktualne warunki rynkowe, co umożliwia optymalizację procesów zaopatrzeniowych.

CZĘSTE BRAKI NA PÓŁKACH

Czy klienci często narzekają na brak dostępności ich ulubionych produktów?

Braki popularnych jednostek SKU nieuchronnie prowadzą do utraty potencjalnej sprzedaży. Klienci mogą być zmuszeni do wyboru alternatywnych produktów lub całkowicie zrezygnować z zakupów. Takie sytuacje mogą negatywnie wpłynąć na wizerunek sklepu i prowadzić do utraty lojalności klientów.

Możliwe przyczyny:

- Nieefektywna kontrola zapasów;
- Niezrównoważone planowanie dostaw;
- Niska jakość analizy popytu;
- Niedokładne prognozowanie popytu.



Takie zjawiska mogą wystąpić, na przykład, w przypadku towarów wolno rotujących, gdy zarządzanie planuje uzupełnianie zapasów na podstawie średniej sprzedaży z danego okresu. W takich okolicznościach, nawet niewielki wzrost popytu może prowadzić do niedoborów. Szczególnie dotyczy to kategorii świeżych produktów, które wymagają ciągłej aktualizacji, gdzie specjaliści ds. zakupów mogą kupować mniejsze ilości, aby uniknąć nadmiaru i gromadzenia przeterminowanych towarów. Niska dostępność może również wynikać z błędów specjalistów, którzy nie zaplanowali odpowiednio zwiększenia zapasów na czas promocji lub nowych trendów.

Rozwiązanie:

Jeśli napotkasz ten problem, rozważ przejście na inteligentne oprogramowanie, które oferuje następujące funkcje:

- Automatyczna identyfikacja czynników napędzających sprzedaż i selekcja produktów do usunięcia z asortymentu;
- Uwzględnianie dat ważności, umów z dostawcami, rodzajów opakowań, terminów dostaw, itp.;
- Automatyczne tworzenie i wysyłanie zamówień do dostawców lub magazynów, bez potrzeby ręcznej interwencji.



NIEZADOWALAJĄCE KAMPANIE PROMOCYJNE

Promocje są kluczowym elementem strategii sprzedażowej, lecz ich skuteczne zrealizowanie może być trudne.

Wpływają na to czynniki takie jak:



- ¹ Niewystarczające przygotowanie do kampanii promocyjnej**, co może prowadzić do niezadowalającej dostępności produktów promocyjnych lub niemożności wdrożenia wszystkich planowanych działań;
- ² Konflikty i nakładanie się różnych promocji**, co komplikuje zarządzanie nimi i zwiększa prawdopodobieństwo błędów;
- ³ Niedokładne prognozy popytu**, które mogą skutkować nadmiarem zapasów lub ich brakiem na półkach.

Aby zwiększyć skuteczność promocji, niezbędne jest użycie systemu, który umożliwi dokładne planowanie działań, analizowanie czynników wpływających na popyt i strategiczne zarządzanie kampaniami. Ważne jest, aby korzystać z narzędzi umożliwiających precyzyjne prognozowanie popytu, które uwzględniają historię sprzedaży i analizę danych rynkowych.

Rozwiązanie:

Jeśli promocje nie przynoszą oczekiwanych rezultatów, być może nadszedł czas, aby **ponownie rozważyć podejście do zarządzania zapasami**.

Odpowiedni system powinien umożliwiać dokładne planowanie działań, analizowanie czynników wpływających i opracowywanie strategii zapobiegających przyszłym niepowodzeniom. **Niezbędne funkcje:**

- Dokładne prognozowanie popytu, które uwzględnia historyczne dane sprzedaży i krytyczne czynniki kształtujące popyt;
- Automatyczne obliczanie niezbędnych poziomów zapasów;
- Przyjazny dla użytkownika interfejs, który wyświetla wszystkie przeszłe, bieżące i przyszłe działania promocyjne;
- Zaawansowane narzędzia analityczne, które umożliwiają ocenę wyników poprzednich promocji i strategiczne planowanie przyszłych.

NISKA JAKOŚĆ INTERAKCJI Z DOSTAWCAMI

Doświadczeni sprzedawcy detaliczni wiedzą, że kontakty z dostawcami to pole minowe pełne wyzwań.

Dlatego istniejący system zarządzania zapasami nie wystarczy, jeśli nie można zapewnić, że dostawcy dostarczają towar na czas i prawidłowo.

Możesz napotkać następujące problemy:

- opóźnione dostawy;
- towary często dostarczane są w niewłaściwej ilości
- błędy w zamówieniach, otrzymywanie wadliwych produktów;
- towary docierają uszkodzone, niewłaściwie zapakowane itp.

Skuteczne partnerstwo między sprzedawcami detalicznymi a dostawcami jest podstawą sukcesu w branży detalicznej. Ustanowione na podstawie zgodnych celów, solidnej komunikacji i zaangażowania w jakość, współpraca ta odgrywa kluczową rolę w napędzaniu innowacji produktowych, optymalizacji wydajności łańcucha dostaw i zapewnieniu przewagi konkurencyjnej na rynku.

Wszystkie te sytuacje powinny być rejestrowane i analizowane.

Jeśli nie można wpłynąć na działania dostawcy, analiza poprzednich dostaw może pomóc w podjęciu bardziej świadomej decyzji. Na przykład, można odrzucić dostawców lub negocjować z nimi lepsze warunki w oparciu o przejrzyste statystyki poprzednich dostaw.

Rozwiązanie:

Do zarządzania współpracą z dostawcami można wykorzystać zaawansowane systemy, które w przejrzysty sposób pozwolą ocenić wiarygodność każdego partnera. Przykładowo, w LEAFIO Inventory Optimization wykresy modułu analitycznego wyświetlają informacje o zamówieniach w ujęciu ilościowym i wartościowym, udziale dostawcy w zakupach oraz sprzedaży sklepu lub całej sieci. Narzędzia programowe obejmują również:

- Obliczanie wskaźnika niezawodności dostawcy (SRI) i uwzględnianie go przy składaniu zamówień;
- Optymalizacja zamówienia z uwzględnieniem warunków dostawcy;
- Sprawdzanie poprawności zamówienia w celu uniknięcia niepożądanych błędów;
- Automatyczną wysyłkę zamówień w zależności od ustawień wybranych dla danego dostawcy.

NIEZRÓWNOWAŻONE POZIOMY ZAPASÓW

Znaczna ilość "martwych" zapasów i odpisów często sygnalizuje potrzebę zmiany obecnego podejścia do zarządzania zapasami.

"Martwe" zapasy stwarzają poważne problemy dla firm, ponieważ nie tylko zajmują miejsce w magazynie, ale także wiążą fundusze. Podczas gdy niektóre z tych towarów mogą zostać zwrócone do dostawcy lub sprzedane ze zniżką poprzez wymuszoną sprzedaż z obniżonymi marżami, najgorszy scenariusz zakłada, że produkty te wygasają, generując znaczne straty i odpisy, które zagrażają zrównoważonemu rozwojowi całego łańcucha dostaw.



Gdy odpisy przekraczają 7% sprzedaży, jest to wyraźny wskaźnik, że praktyki zarządzania zapasami w handlu detalicznym wymagają ponownej oceny. Kwestia ta często wykracza poza zwykłe błędy prognozowania i wynika z szeregu czynników, które należy zidentyfikować i naprawić.

Co więcej, odpady generowane w handlu detalicznym kaskadowo wracają do producentów, wskazując na potencjalną nadprodukcję lub niedopasowanie dostaw. Sugeruje to niewłaściwą dystrybucję towarów wśród uczestników łańcucha dostaw, co powoduje, że niektórzy z nich tracą sprzedaż, a inni muszą ponosić wysokie koszty odpisów.

Kompleksowa strategia mająca na celu zmniejszenie produkcji i zapewnienie zrównoważonych zapasów w całym łańcuchu dostaw jest niezbędna do wyeliminowania pierwotnych przyczyn marnotrawstwa i odpisów, wspierając w ten sposób bardziej zrównoważony i wydajny ekosystem.

Rozwiązanie:

Specjalistyczny system zarządzania zapasami może zapobiec występowaniu "martwych" zapasów. Na przykład, rozwiązanie LEAFIO Inventory Optimization pomaga zidentyfikować niesprzedane produkty, wstrzymać zamówienia, usunąć je z asortymentu i znaleźć lepsze alternatywy. Oprogramowanie to może również pomóc rozwiązać problem z istniejącymi "martwymi" zapasami oraz zorganizować proces sprzedaży.



NIE MOŻNA ŚLEDZIĆ I ANALIZOWAĆ KPI ZWIĄZANYCH Z ZARZĄDZANIEM ZAPASAMI

Powszechnym wyzwaniem w sektorze handlu detalicznego jest brak wiarygodnych, dogłębnych analiz, co skutkuje znacznym marnotrawstwem zasobów oraz niejasnym obrazem skuteczności zarządzania zapasami. Problem ten często wynika z systemów, które nie dostarczają kluczowych danych niezbędnych do udoskonalenia procesów biznesowych na całej długości łańcucha sprzedaży detalicznej. Wielu sprzedawców detalicznych skupia się wyłącznie na danych dotyczących sprzedaży, zaniedbując istotne wskaźniki związane z zapasami, takie jak koszty zapasów, nadmiarowe zapasy i utracone przychody.

To niedopatrzenie może się zdarzyć z powodu:

- **Braku odpowiednich narzędzi lub braku danych.** Wiele sprzedawców detalicznych ma trudności z dokładną oceną kosztów swoich zapasów, śledzeniem ich fluktuacji lub obliczaniem kluczowych wskaźników, takich jak dostępność zapasów i poziomy nadwyżek.
- **Lekceważenie znaczenia danych.** W niektórych modelach biznesowych, takich jak te oparte na natychmiastowej, a nie odroczonej płatności, znaczenie danych o kosztach zapasów może być niedoceniane, co prowadzi do zaniedbania negatywnego wpływu nadmiaru zapasów.

Zajęcie się tymi lukami analitycznymi ma zasadnicze znaczenie dla identyfikacji i działania w przypadku słabych punktów w procesach zarządzania zapasami. Ciągła analiza jest niezbędna do utrzymania odporności operacyjnej i elastyczności strategicznej.

“Pomiar jest pierwszym krokiem, który prowadzi do kontroli i ostatecznie do poprawy. Jeśli nie możesz czegoś zmierzyć, nie możesz tego zrozumieć. Jeśli nie możesz tego zrozumieć, nie możesz tego kontrolować. Jeśli nie możesz tego kontrolować, nie możesz tego poprawić.”

-H. James Harrington

Rozwiązanie:

Kluczem jest wdrożenie systemu, który oferuje szczegółowy, możliwy do wykorzystania w praktyce wgląd w zarządzanie zapasami. Na przykład moduł analityczny LEAFIO Inventory Optimization oferuje narzędzia analityczne do śledzenia dynamiki sprzedaży, planowania zapasów i wydajności. Nie jest to tylko zestaw wygodnych raportów, ale kompletna diagnoza procesów biznesowych i potężny czynnik zwiększający produktywność firmy.

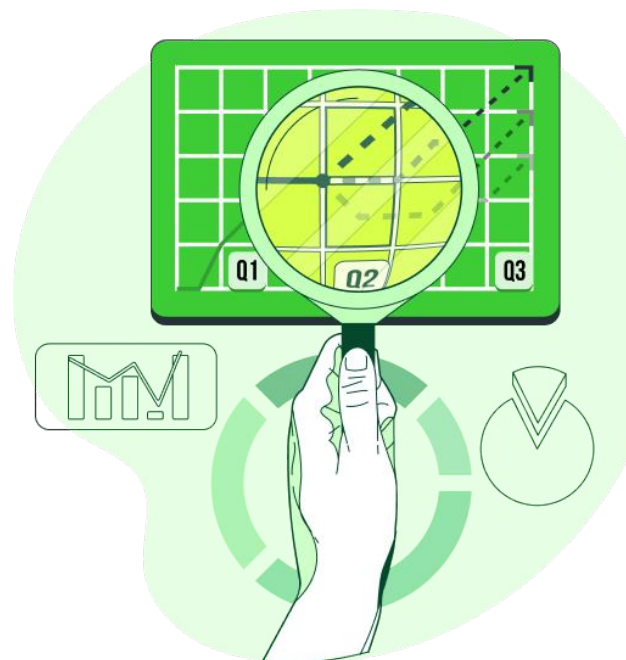


PROBLEM FINANSOWANIA ZAPASÓW I PŁATNOŚCI ODROZCZONYCH

W modelu handlu detalicznego kluczowe jest, aby sprzedawać towary dostarczone przez dostawcę przed końcem okresu odroczenia płatności.

Jeśli okres odroczenia jest krótszy niż czas rotacji zapasów, sprzedawcy detaliczni muszą często wydawać pieniądze, zanim otrzymają wpływy ze sprzedaży. Jest to szczególnie niekorzystne w kontekście poprawy obrotu kapitału, redukcji ryzyka oraz zapewnienia stabilnych i wiarygodnych zysków.

**Szczególnie istotne jest to dla detalistów oferujących artykuły spożywcze, działających na niskich marżach zysku. W segmencie premium, gdzie marże są wyższe, szybkość obrotu może być mniej istotna.*



Finansowanie własnych zapasów może ograniczać przepływy pieniężne i prowadzić do zakłóceń w łańcuchu dostaw. Niedostateczna płynność finansowa objawia się często niską dostępnością towarów na półkach, co może prowadzić do pustych półek, utraty sprzedaży i niezadowolenia klientów. Opóźnienia w płatnościach za dostawy mogą dodatkowo zagrażać regularności kolejnych dostaw.

Rozwiązanie:

Kluczowe jest porównywanie rotacji zapasów w dniach z okresem odroczonej płatności dla danego dostawcy. Im większa różnica między nimi, tym lepiej dla płynności finansowej firmy. W przypadku wystąpienia problemów z konkretnymi dostawcami, należy podjąć natychmiastowe kroki w celu skrócenia czasu rotacji zapasów, takie jak:

- Zmniejszenie liczby pozycji na półce;
- Efektywne zarządzanie nadwyżkami;
- Redukcja opakowań.

Dodatkowo, implementacja specjalistycznego oprogramowania może pomóc w precyzyjnym określeniu optymalnej ilości zapasów w magazynie oraz opracowaniu strategii promocyjnych, które przyspieszą sprzedaż. Taka strategia umożliwi zmniejszenie ryzyka niedostatecznej płynności finansowej oraz zapewni szybszy obrót kapitałem i lepszy zwrot z inwestycji w zapasy.



CZASOCHŁONNE PROCESY OPERACYJNE

Jeśli zauważysz, że Twoi pracownicy spędzają zbyt dużo czasu na składaniu zamówień, może to być znak, że Twoje podejście wymaga modernizacji.

Ręczny system zarządzania zapasami stanowi znaczącą przeszkodę dla firm dążących do wydajności operacyjnej i zadowolenia klientów. Pracownicy poświęcający nadmierną liczbę godzin na zadania takie jak składanie i dostosowywanie zamówień nie tylko odwracają krytyczne zasoby od strategicznych działań rozwojowych, ale także znacznie zawyżają koszty pracy firmy.

Poleganie na przestarzałych procesach skutkuje kaskadą negatywnych konsekwencji:

- zwiększone ryzyko błędu ludzkiego
- zakłócenia łańcucha dostaw
- podwyższone koszty operacyjne
- niewłaściwa alokacja kapitału i zasobów
- niezadowolenie pracowników i obniżona produktywność.

Aby sprostać tym wyzwaniom, sprzedawcy detaliczni powinni skupić się na integracji automatyzacji i wykorzystaniu analizy danych w celu zwiększenia dokładności zapasów i wydajności operacyjnej. Optymalizacja procesów poprzez postęp technologiczny pozwala na bardziej usprawnione podejście do zarządzania zapasami, minimalizując błędy i redukując koszty. Przyjmując te strategie, sprzedawcy detaliczni mogą znacznie poprawić efektywność swojego systemu magazynowego, prowadząc do zwiększenia rentowności i silniejszej pozycji konkurencyjnej na rynku.

Jednym z największych wyzwań dla tradycyjnych sprzedawców detalicznych jest ciągłe zarządzanie rocznymi inwestycjami w siłę roboczą. Koszty pracy stanowią już około 10-20% całkowitych przychodów firm detalicznych, zgodnie z szacunkami U.S. Census Bureau.

Koszty te stale rosną, w miarę jak kolejne stany i miasta wprowadzają wyższe płace minimalne.

Rozwiązanie:

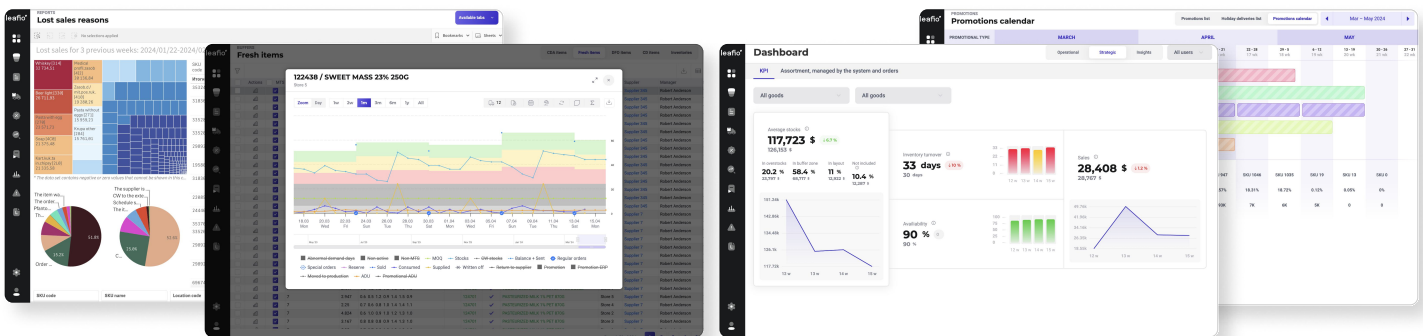
Korzystając ze zautomatyzowanego systemu zamówień, można automatycznie tworzyć i wysyłać zamówienia do zewnętrznych dostawców lub magazynów bez interwencji pracowników. Taka automatyzacja, jak pokazują doświadczenia klientów LEAFIO Inventory Optimization, pozwala zreorganizować dział, zmniejszyć liczbę pracowników i uwolnić znaczną część zasobów na marketing lub inwestycje.



W SKRÓCIE...

Jeśli regularnie napotykasz problemy z powyższej listy, być może powinieneś pomyśleć o reorganizacji swojego systemu zarządzania zapasami. Możliwe jest również, że obecny system nie działa optymalnie, jeśli już go używasz. System, który wprowadzasz w życie, powinien zawsze zapewniać elastyczność i możliwość rozwoju oraz dostosowywania się do zmian na rynku lub w sieci - od tego zależy sukces każdej firmy.

Moment na optymalizację jest teraz! Usprawnij zarządzanie zapasami dzięki LEAFIO AI



WPŁYW ROZWIĄZANIA DO OPTIMALIZACJI ZAPASÓW LEAFIO

✓ 8%
większa
sprzedaż

✓ 50%
mniej
nadmiernych
zapasów

✓ 30%
szybszy obrót
zapasami

✓ 98%
poziom obsługi

✓ 80%
mniej pracy ręcznej

✓ 15%
redukcja
odpadów

✓ 6
miesięcy redukcji
odpadów ROI

✓ 50%
mniej utracone
sprzedaży

PLATFORMA LEAFIO AI RETAIL - OPTIMALIZACJA SPRZEDAŻY DETALICZNEJ

W LEAFIO tworzymy oprogramowanie do automatyzacji i optymalizacji procesów łańcucha dostaw w handlu detalicznym. Z dumą obsługujemy ponad 180 firm detalicznych w ponad 20 krajach, pomagając im uzyskać przewagę konkurencyjną na rynku, zwiększyć odporność na zakłócenia i generować większe przychody przy wyższej marży. Nasze główne obszary specjalizacji to:

- optymalizacja zapasów;
- budowanie procesu zarządzania merchandisingiem;
- zarządzanie lojalnością;
- zarządzanie promocjami;
- optymalizacja asortymentu;
- zarządzanie transportem.