



КОМОС
ГРУПП



RPA



DFM



1C:MDM



NovoForecast



BPMSoft

Повышение
эффективности коммерческих процессов
Холдинга



1C:Управление торговлей



Клиентский сервис

ВРМ-проект года

Евгений Галиулин

Начальник центра экспертизы бизнес-процессов и управления проектами

О ЧЕМ МЫ БУДЕМ РАССКАЗЫВАТЬ

1. О Холдинге «КОМОС ГРУПП»
2. Предпосылки старта программы проектов
3. Цели программы проектов
4. Структура программы проектов
5. Общая этапность реализации программы проектов
6. Процессная модель Единого торгового дома
7. Управление изменениями
8. ИТ-инструменты программы проектов
9. Инновационность
10. Результаты программы
11. Трудности в реализации
12. Что будем делать дальше

СТРУКТУРА ХОЛДИНГА



ГЕОГРАФИЯ ПРОИЗВОДСТВА

4 РЕГИОНА ЛОКАЦИИ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ
ПЛОЩАДОК

- УДМУРТСКАЯ
РЕСПУБЛИКА
- ПЕРМСКИЙ КРАЙ
- ТАТАРСТАН
- БАШКОРТОСТАН

ПРОИЗВОДСТВО КОМБИКОРМОВ

7 ПЛОЩАДОК
ПО ПРОИЗВОДСТВУ
КОМБИКОРМА

МОЛОЧНОЕ ЖИВОТНОВОДСТВО

 **5** ФЕРМ

СВИНОВОДСТВО

 **4** СВИНО-
КОМПЛЕКСА

ПТИЦЕВОДСТВО

 **1** ПТИЦЕФАБРИКА
МЯСНОГО
НАПРАВЛЕНИЯ

ПЕРЕРАБОТКА МОЛОКА

 **5** МОЛОЧНЫХ
ЗАВОДОВ  **1** ФАБРИКА
МОРОЖЕНОГО

МЯСОПЕРЕРАБОТКА

 **2** МЯСОКОМБИНАТА

ПРОИЗВОДСТВО ЯЙЦА

 **3** ПТИЦЕФАБРИКИ
ЯИЧНОГО
НАПРАВЛЕНИЯ

ДИСТРИБУЦИЯ И ЛОГИСТИКА

 **3** КРУПНЫХ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-
ЛОГИСТИЧЕСКИХ
КОМПЛЕКСА ОБЩЕЙ
ПЛОЩАДЬЮ
9 ТЫС. М²

 **8** КРУПНЫХ СКЛАДОВ
ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ
ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ
12,6 ТЫС. М²

 **1** ТОРГОВАЯ
КОМПАНИЯ

 **255**
МАГАЗИНОВ ФИРМЕННОЙ
РОЗНИЦЫ

1 ПОЛНОЕ
ОБЕСПЕЧЕНИЕ
КОРМАМИ
СОБСТВЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА

2 ОБЕСПЕЧЕНИЕ
СЫРЬЕМ
КЛЮЧЕВЫХ
НАПРАВЛЕНИЙ

3 ПРОИЗВОДСТВО
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ
ТОВАРОВ

4 ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОДАЖ
ПО ВСЕМ КАНАЛАМ

ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ



71

РЕГИОН РОССИИ

12

ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН



ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ПРОГРАММЫ ПРОЕКТОВ



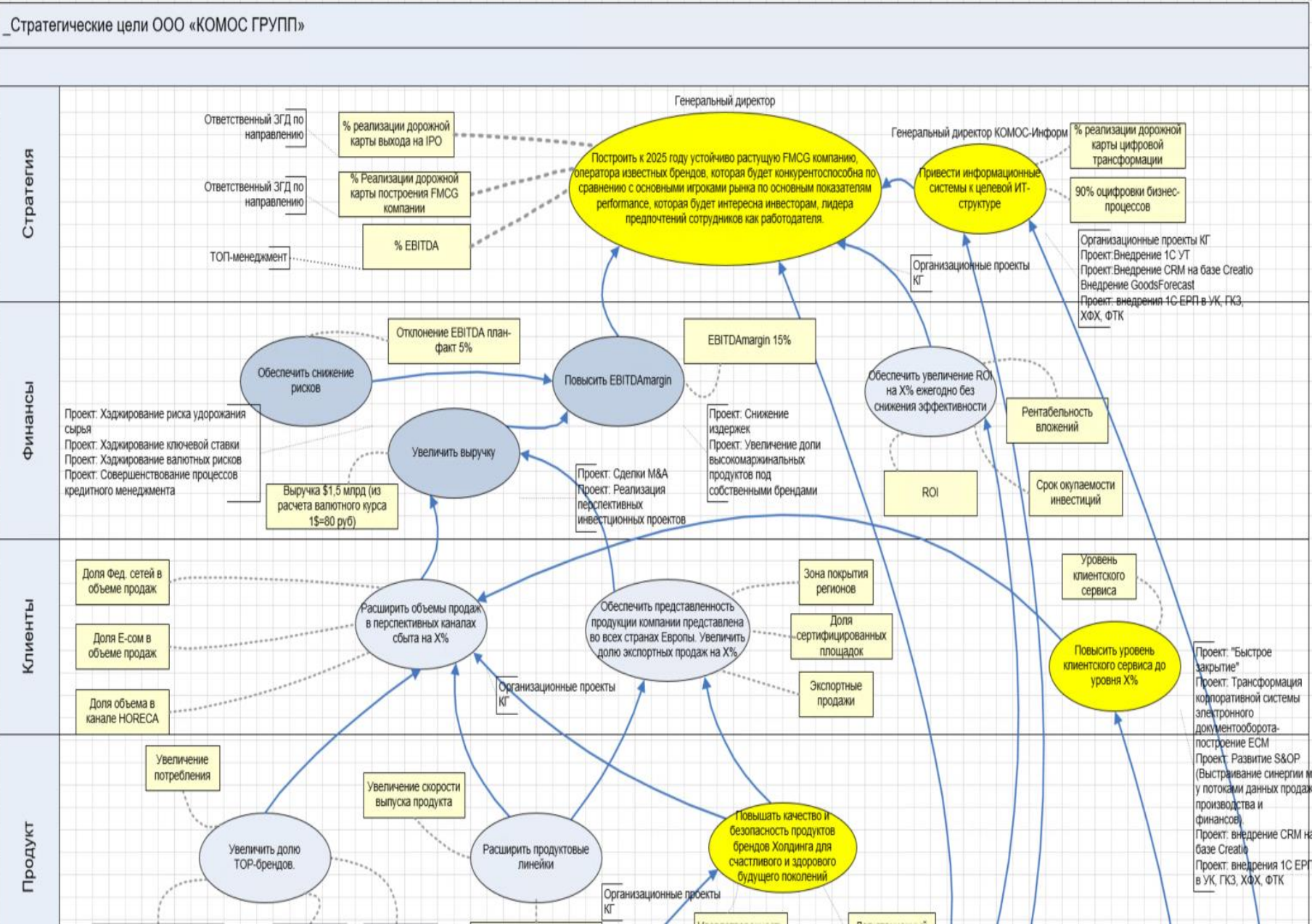
Требования по реализации стратегической цели Холдинга:

«Построить к 2025 году устойчиво растущую FMCG компанию, оператора известных брендов, которая будет конкурентоспособна по сравнению с основными игроками рынка по основным показателям performance, которая будет интересна инвесторам, лидера предпочтений сотрудников как работодателя».

Как часть портфеля проектов для реализации этой цели была инициирована программа

«Повышение эффективности коммерческих процессов Холдинга. Построение Единого торгового дома».

ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ПРОГРАММЫ ПРОЕКТОВ



- ✓ Цели сформированы по Холдингу с декомпозицией до подразделения;
- ✓ Цели доведены до сотрудников;
- ✓ Цели внесены в специализированный программный продукт;



НАША КЛЮЧЕВАЯ ЦЕЛЬ -
построить к 2025 году устойчиво растущую FMCG-компанию, оператора известных брендов, которая будет:

- ✓ конкурентоспособна по сравнению с главными игроками рынка по основным показателям эффективности
- ✓ интересна инвесторам
- ✓ лидером предпочтений сотрудников в качестве работодателя

ЦЕЛИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ:

ФИНАНСЫ - Увеличить выручку - Обеспечить снижение рисков	КЛИЕНТЫ - Расширить объемы продаж в перспективных каналах сбыта - Увеличить долю экспортных продаж - Повысить уровень клиентского сервиса	ПРОДУКТ - Увеличить долю топ-брендов - Расширить продуктовые линейки - Повысить качество готового продукта	ПЕРСОНАЛ - Создать сильную команду, обеспечивающую достижение стратегических целей бизнеса и получающую рыночную оплату труда - Создать сильный HR-бренд - Создать эффективную систему развития персонала	КАЧЕСТВО Повышать качество и безопасность продуктов – брендов холдинга для счастливого и здорового будущего поколения
МАРКЕТИНГ - Бойти в TOP-3 по значимости брендов в целевых регионах продаж - Повысить скорость выпуска новой продукции по топ-брендам	ИНВЕСТИЦИИ Реализовывать инвестиционные проекты с минимальными отклонениями от утвержденного первоначального плана	ПРОЦЕССНОЕ УПРАВЛЕНИЕ Формализовать все бизнес-процессы, сделать их прозрачными и контролируемыми	ОХРАНА ТРУДА Построить систему, снижающую риск получения травм и профессиональных заболеваний работников	ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ - Привести информационные системы к целевой ИТ-структуре - Подготовиться к цифровой трансформации для выполнения стратегических целей бизнеса

ЦЕЛИ СУБХОЛДИНГОВ:

ПЕРЕРАБОТКА МОЛОКА Стать лидером потребительского сегмента в категории молочных продуктов и оператором известных и любимых потребителями брендов молочной продукции	СВИНОВОДСТВО И ПЕРЕРАБОТКА МЯСА - Выпускать продукты в соответствии с ожиданиями рынка - Повысить узнаваемость продукта, производимого предприятием субхолдинга - Повысить качество продукции	ПТИЦЕВОДСТВО - Обеспечить инвестиционную привлекательность производственной субхолдинга - Создать и развивать узнаваемый клиентский сервис - Расширить объемы продаж	МЯСОПЕРЕРАБОТКА - Достичь объема продаж 30 тыс. тонн к 2024 году по мясной гастрономии - Создать лидерство на рынке кондитерских изделий, используя инновационные и экологичные технологии	ПРОИЗВОДСТВО КОРМОВ - Стать конкурентоспособным производителем на рынке «детских» комбикормов - Создать лидерство на рынке концентратов для выпасывающих пород	ДИСТРИБУЦИЯ И ФИРМЕННАЯ РОЗНИЦА - Создать единые торговые точки по управлению «Бизнес-дистрибуцией» и «Импортерской» с унифицированным бизнес-процессом к 2024 году - Выпустить к 2025 году серию...
--	--	---	---	---	---

ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ ПРОЕКТОВ

1 Продажи

Увеличение объемов сетевых продаж. Они являются основными драйверами увеличения валовой прибыли и позволяют оптимизировать сопутствующие издержки

2 Издержки

Сокращение издержек коммерческих процессов (логистика, документооборот, ИТ-инструментарий)

3 Рентабельность

Увеличение рентабельности продаж в условиях ограниченности ресурсной базы и высокой волатильности

550 млн р.

4 Сервис

Консолидация сервисных функций и процессов для улучшения уровня сервиса в работе с оптовыми потребителями и сетями

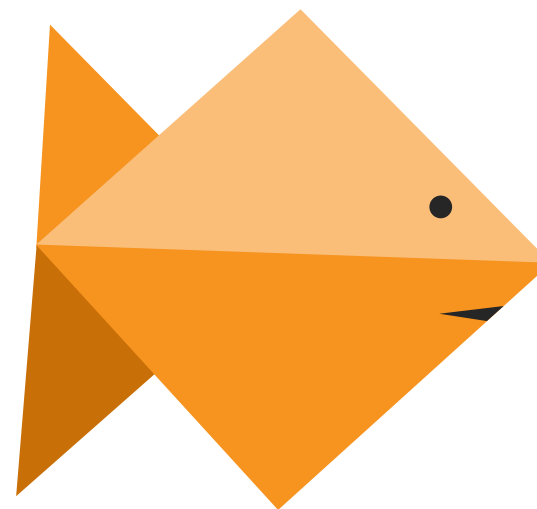
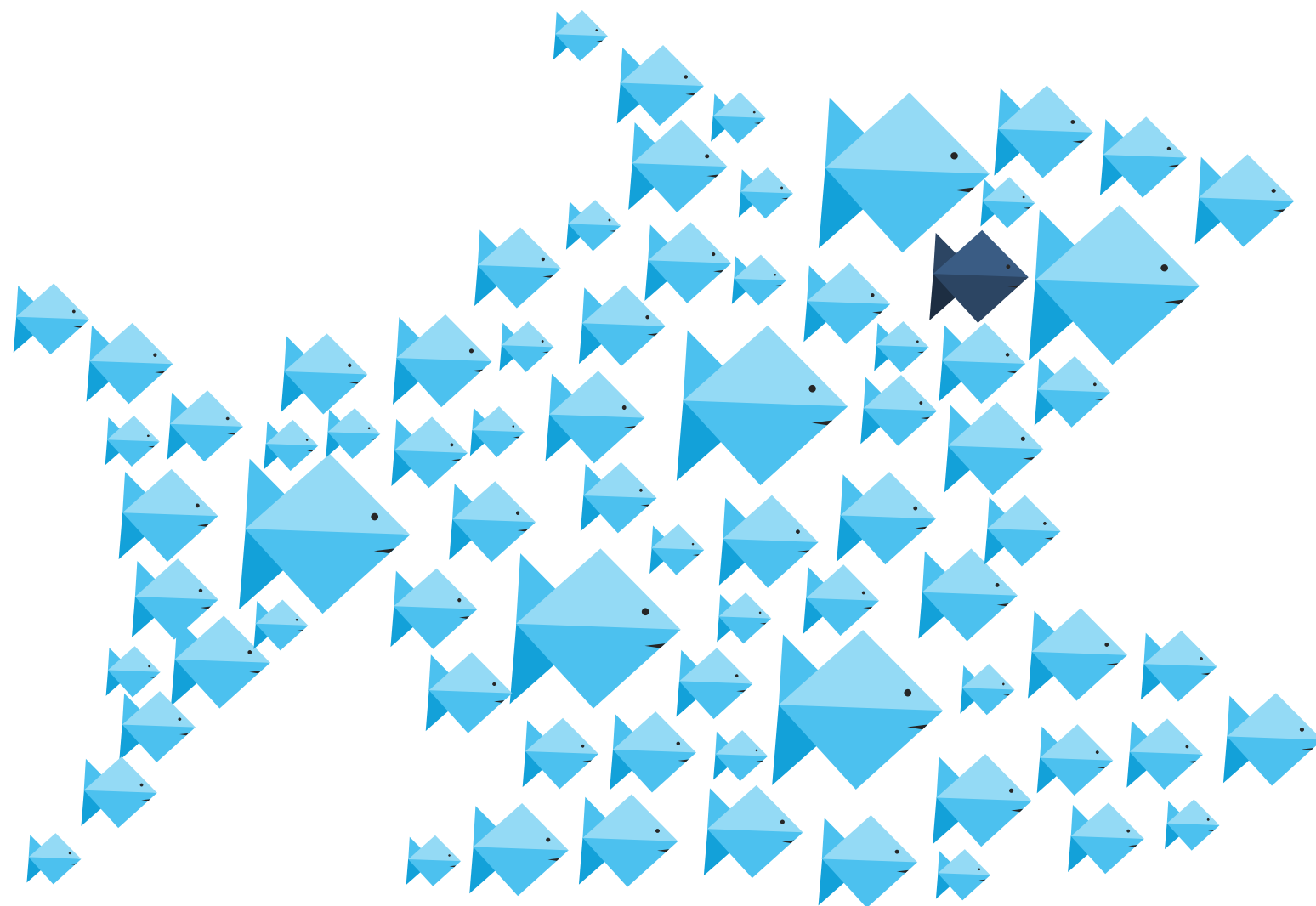
5 Эффективность

Повышение эффективности управления ассортиментом

6 Стандарты

Внедрение единых сквозных стандартов управления коммерческой деятельностью

ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ ПРОЕКТОВ

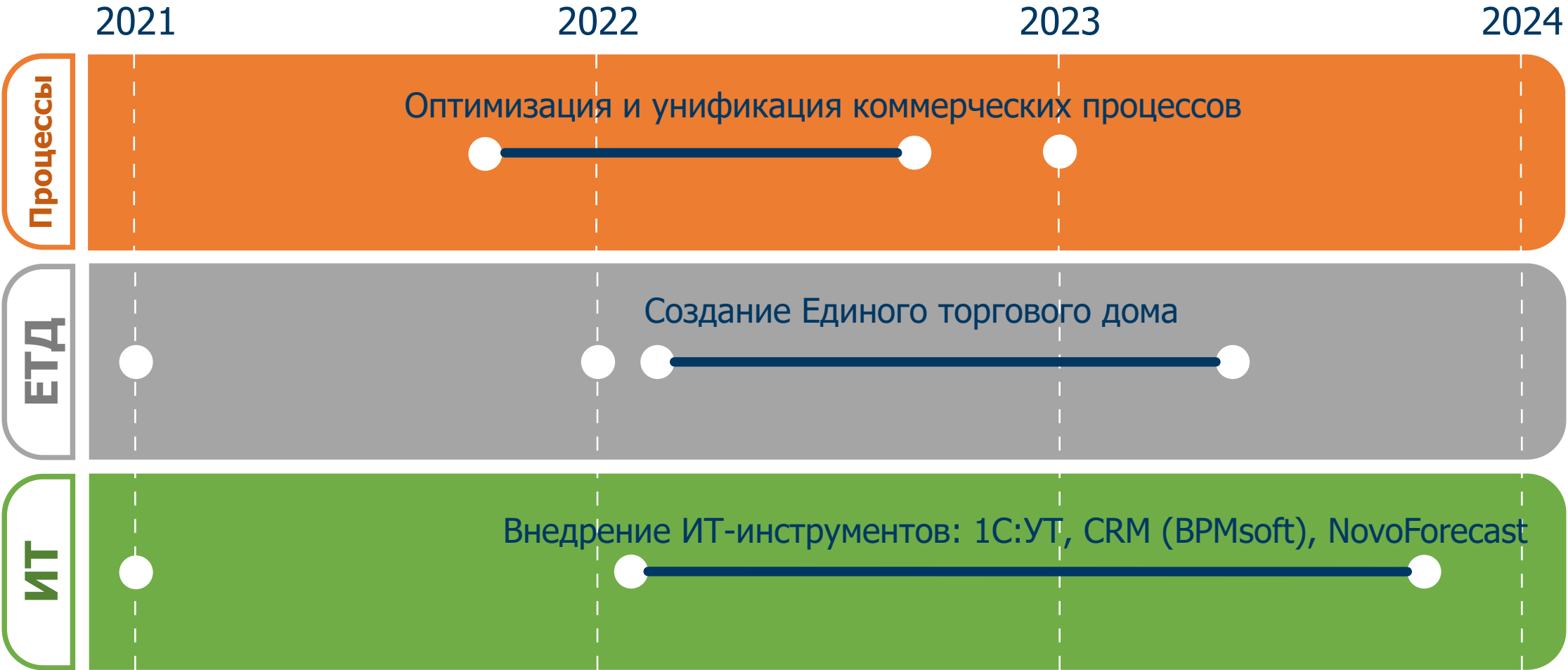


550 млн р.

ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ ПРОЕКТОВ

- ✓ Внедрение унифицированных единых процессов коммерческой деятельности;
- ✓ Внедрение единых требований и стандартов договорной работы с клиентами;
- ✓ Внедрение единых стандартов осуществления коммерческой деятельности;
- ✓ Внедрение процессов Revenue management;
- ✓ Внедрение необходимых ИТ-инструментов;
- ✓ Внедрение процессов планирования спроса, организация единого центра планирования спроса и закупок с необходимой цикличностью и глубиной;
- ✓ Внедрение процессов клиентского сервиса;
- ✓ Создание единой службы клиентского сервиса;
- ✓ Внедрение процесса управления промо-активностями;
- ✓ Внедрение сквозного процесса планирования DFM (часть S&OP) и связи с KPI соответствующих подразделений;
- ✓ Снижение затрат на транспортную логистику в перспективе нескольких последующих лет с учетом создания единой инфраструктуры, консолидирующей товарные потоки;
- ✓ Повышение эффективности управления ассортиментом.

СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ ПРОЕКТОВ



ОБЩАЯ ЭТАПНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ



Процессы

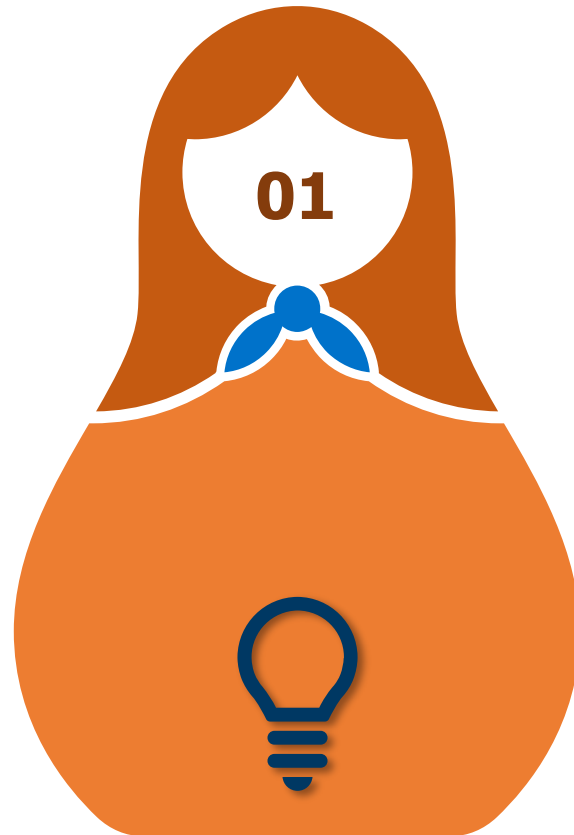
Аудит коммерческих
процессов

ИТ

Выбор нового ИТ-
инструментария,
заменяющего
существующий
legacy-ландшафт

ЕТД

Трансформация
процессов
Орг. изменения
Внедрение
изменений

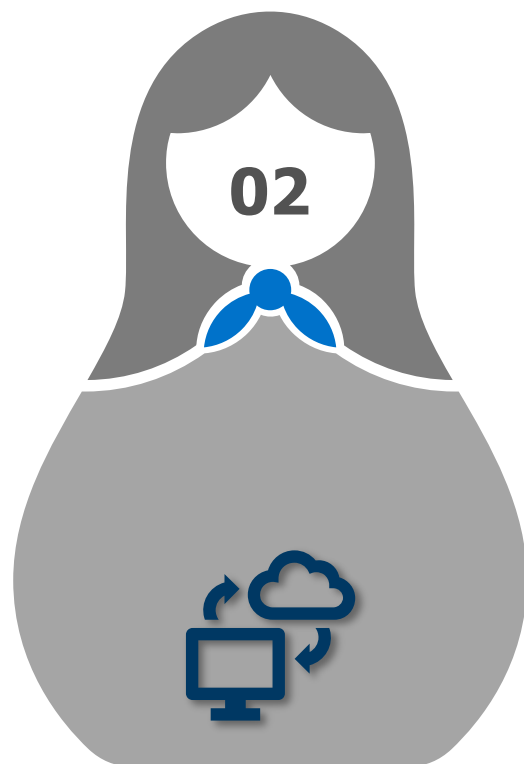


Процессы

Аудит коммерческих процессов с целью:

- Выделения процессов требующих улучшений;
- Определения отсутствующих в Холдинге коммерческих процессов, необходимых для эффективного взаимодействия с сетевыми клиентами (Revenue management, DFM и т.д.);
- Определения необходимых процессов коммерческой функции для централизации в Едином торговом доме;
- Определения необходимых изменений в товаропотоке и документообороте при централизации коммерческой функции в Едином торговом доме;
- Формирования бизнес-требований к ИТ-системам Единого торгового дома;
- Пересмотр ком. условий и договоров с контрагентами;
- Построения процессной модели Единого торгового дома.

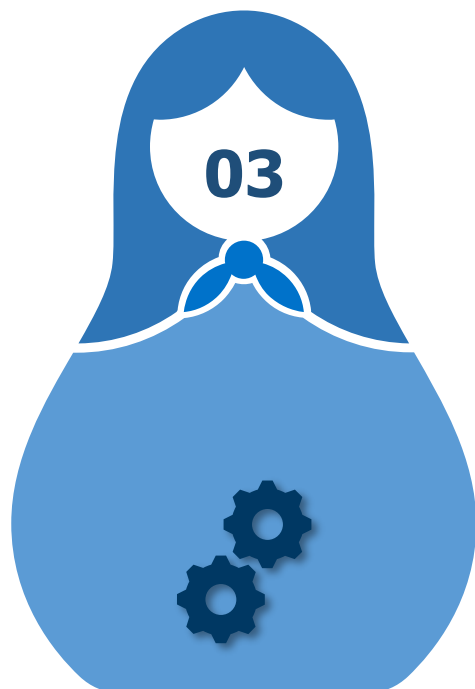
На данном этапе широко применяется ФСА для анализа эффективности и целесообразности изменений



ИТ

Выбор нового ИТ-инструментария, заменяющего существующий legacy-ландшафт для:

- Ведения учета торговых операций;
- Автоматизации деятельности единой службы клиентского сервиса;
- Организации и автоматизации процессов планирования спроса, объемов производства, закупок сырья и материалов;
- Управления промо-активностью;
- Роботизации процессов.

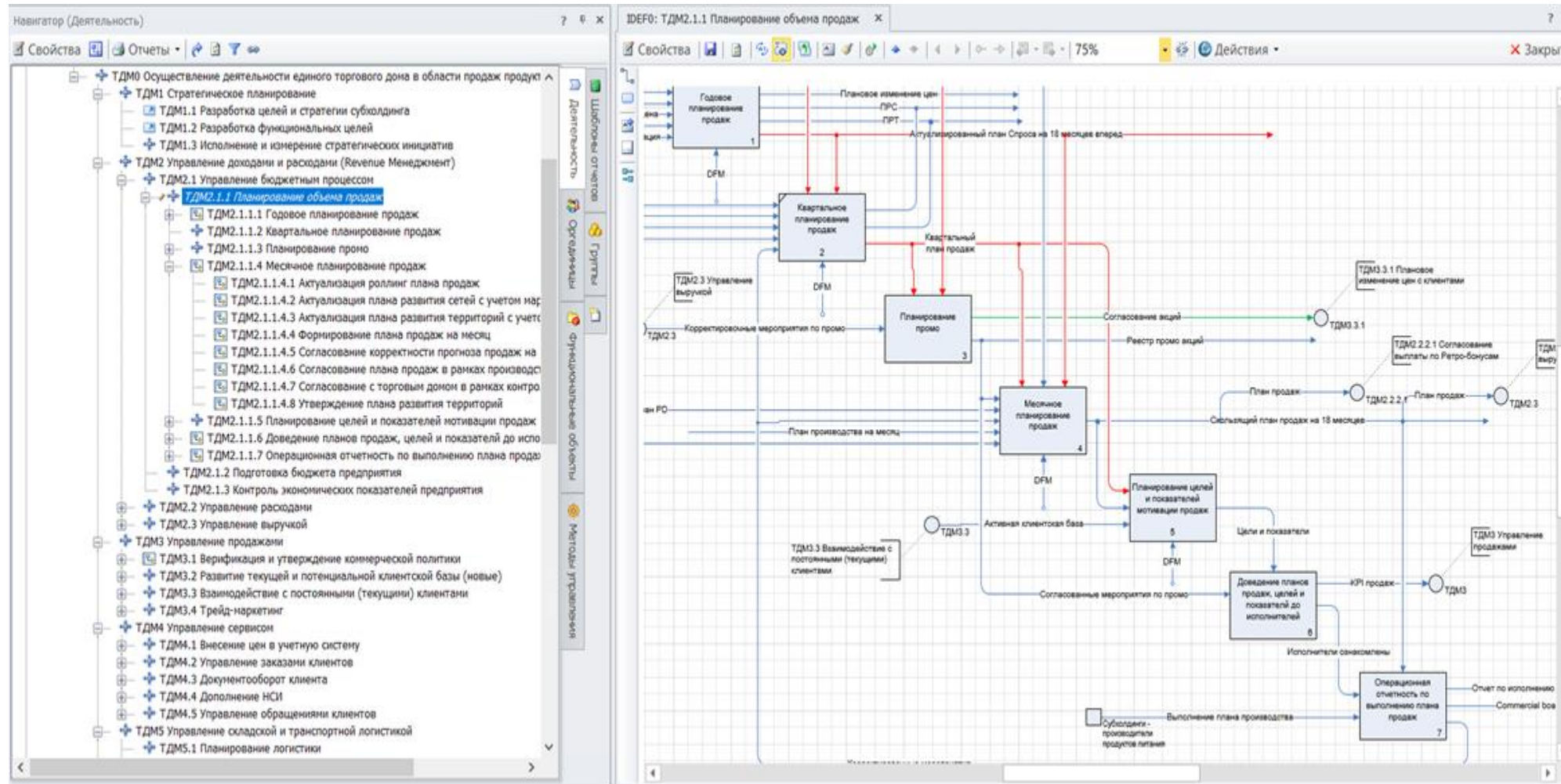


Изменения

Пересмотр и изменение комплекса локальных нормативных актов и процессов связанных с изменяемой областью бизнеса:

- Внесение изменений в существующие стандарты, процессы;
- Пересмотр товаропотоков;
- Внедрение новых процессов;
- Внедрение ИТ-инструментов (с учетом оптимизированных процессов);
- Создание юридического лица, перевод сотрудников.

ПРОЦЕССНАЯ МОДЕЛЬ



- ✓ Формализованы бизнес-процессы в Business Studio на операционном уровне;
- ✓ Разработаны матрицы RACI;
- ✓ Сформирована модель процессов to-be, далее процессы внедрены в работающие предприятия (до централизации);

Особый фокус был на направления на следующие группы бизнес-процессов:

- ✓ Управление клиентским сервисом;
- ✓ Планирование и управление промо-активностями;
- ✓ DFM планирование (планирование спроса);
- ✓ Revenue Management.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Управление изменениями - одно из ключевых направлений проектного менеджмента, которое фокусируется на людях и обеспечивает их вовлечение, готовность и способность работать в новых условиях

Задачи:

- ✓ Создать позитивный имидж проекта;
- ✓ Разъяснить необходимость перемен;
- ✓ Подготовить команду реформаторов;
- ✓ Заинтересовать сотрудников и мотивировать обучаться и работать в новом ИТ-инструменте;
- ✓ Выстроить процесс непрерывного обучения;
- ✓ Заставить перемены прижиться.

Потенциальные выгоды:

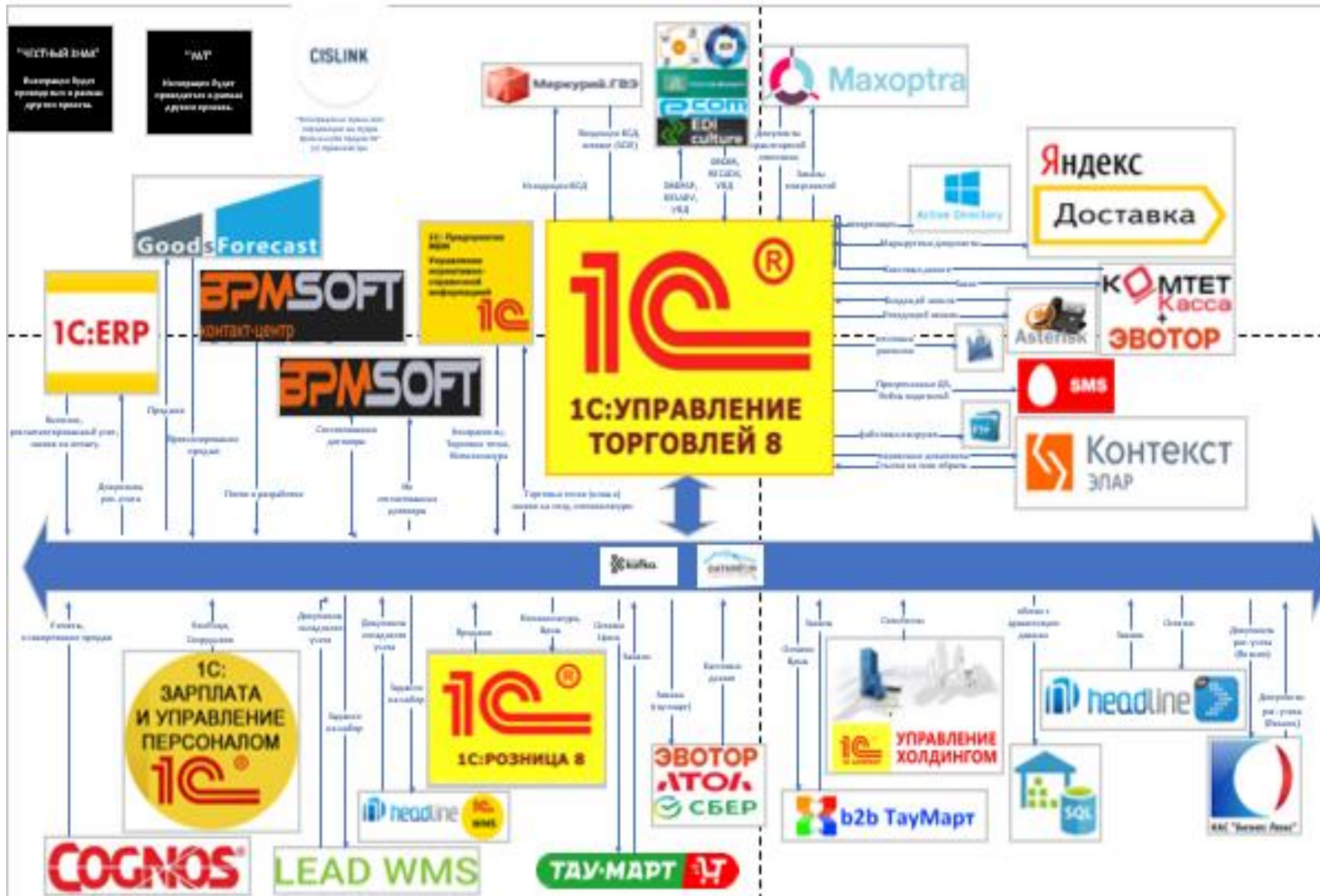
- ✓ Сотрудничество - основной стиль работы бизнеса и проектной команды;
- ✓ Владельцы и эксперты, взявшие на себя **ответственность за результат**;
- ✓ Четкая процедура обучения и пополняемая библиотека знаний для обучения новых сотрудников;
- ✓ «Мягкий» переход к работе в новом ИТ-инструменте.



Основные этапы



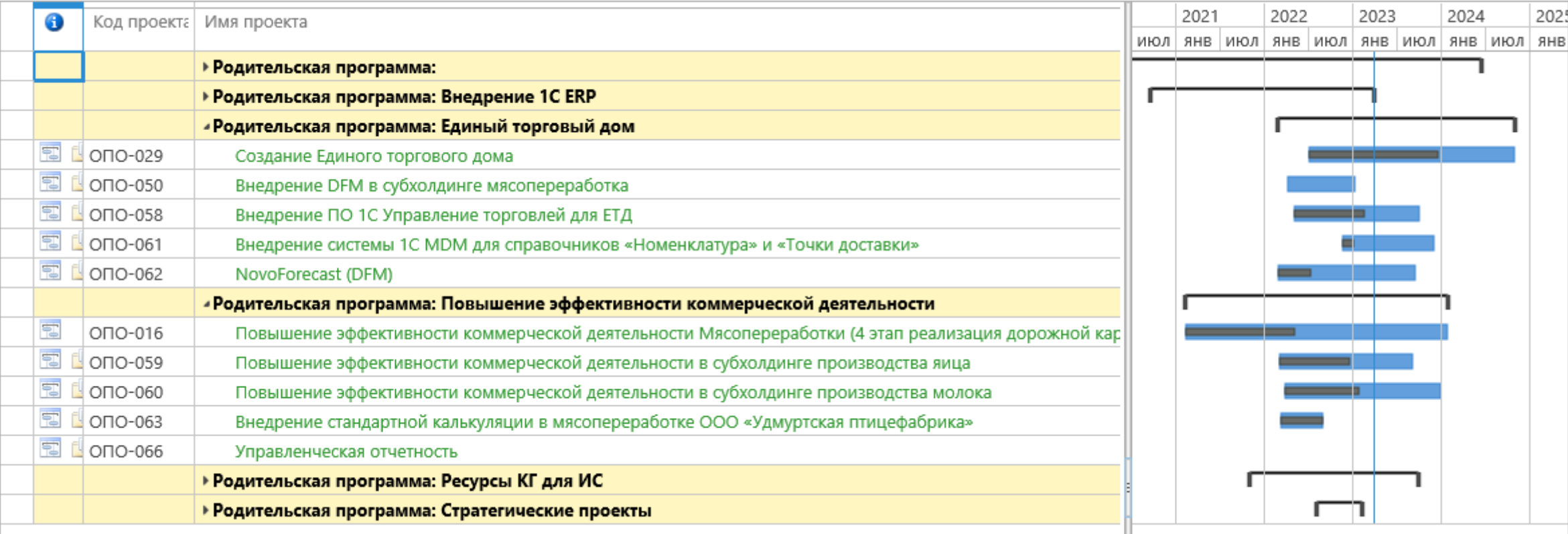
ИТ-ИНСТРУМЕНТЫ



- Основные ИТ –инструменты:
- ✓ Business Studio;
 - ✓ 1C: Управление торговлей (Компания «Константа-ИТ»);
 - ✓ CRM: Клиентский сервис на базе платформы BPMSoft (Клиентоматика, Ланит Омни);
 - ✓ Система прогнозирования и планирования (Платформа Novo Forecast Enterprise);
 - ✓ MDM-система и шина данных (Платформа Datareon, Ускорение бизнеса).

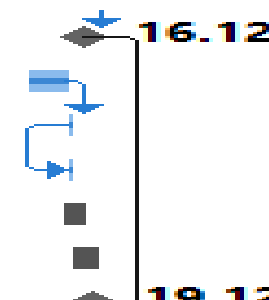
Ведение проектов повышения эффективности процессов Холдинга и построения Единого торгового дома в системе управления проектами позволяет:

- 1. Объединять проекты в программу, что позволяет нам следить за общим выполнением проектов в КИСУП



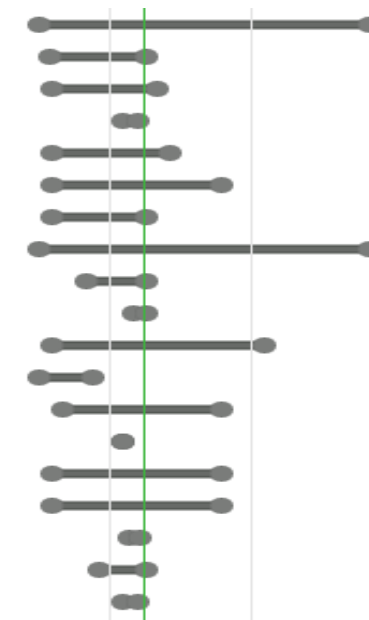
2. Проставлять связи для установки зависимости. При задержке одной задачи мы увидим как это повлияет на другие проекты

Архитектура описана
Формирование Концепции системы
Внутреннее согласование концепции
Корректировка концепции по результатам вну
▶ Актуализация реестра требований
▶ Внешнее Согласование Концепции
Мониторинг согласования



3. Видеть загрузку ресурсов по проекту для планирования задач на старте проекта

Имя проекта: Создание Единого торгового дома	88 770,2ч	45 363,06ч
▶ Название ресурса: Башарова Альбина Фанисовна	4 221ч	1 899,45ч
▶ Название ресурса: Бегтягин Сергей Семенович	1 918ч	1 812,74ч
▶ Название ресурса: Биянова Наталия Александровна	308,8ч	196,24ч
▶ Название ресурса: Богданов Дмитрий Николаевич	9 404,1ч	2 748,15ч
▶ Название ресурса: Веселкова Анна Александровна	1 604,26ч	541,72ч
▶ Название ресурса: Гайзуллина Светлана Александровна	1 755ч	743,3ч
▶ Название ресурса: Галиулин Евгений Викторович	4 714,24ч	4 128,85ч
▶ Название ресурса: Гершун Лариса Александровна	1 030ч	217,75ч
▶ Название ресурса: Гребнев Максим Сергеевич	343,8ч	103,14ч
▶ Название ресурса: Денисов Андрей Владимирович	3 143ч	2 680,74ч
▶ Название ресурса: Ефремов Максим Владимирович	780ч	741ч
▶ Название ресурса: Замараева Юлия Николаевна	2 425,5ч	388,65ч
▶ Название ресурса: Змеевская Ольга Николаевна	18,9ч	0ч
▶ Название ресурса: Зобкова Лариса Александровна	5 488,85ч	4 219,04ч
▶ Название ресурса: Кляйнина Евгения Антоновна	2 714,5ч	1 043,25ч
▶ Название ресурса: Коробова Ирина Александровна	167ч	66,8ч
▶ Название ресурса: Костин Иван Владимирович	3 631,04ч	264,94ч
▶ Название ресурса: Костина Виктория Анатольевна	223ч	133,8ч



ИТ-ИНСТРУМЕНТЫ: DFM



DFM (Demand forecast meeting): рабочий файл для планирования спроса продаж на базе Excel

A		B		I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W
Произ...		Vol-Vad		я 4				Категория для отчетов				Канал сбыта		Тип клиента		Клиент		
ВСТ		Vad						Ветчины				E-commerce		FS Кейтеринг		Ашан групп		
КуМК		Vol		ищевые из птицы				Жиры пищевые из птицы				Foodservice		Внутрихолдинговый		Верный		
УПФ				ы варено-копченые				Колбасы вар				Внутрихолдинговый		Дистрибьютор с ТК		Восточный		
				ы вареные				Колбасы п-к, в-к				Дистрибьютор		Локальная сеть (ЛКА)		Все		
				ы полукопченые				Копчености				Опт		Онлайн гипермаркеты		Крупный оп		
по месяцам																		
		Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Q1	Q2	Q3	Q4	НУ1	НУ2	FY			
КГ	Факт 2022	4 024 080	3 840 714	3 924 634	3 785 393	3 788 373	3 953 935	4 088 065	11 076 916	11 573 605	11 550 741	11 830 373	22 650 521	23 381 114	46 031 636			
	БП 2023	3 699 012	3 851 451	3 796 352	3 698 012	3 910 870	3 699 912	3 797 352	10 998 696	11 306 932	11 345 814	11 408 134	22 305 628	22 753 948	45 059 576			
	DFM 2023	3 935 856	3 851 451	3 796 352	3 698 012	3 910 870	3 699 912	3 797 352	10 861 340	11 737 279	11 345 814	11 408 134	22 598 619	22 753 948	45 352 567			
	DFM 2023 - Факт 2022	-88 225	10 737	-128 282	-87 382	122 497	-254 023	-290 713	-215 576	163 673	-204 927	-422 239	-51 902	-627 166	-679 068			
	DFM 2023 - БП 2023	236 844	0	0	0	0	0	0	-137 356	430 346	0	0	292 991	0	292 991			
Доля промо, %	Факт 2022	7,44%	8,35%	8,20%	9,93%	6,72%	9,28%	11,22%	8,94%	7,58%	8,83%	9,07%	8,26%	8,95%	8,60%			
	БП 2023	15,76%	15,51%	15,23%	14,47%	11,70%	10,72%	11,01%	13,31%	14,96%	15,07%	11,14%	14,14%	13,11%	13,62%			
	DFM 2023	11,09%	15,51%	15,23%	14,47%	11,70%	10,72%	11,01%	12,34%	10,65%	15,07%	11,14%	11,49%	13,11%	12,30%			
	DFM 2023 - Факт 2022	3,65%	7,17%	7,03%	4,55%	4,98%	1,44%	-0,20%	3,40%	3,07%	6,25%	2,07%	3,23%	4,16%	3,70%			
	DFM 2023 - БП 2023	-4,67%	0,00%	-0,00%	0,00%	0,00%	-0,00%	-0,00%	-0,97%	-4,31%	0,00%	0,00%	-2,64%	0,00%	-1,32%			
ТЫС.РУБ	Факт 2022	538 110	505 837	521 403	495 949	513 466	525 955	550 745	1 402 666	1 594 822	1 523 189	1 590 166	2 997 488	3 113 355	6 110 843			
	БП 2023	514 114	534 576	522 757	515 411	532 489	510 586	525 668	1 465 383	1 570 591	1 572 745	1 568 742	3 035 975	3 141 487	6 177 462			
	DFM 2023	535 343	535 332	523 491	516 161	532 712	510 824	525 745	1 433 065	1 561 045	1 574 985	1 569 281	2 994 110	3 144 265	6 138 375			
	DFM 2023 - Факт 2022	-2 767	29 495	2 089	20 212	19 246	-15 132	-25 000	30 399	-33 777	51 796	-20 885	-3 378	30 910	27 532			
	DFM 2023 - БП 2023	21 230	756	734	750	224	238	77	-32 318	-9 547	2 240	538	-41 865	2 778	-39 087			
Глубина скидки, %	Факт 2022	25%	26%	26%	28%	29%	26%	27%	22,89%	20,35%	26,86%	27,10%	21,62%	26,98%	24,30%			
	БП 2023	16%	16%	16%	15%	15%	15%	15%	15,65%	15,87%	15,84%	14,98%	15,76%	15,41%	15,59%			
	DFM 2023	17%	16%	16%	15%	15%	15%	15%	14,90%	16,19%	15,90%	14,99%	15,54%	15,45%	15,49%			
	DFM 2023 - Факт 2022	-8%	-10%	-10%	-12%	-14%	-11%	-12%	-7,99%	-4,16%	-10,95%	-12,10%	-6,08%	-11,53%	-8,80%			
	DFM 2023 - БП 2023	1%	0%	0%	0%	0%	0%	-0%	-0,75%	0,31%	0,06%	0,01%	-0,22%	0,04%	-0,09%			
Ср.цена, руб/кг	Факт 2022	133,72	131,70	132,85	131,02	135,54	133,02	134,72	131,86	141,20	132,85	135,54	141,20	135,54	141,20			
	БП 2023	138,99	138,80	137,70	139,38	136,16	138,00	138,43	135,74	139,35	139,38	138,43	139,35	139,38	139,38			
	DFM 2023	136,02	138,99	137,89	139,58	136,21	138,06	138,45	133,03	136,02	139,58	138,45	136,02	139,58	139,58			
	DFM 2023 vs. Факт 2022	2%	6%	4%	7%	0%	4%	3%	1%	-4%	5%	2%	-4%	3%	-1%			
	DFM 2023 vs. БП 2023	-2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	-2%	-2%	0%	0%	-2%	0%	0%			
СМП, руб	Факт 2022	52 680	57 259	68 644	75 948	73 688	102 050	39 898	121 549	167 490	201 850	215 635	289 039	417 485	706 525			
	БП 2023	105 166	99 460	97 610	93 784	93 974	86 249	92 027	254 737	328 346	290 855	272 250	583 083	563 105	1 146 188			
	DFM 2023	87 633	101 593	99 723	95 995	95 605	87 946	93 655	243 908	271 342	297 311	277 206	515 249	574 517	1 089 766			
	DFM 2023 - Факт 2022	52 486	42 202	28 967	17 837	20 286	-15 800	52 129	122 358	103 852	95 460	61 571	226 210	157 032	383 242			
	DFM 2023 - БП 2023	-17 533	2 133	2 112	2 210	1 631	1 697	1 628	-10 829	-57 005	6 455	4 957	-67 834	11 412	-56 422			

Запросы и подключения	
Запросы	Подключения
Запросов: 19	
clients TT	Только подключение.
products	Только подключение.
MonthPY	Только подключение.
MonthCY	Только подключение.
ВСТфакт2022	Только подключение.
КуМКфакт2022	Только подключение.
УПФфакт2022	Только подключение.
ВСТплан2023	Только подключение.
КуМКплан2023	Только подключение.
УПФплан2023	Только подключение.
ВСТпрогноз2023до	Только подключение.
ВСТпрогноз2023после	Только подключение.
ВСТfctst2023	Только подключение.
УПФпрогноз2023до	Только подключение.
УПФпрогноз2023после	Только подключение.

Товарные и клиентские справочники:

- понятные доступные источники (1С, MDM);
- пользовательские характеристики (группировка, необходимая для планирования).

Другие источники:

История продаж за прошлый год

Бизнес-план на текущий год

Прогноз спроса на текущий год по билдинг-блокам (baseline&promo) с сохранением версии LAG-1

- ✓ Консолидация большого массива данных из множества источников с помощью надстройки PowerQuery в Excel;
- ✓ Устранение неоднородности в товарных и клиентских характеристиках между источниками данных с помощью вновь созданных справочников;
- ✓ Единый подход к алгоритму расчета baseline (объем отгрузок по регулярной цене);
- ✓ Возможность расширения горизонта планирования на долгосрочный период;
- ✓ Унифицированный формат dashboards (визуализации данных) для всех УО с помощью надстройки PowerPivot.

ИТ-ИНСТРУМЕНТЫ: DFM

FA (forecast accuracy): файл на базе MS Excel для расчета точности прогноза

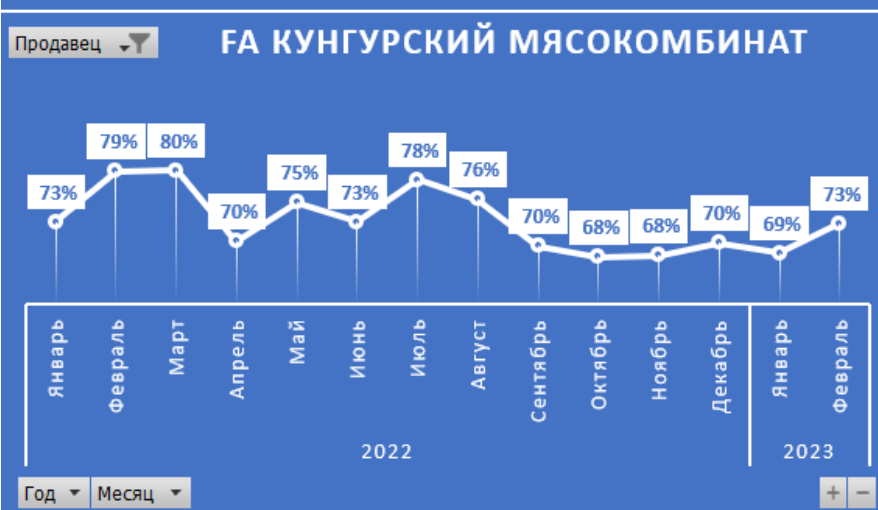
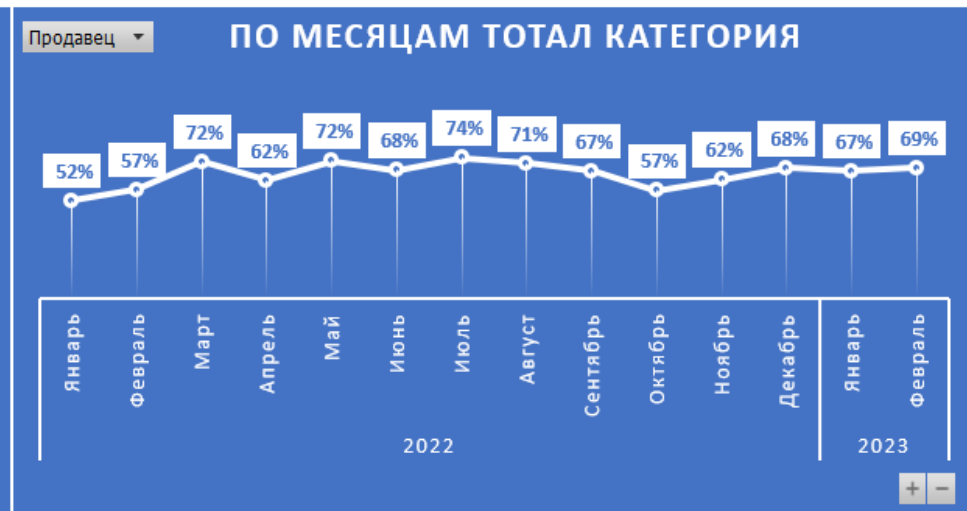
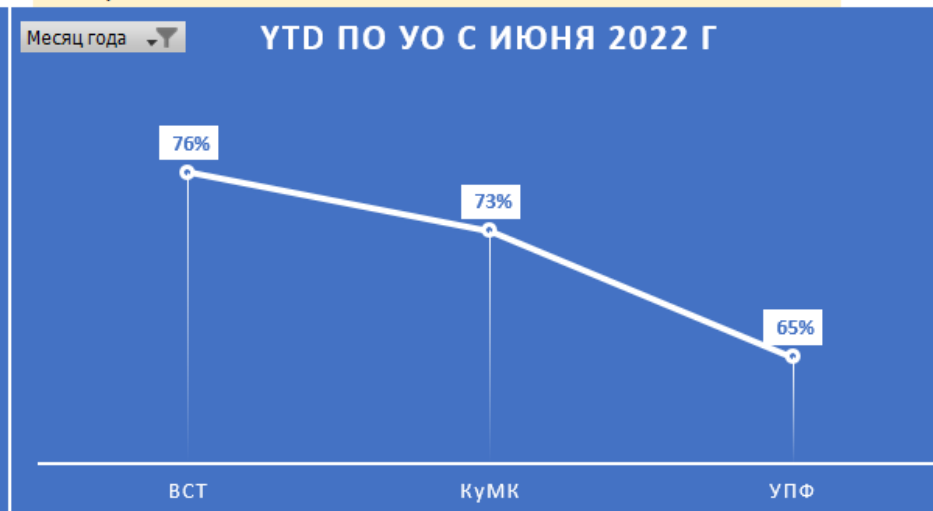
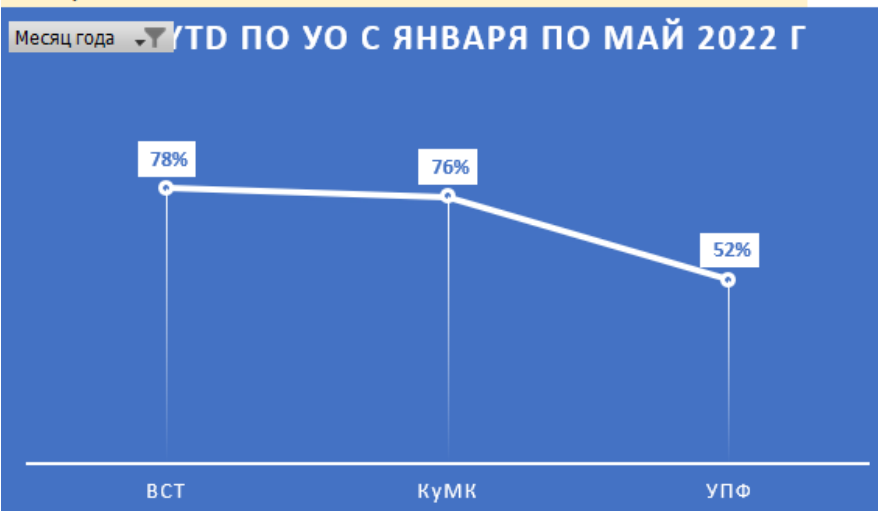
FA (forecast accuracy, точность прогноза) в категории Мясопереработка

2021→ 64% 69% 50%

2021→ 64% 69% 50%

Vol-Vad
Vad Vol

YTD TOTAL КАТЕГОРИЯ 67,0%



ИТ-ИНСТРУМЕНТЫ: DFM

NFE (Novo Forecast Enterprise): цифровая система для автоматизации прогнозирования и планирования

Novo Forecast

ENTERPRISE

Меню

Главная

Акции

Блокировки

Новинки

Листинги

Предзаказы

Тендеры

Реконсильции

Корректировки прогнозов

Прогнозирование

Проекты

Создать проект

Клиенты для прогноза

Нормализация

Календарь

Обработки

Добавить обработку

Назначенные задания

Добавить задание

Отчет по прогнозам

Отчетность

Справочники

Управление доступом

Администрирование

Информация

Проекты

Перетяните заголовок колонки, чтобы сгруппировать

	ID	Название	Дата создания	Начало базового периода	Конец базового периода	Период прогнозирования	По продуктам	По сочетаниям продукт/клиент	По списку клиентов	ID базовой нормализации	Состояние	Начало расчета	Конец расчета	Начало пересчета факторов	Конец пересчета факторов	"Боевой" прогноз	Создан пользователем
	118	УПФ Март 2023	30.03.2023 14:01:18	01.01.2020	31.03.2023	9				124	Finished	30.03.2023 14:01:47	30.03.2023 14:03:49	30.03.2023 14:03:31	30.03.2023 14:03:49		Филатова Е. Ю.
	117	ВСТ Февраль 2023	29.03.2023 20:55:54	01.01.2020	28.02.2023	10				123	Finished	29.03.2023 20:56:06	29.03.2023 20:59:41	30.03.2023 03:19:19	30.03.2023 03:19:38		Филатова Е. Ю.
	115	ВСТ Март 2023	29.03.2023 11:32:48	01.01.2020	31.03.2023	9				123	Finished	29.03.2023 11:33:21	29.03.2023 11:37:21	30.03.2023 03:19:38	30.03.2023 03:19:53		Филатова Е. Ю.
	114	КуМК май	28.03.2023 07:43:09	01.01.2020	31.03.2023	9				123	Finished	29.03.2023 13:15:15	29.03.2023 13:20:23	30.03.2023 03:19:53	30.03.2023 03:20:35		Ибрагимова И. О.
	113	УПФ Февраль 2023	25.03.2023 14:24:23	01.01.2020	28.02.2023	10				121	Finished	25.03.2023 14:24:54	25.03.2023 14:26:26	30.03.2023 03:20:35	30.03.2023 03:21:05		Administrator A. A.
	111	УПФ Март 2023	24.03.2023 17:58:32	01.01.2020	28.02.2023	10				120	Finished	24.03.2023 18:01:49	24.03.2023 18:03:25	30.03.2023 03:21:05	30.03.2023 03:21:41		Administrator A. A.
	107	КуМК апрель	09.03.2023 11:34:59	01.01.2020	28.02.2023	4				105	Finished	09.03.2023 11:35:47	09.03.2023 11:39:42	30.03.2023 03:21:41	30.03.2023 03:22:28		Шафикова А. Р.
	106	КуМК март	02.03.2023 15:38:52	01.01.2020	28.02.2023	3				99	Finished	03.03.2023 14:07:43	03.03.2023 14:11:35	30.03.2023 03:22:28	30.03.2023 03:23:09		Шафикова А. Р.
	99	КуМК март	28.02.2023 11:23:03	01.01.2020	31.01.2023	3				97	Finished	28.02.2023 11:23:14	28.02.2023 11:26:20	30.03.2023 03:23:24	30.03.2023 03:23:27		Ибрагимова И. О.

Страница 1 из 1 (Всего элементов: 9)

Создать фильтр

Количество показываемых строк: 10

DFM

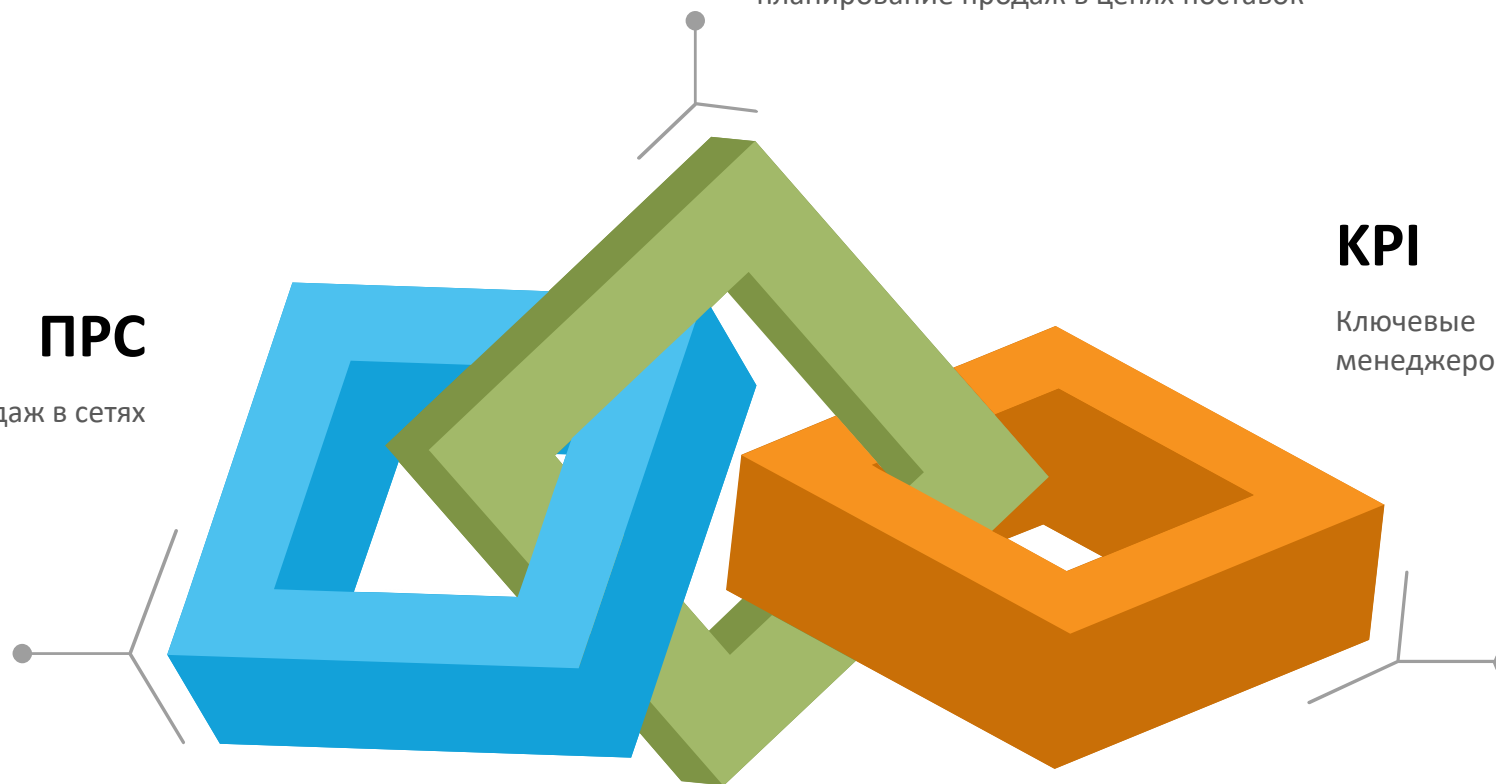
Demand Forecast Meeting —
Прогнозирование и планирование спроса,
планирование продаж в цепях поставок

ПРС

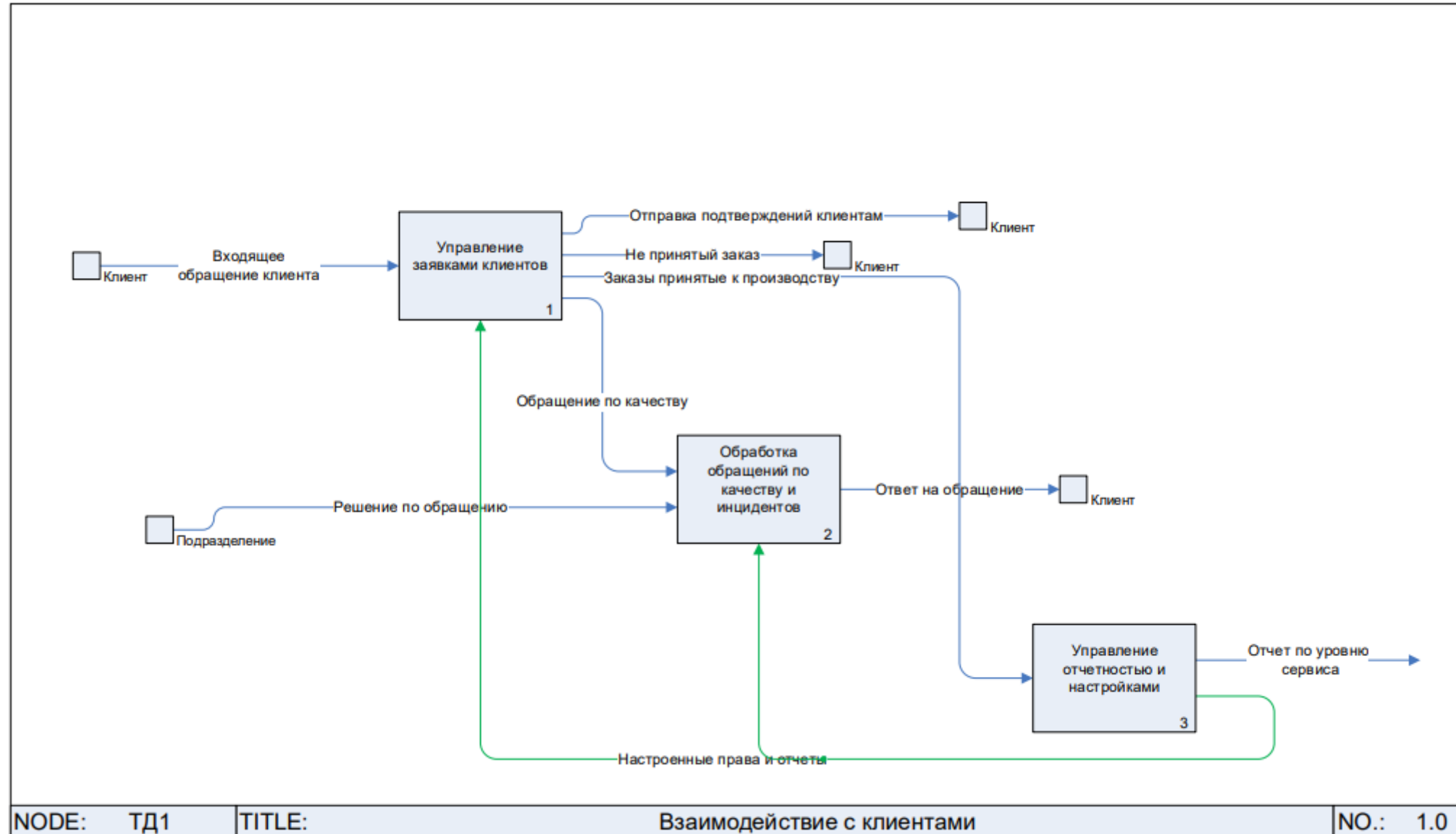
План развития продаж в сетях

KPI

Ключевые показатели эффективности
менеджеров и стейкхолдеров



ТД1 Взаимодействие с клиентами



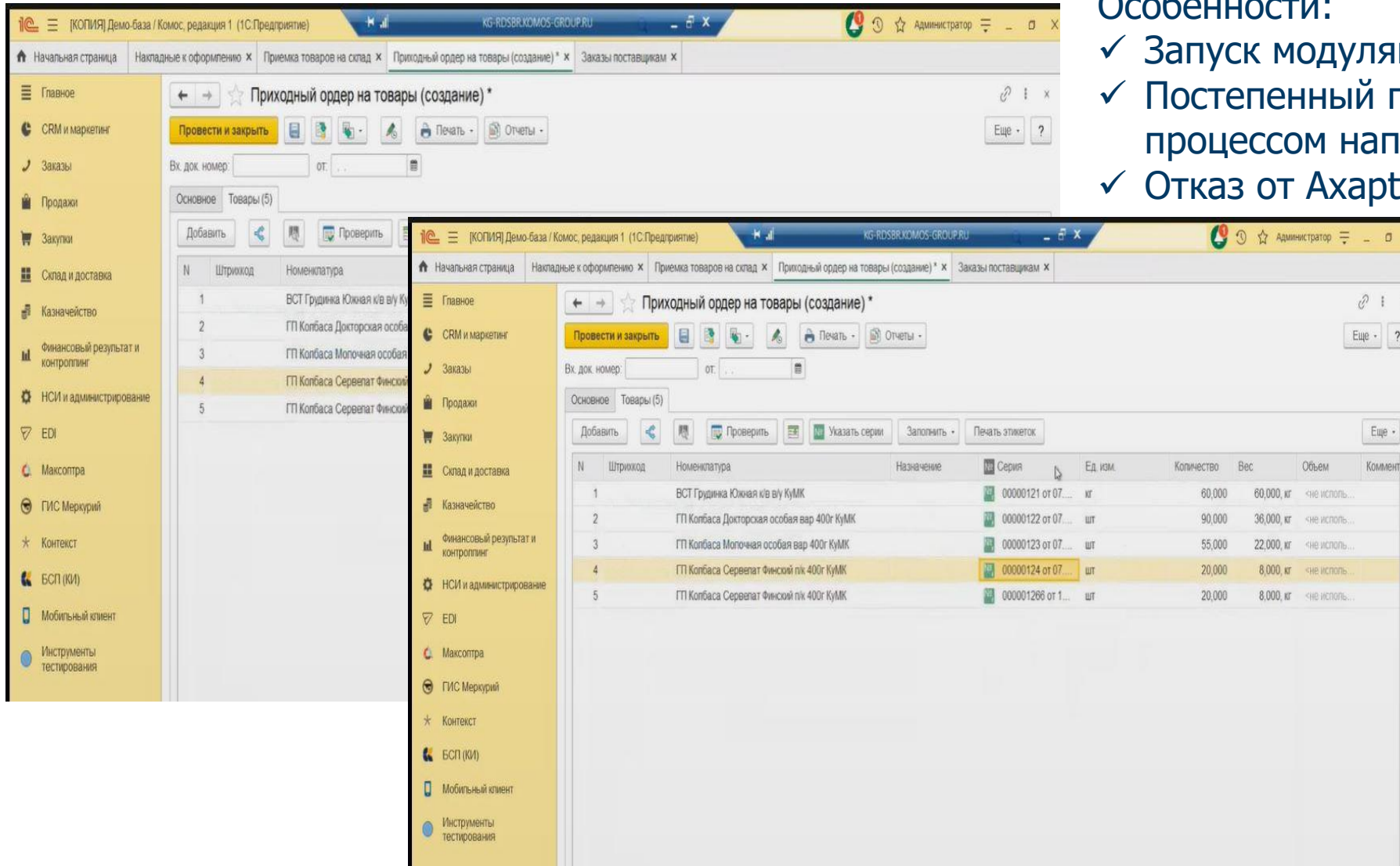
ТД1.1.2.1.7 Создание карточки обзонки

www.komos.ru

ИТ-ИНСТРУМЕНТЫ: 1С:УТ

Особенности:

- ✓ Запуск модулями;
- ✓ Постепенный перевод юр. лиц (в соответствии с процессом наполнения ЕТД);
- ✓ Отказ от Ахарта.



The screenshot displays the 1C:UT software interface for creating an incoming order. The left sidebar contains navigation modules: Главное, CRM и маркетинг, Заказы, Продажи, Закупки, Склад и доставка, Казначейство, Финансовый результат и контроллинг, НСИ и администрирование, EDI, Максотра, ГИС Меркурий, Контекст, БСП (КИ), Мобильный клиент, and Инструменты тестирования. The top menu bar shows the current form: Приходный order на товары (создание). The main area includes a table with columns: N, Штрихкод, Номенклатура, Назначение, Серия, Ед. изм., Количество, Вес, Объем, and Комментарий. The table contains five rows of goods, with the fourth row highlighted.

N	Штрихкод	Номенклатура	Назначение	Серия	Ед. изм.	Количество	Вес	Объем	Комментарий
1		ВСТ Грудника Южная к/в в/у КуМК		00000121 от 07...	кг	60,000	60,000, кг	<не исполь...	
2		ГП Колбаса Докторская особая вар 400г КуМК		00000122 от 07...	шт	90,000	36,000, кг	<не исполь...	
3		ГП Колбаса Молочная особая вар 400г КуМК		00000123 от 07...	шт	55,000	22,000, кг	<не исполь...	
4		ГП Колбаса Сервелат Финский п/к 400г КуМК		00000124 от 07...	шт	20,000	8,000, кг	<не исполь...	
5		ГП Колбаса Сервелат Финский п/к 400г КуМК		000001266 от 1...	шт	20,000	8,000, кг	<не исполь...	

Проект уникален следующими направлениями:

- Подходом к внедрению процессов to-be:
 - Спроектировали целевую модель процессов;
 - Внедрили отдельные процессы в юр. лицах Холдинга;
 - При изменении процессов – изменяем их в целевой модели и транслируем на предприятия.
- Объемом процессов к унификации и стандартизации – 593 процесса;
- Объемом изменений ИТ-ландшафта под требования коммерческой функции (32 ИТ-продукта);
- Привлечением гранта РФРИТ на внедрение ИТ-инструментов;
- Внедрением с НУЛЯ новых ИТ-инструментов:
 - 1С:УТ;
 - CRM (инцидент менеджмент, управление взаимоотношением с клиентами на базе BPMsoft);
 - Инструмент для DFM планирования;
 - RPA (8 роботов);
- Доработкой существующих ИТ-инструментов:
 - MDM;
 - WMS;
 - SFA и т.д.;
- Интеграцией в единый инструмент: DFM, управление промо, управление KPI;
- Скоростью внедрения и получения бизнес-эффекта – первые бизнес-эффекты получены через 3 месяца после старта программы.

453

млн. руб.
совокупный
экономический
эффект
**программы за 10
месяцев**

↑ 17

процентов
прирост точности
прогнозирования.
За счет этого:

- Произошла оптимизация запасов сырья;
- Произошла оптимизация запасов готовой продукции;
- Снижение штрафных санкций.

↑ 2

процента
прирост уровня
клиентского
сервиса, за
счет
реинжиниринга
всех процессов
и их
консолидации

↓ 40

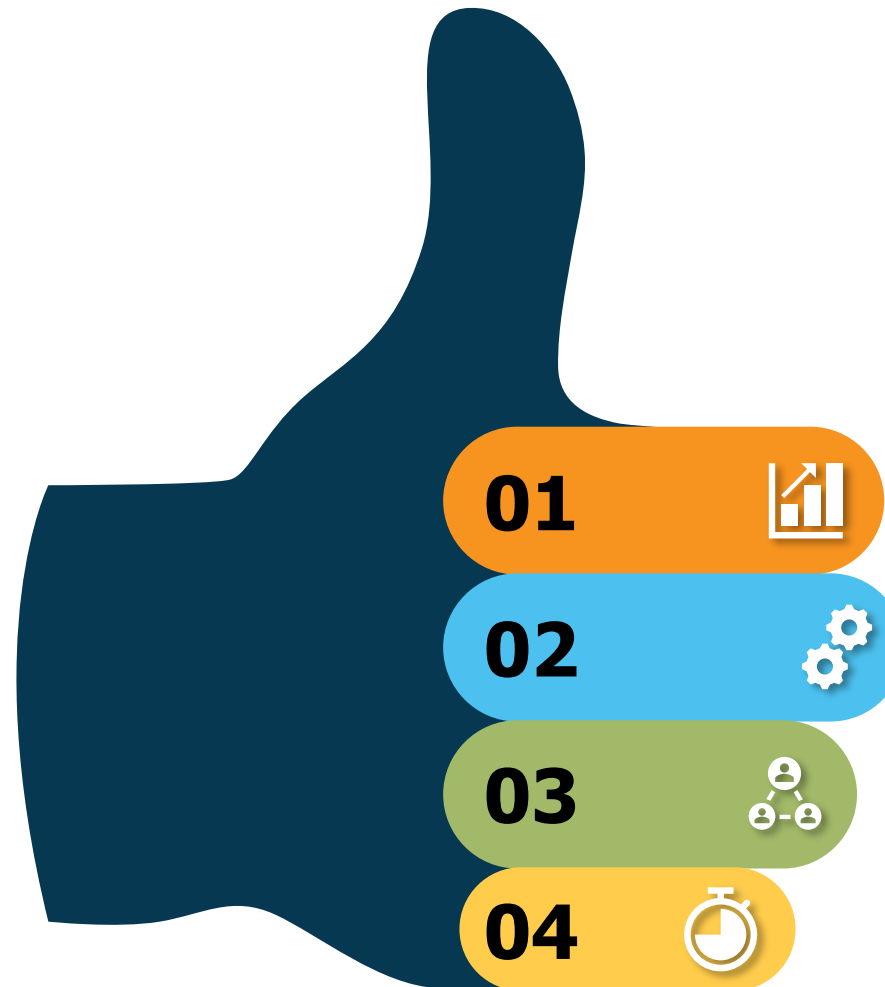
процентов
снижение
дебиторской
задолженности,
что дает
+7 млн руб.мес.

2

млн руб.мес.
экономический
эффект от
оптимизации
документооборота

Трудности

- Синхронизация изменений в товаропотоках с отражением этих изменений во вновь внедряемых системах;
- Большой объем нормативно-справочной информации к унификации;
- Синхронизация между собой проектов в области внедрения ИТ-инструментов;
- Большой объем параллельных работ по следующим блокам:
 - ИТ;
 - Процессы;
 - Орг. структура;
 - Договорная работа;
 - Взаимодействие с клиентами.



01. Проектный офис

- Усиление роли проектного офиса для управления проектами, создание ресурсного комитета, усиление менеджмента программ

02. КИСУП

- Применение «Корпоративной системы управления проектами» на базе MS Project server для задачи:
 - Планирование и балансировка ресурсов.

03. Изменения

- Применение разработанной в Холдинге системы управления изменениями на базе ADKAR

04. Процессы

- Более глубокое внедрение разработанной в Холдинге системы процессного управления и программного продукта Business Studio

ПЛАНИРОВАНИЕ

1. Управление цепями поставок;
2. Реализация S&OP в производстве и переработке молока;
3. Управление процессом планирования, прогнозирования и анализа эффективности рекламных кампаний с клиентами (Trade Promotion Management).



АВТОМАТИЗАЦИЯ

1. Роботизация – применение RPA;
2. Внедрение новых ИТ-инструментов (SRM, TPM, SFA).



МАСШТАБИРОВАНИЕ

1. Внедрение отлаженных процессов в других предприятиях Холдинга;
2. Поддержка непрерывного уточнения моделей планирования.





СПАСИБО!