



PANTHEON | BAZA ZNANJA



VODIČ ZA UPRAVLJANJE ZALIHAMA

**Zašto je automatizacija
magacinskog poslovanja
neophodna za rast vaše
kompanije?**

Sadržaj

- 3 Magacinsko poslovanje: trenutni izazovi**
- 3 Kontrola zaliha – noćna mora magacionera**
- 4 4 razloga zašto je automatizacija magacinskog poslovanja neophodna za rast poslovanja**
- 4 Korak do rešenja: šta savetujemo velikim firmama**

Magacinsko poslovanje: trenutni izazovi

Kada ste u situaciji da baratate sa velikim brojem artikala različitih kategorija i modela, posedovati sistem i način rada koji će omogućiti adekvatno praćenje toka robe, ne predstavlja luksuz, već neophodnost.

U takvoj „gužvi“, nepostojanje sistema koji će adekvatno pratiti tok i manipulaciju robe, klasifikovanje i raspored, dovodi do toga da se vrlo lako gubi trag stvarnom broju zaliha, a samim tim se gubi i kontrola nad poslovanjem.

Ukoliko na sve navedeno dodamo i proces reklamacija, dolazimo do situacije u kojoj pratiti tok poslovanja u realnom vremenu i uspostaviti kontrolu nad istim predstavlja izazov, kako za manje tako i za veće kompanije.

Pratiti tok poslovanja u realnom vremenu i uspostaviti kontrolu nad istim je pravi izazov.



Kontrola zaliha – noćna mora magacionera

Nije tajna da su popisi jedna od najiscrpnijih radnji u okviru redovne kontrole magacinskih zaliha. Nije reč o lenjosti ili nedostatku motivacije da se uradi popis; najčešće je reč o – **nedostatku adekvatnog sistema koji će omogućiti kontrolu zaliha.**

Zamislite da ste ušli u jednu veliku sobu u kojoj su nabacane gomile raznoraznih predmeta i neko traži od vas da popišete sve što se nalazi u sobi. Verovatno bi vam prva pomisao bila: „Kako da popišem ovaj „haos“?“ I u pravu ste – prvo morate da sredite kaos da biste uopšte dobili predstavu sa čim raspolazete. Slično je i u magacinu u kojem nema solidnog sistema koji će omogućiti adekvatne procese.

Popisi su jedna od najiscrpnijih radnji u okviru redovne kontrole magacinskih zaliha.

4 razloga zašto je automatizacija magacinskog poslovanja neophodna za rast poslovanja



Kontrola zaliha

Kada pričamo o unapređivanju magacinskog poslovanja, kontrola zaliha je prvo što nam padne na pamet. Ono što je kod kontrole zaliha simptomatično je da u početku nećete ni primećivati da nešto nije u redu. Postojeći procesi će postati "ušuškan" u svakodnevnicu iz koje neće biti jednostavno izaći i sagledati širu sliku koja može dovesti do toga da je kontrola zaliha br. 1 izazov sa kojim se susrećete.



Optimizacija zaliha

Nakon što se uspostavi kontrola nad magacinom, sledeći prirodni korak je – optimizacija. Iako reč optimizacija danas predstavlja mnoštvo opcija za jednu kompaniju, optimizacija zaliha i dalje ostaje konstantna jedinica mere za sve tipove kompanija. Smanjenje potrebnih zaliha na optimalne količine, kreiranje procesa naručivanja po osnovu optimalnih količina, prodaja po metodu FIFO su samo neke od tehnika koje možete iskoristiti da optimizujete zalihe i uštedite dugoročno.



Optimizacija vremena isporuke

Kontrola je uspostavljena, na optimizaciji zaliha se radi – sada je došao trenutak da se pozabavimo vremenom isporuke. U današnje vreme kada mnoge kompanije mogu ponuditi iste ili slične artikle i usluge, odnos prema kupcu je postao ključni trenutak razlike između "prosečnih" i najboljih. Pravi primer su neke od velikih globalnih kompanija (Amazon, AliExpress...) koje su svoju jedinstvenost kreirali upravo na brzini isporuke. Kreiranje sistema koji će omogućiti da se roba isporuči kupcu u što kraćem vremenu je zadatak koji moderna kompanija ne sme propustiti.



Oslobađanje dodatnog obrtnog kapitala

Iako na prvi pogled implementacija sistema za magacinsko poslovanje izgleda kao još jedan u nizu IT projekata, istina je da ovakvi projekti imaju mnogo širu primenu: oni finansijski utiču na budućnost kompanije. Posedovanje sistema koji će biti u mogućnosti da uspostavi adekvatnu kontrolu nad zalihama, optimizuje količine, smanji "mrtve" zalihe i omogući brže vreme isporuke za vašu kompaniju značiće mnogo više od same optimizacije internih procesa. Značiće dodatni obrtni kapital i dodatna oslobađanja finansijskih sredstava.

Korak do rešenja: šta savetujemo velikim firmama

Ulaganje u znanje i veštine zaposlenih nikada nije investicija za kojom treba žaliti; vama će njihovo znanje omogućiti da prevazidete trenutne poslovne izazove i da planirate sigurniju poslovnu budućnost. Međutim, za pravi „bum“ u vašem magacinskom poslovanju, postoji i dodatno rešenje koje bi sve kompanije koje se susreću sa nemogućnošću adekvatne manipulacije skladištom, trebalo da imaju u vidu.

Specijalizovani softver za automatizaciju magacinskog poslovanja (WMS) predstavlja trenutno najefikasnije i najisplativije rešenje koje možete sebi priuštiti. U kombinaciji sa poslovnim programom kao što je PANTHEON uspeh je zagarantovan.

Iako vam se na prvi pogled čini da je implementacija softvera kompleksan i skup proces, evo nekoliko razloga zbog kojih bi trebalo da uvedete softver za automatizaciju magacinskog poslovanja.

Automatizacija=manje grešaka, više prostora za unapređenje

Ljudski faktor je jedan od razloga koji, na duže staze, donosi najveći gubitak firmama koje posluju sa magacinskim zalihama. Nedovoljno obučeni zaposleni ili zaposleni koji rade u nefunkcionalnom sistemu vrlo brzo mogu dovesti do toga da se regularno poslovanje usporava i koči. Pritom, ljudsko znanje i veštine su ograničeni i ne možete računati na to da neće biti grešaka u radu.

Zbog toga je implementacija softvera korisno rešenje, naročito u slučaju velikih količina zaliha i robe različitih kategorija. Jer, ne samo da štedite vreme koje bi vaši zaposleni proveli u praćenju i kontrolisanju zaliha, već stičete i znatnu prednost u odnosu na konkurentske firme. Kada imate „adut“ kao što je softver za automatizaciju magacinskog poslovanja, imate, u stvari, **resurs koji vam omogućava da taj segment vašeg poslovanja bude pod kontrolom,** što oslobađa prostor za unapređenje samog načina vođenja magacina.

- ✓ Štedite vreme
- ✓ Stičete i znatnu prednost u odnosu na konkurentske firme
- ✓ Taj segment vašeg poslovanja je pod kontrolom

Optimizacija svakodnevnih aktivnosti

Često se pitate kako pojedine firme uspevaju da održe korak sa sve većim izazovima i sve zahtevnijom konkurencijom. Odgovor leži u optimizaciji njihovog poslovanja, i to baš u onim segmentima koji imaju najveći potencijal da omoguće brz i stabilan rast kompanije. U slučaju firmi koje posluju sa velikim zalihama robe, magacin je jedna od ključnih tačaka koja traži stalnu optimizaciju i unapređenje. I to nije slučaj samo kada je reč o načinu vođenja i kontrole zaliha na mesečnom ili godišnjem nivou, već mnogo šire.

Svakodnevne aktivnosti poput brzog odgovora o trenutnom stanju i mogućnosti za isporukom određene količine robe moraju biti maksimalno optimizovane, da bi donosile zadovoljavajuće rezultate.

Zato je korišćenje softvera za automatizaciju magacinskog poslovanja ključno u uspostavljanju kontrole nad svakodnevnim aktivnostima. Kada vaši magacioneri budu sa sigurnošću znali sa čim raspolažu, to će automatski povući i uspeh vaših prodavaca, jer će moći blagovremeno da planiraju proširenje svoje mreže kupaca. Sa druge strane, vi ćete kao nadređeni moći da računate na ažurne i validne izveštaje i pregled stanja zaliha, a poseban benefit je to što softver omogućava i da bolje planirate koliko količinu zaliha ćete poručiti, da biste uz minimalna ulaganja dobili maksimalan povrat vrednosti.



Bolje planiranje količina zaliha, kako biste uz minimalna ulaganja dobili maksimalan povrat vrednosti.

Podizanje vrednosti resursima

Kao što i sami znate, roba koju držite u magacinu postaje obaveza ukoliko ne uspevate da je brzo i efikasno obrnete. Svaka obaveza, sa druge strane, postepeno gubi na vrednosti ukoliko se ne koristi – a to je poslednje što biste želeli da se dogodi.

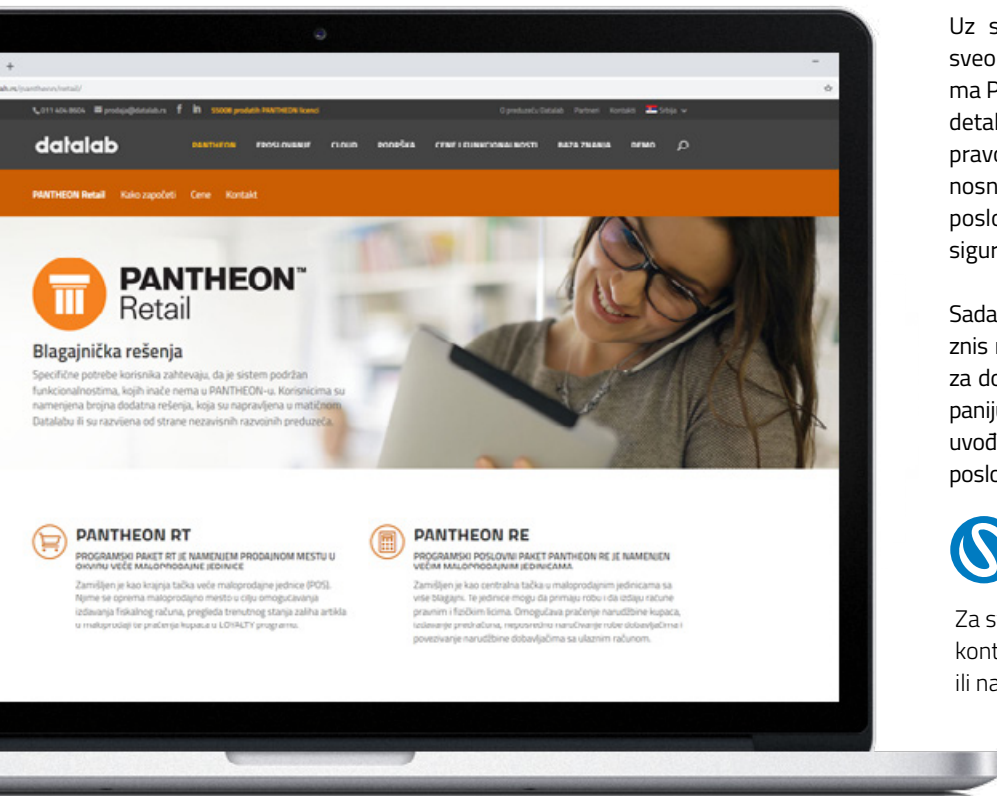
Kako bi uvođenje softvera za automatizaciju magacinskog poslovanja pomoglo da se izborite sa ovim izazovom? Tako što bi, uz programiranje vaših trenutnih potreba i projekciju vaših poslovnih ciljeva, omogućio da **dobijete sliku o tome kako da na što efikasniji način obrćete kapital.**

Drugim rečima, ako ste do sada baratali sa 500 komada nečega mesečno, uz sugestiju i proračun softvera možda saznate da vam je dovoljno i 430 komada da biste ostvarili bolji profit, a uložili manje. Na taj način štedite ne samo vreme koje je potrebno da bi se obrnula određena količina robe – tačnije, podižete vrednost vremenu, jer na duže staze ostavljate više prostora za dobijanje novih količina – već i novac koji ulažete u robu.



Roba koju držite u magacinu postaje obaveza ukoliko ne uspevate da je brzo i efikasno obrnete.

PANTHEON konsultanti stoje vam na raspolaganju



Uz sve prednosti koje obezbeđuje korišćenje sveobuhvatnog poslovno-informacionog sistema PANTHEON poput upravljanja proizvodnjom, detaljne analize prodaje i nabavke ili pak tačan i pravovremeni uvid u potraživanja i obaveze odnosno trenutni uvid u ključne parametre vašeg poslovanja sistem za upravljanje skladištem će sigurno vaše poslovanje podići na viši nivo.

Sada kada ste dobili sliku putanje kojom bi vaš biznis mogao da se kreće, možete nas kontaktirati za dodatne informacije. Ukoliko vidite vašu kompaniju kao potencijalnog lidera na tržištu, opcija uvođenja softvera za automatizaciju magacinskog poslovanja je nešto što ne bi trebalo da propustite.



Za sve dodatne informacije:
kontaktirajte nas na: **+381 60 678 90 23**
ili nam pišite na: **branislav.cicak@omnisoft.rs**



Datalab SR d.o.o.
Bulevar Arsenija
Černojevića 99v
11000 Beograd
Srbija



Telefon:
011 404 86 00

E-mail:
prodaja@datalab.rs

datalab
Pretvorite podatke u dobit!