

ALL-LEAN!



A kereskedelemben rejlő lehetőségek – avagy kereskedelmi folyamatok egy LEAN folyamatfejlesztő szemével...hogyan a siker ne a szerencsén múljon!

Ma már nincs olyan üzleti megbeszélés, amelyen legalább egyszer ne hangozna el a válság szó. Mivel a válság elérte a piaci szereplők jelentős hányadát, már a kereskedelemben is egyre többen keresik a megoldást arra, hogy a fizetőképes kereslet csökkenésével, csökkenő eladási mennyiség, csökkenő forgalmi adatok mellett hogyan teljesíthető a tulajdonosok profitelvárása.

A megoldást érdemes „házon belül” keresni, ugyanis a kereslet növelésére fordított erőforrások sokszor nagyobb befektetést igényelnek, mint a keresletnövekedés által remélhető extra profit. Ha a belső folyamataink hatékonyságát fejlesztjük, akkor csökkenő működési költségek

mellett, gyorsabb átfutási idővel és magasabb minőségi színvonalon tudjuk kiszolgálni Vevőinket, ami jelentős haszonnal kecsegtet.

De hol érdemes kezdeni kereskedelmi folyamataink fejlesztését? Mit érdemes a fejlesztések fókuszába állítani?

A sikeres kereskedelem alapja az, hogy a megfelelő termék legyen a megfelelő helyen, a megfelelő időben, a megfelelő mennyiségben, a megfelelő minőségben és megfelelő áron.

„Ha a belső folyamatainkat hatékonyan fejlesztjük, akkor csökkenő működési költségek mellett gyorsabb átfutási idővel és magasabb színvonalon tudjuk kiszolgálni Vevőinket, ami jelentős haszonnal kecsegtet.”

Ezért először azt érdemes végiggondolni, hogy az üzletünk polcain lévő termékek mennyiben felelnek meg a Vevőink elvárásainak? Tudjuk-e pontosan, hogy mit vár el tőlünk az, aki nálunk vásárol? Milyen piaci információk alapján alakítjuk ki a termékpalalettánkat? Elegendő időt fordítunk-e egyáltalán Vevőink igényeinek megismerésére és azok elemzésére? Ha nem, akkor érdemes első lépésben ezt fejleszteni, hiszen bármilyen jó folyamatok is vannak a háttérben, ha nem azt kínáljuk, amire valódi igény van, nem lehetünk hosszú távon sikeresek.

HEXOLUT
Consulting



„Az ügyfélelvárások teljesítésének kudarca 85%-ban inkább a rendszerek és a folyamatok hiányosságaihoz köthető, mint az alkalmazottakhoz. Ezért a vezetés elsődleges szerepe a folyamatok megváltoztatásában rejlik, és nem az egyének zaklatásában azért, hogy jobb teljesítményt nyújtsanak.”

W. Edwards Deming – amerikai minőségügyi szakértő



Szakértőnk:
Sarkadi Károly
Lean tanácsadó
HEXOLUT Consulting

Érdemes végiggondolni, hogy mennyi időt és emberi munkát fordítunk a beszállítói körünk felkutatására, tenderek kiírására és értékelésére, a beszállítói körrel való kapcsolattartásra. A szállítókkal kapcsolatos tevékenységekben rejlő többletmunka gyakran abból adódik, hogy sem maga a szállítókiválasztási folyamat, sem a kiértékelés nem szten-derd módon zajlik. Ez utóbbi jelentős veszélyeket hordoz magában, hiszen egy aluldokumentált rendszerben a döntéshozó szubjektív véleménye jelentős mértékben hozzájárulhat ahhoz, hogy ne a gazdasági szempontokból leginkább előnyös szállítóval kössünk szerződést.

Marketinggépezetünk működését is érdemes górcső alá venni. Mennyi fáradtságos munkaóra van az akciós kiadványaink előállításában? Mennyi munkatársunk tölti munkaidejének jelentős részét azzal, hogy a következő számban minden termék hibátlanul jelenjen meg? Mennyi felesleges adminisztrációval jár ez az egész? Egyáltalán mennyi idő alatt készül el egy-egy új kiadványunk, és ezzel vajon elég gyorsan tudunk reagálni a versenytársaink árstratégiájának változására, vagy a sor végén kullogunk? A kiadvány-előkészítési folyamatokra jellemző, hogy jelentős az ún. nem értékteremtő vagyis veszteségtevékenységek aránya, amelyek mintegy púpként nehezdednek a hatékony folyamatokra, ezért célszerű ezektől minél előbb megszabadulni.

A folyamatainkat terhelő veszteségek felismerése és ésszerű megszüntetése nem triviális feladat a kereskedelmi szakemberek számára, ráadásul saját folyamatainkkal szemben gyakran kevésbé merünk kritikusak lenni. Célszerű olyan együttműködő partnert bevonni a fejlesztésébe, aki referenciákkal és többéves szakmai tapasztalattal egyaránt rendelkezik a hatékonyságfejlesztés szakterületén.

Sarkadi Károly