Уверенный рост
Вашего бизнеса

master-part.ru

Информационный
БЮЛЛЕТЕНЬ

2015

Выпуск № 5

Master Part
Запасные части для профессионалов

TRITON
Сделано чтобы работать

TURBO-MOTOR
Everytime - First!

TURBO-S
Everytime - First!

Master Part
PROFESSIONAL

МЫ РАДЫ ПРЕДСТАВИТЬ ЛИНЕЙКУ ШЕСТЕРЕН
к трактору МТЗ-80/82

50-1701212

Шестерня КПП МТЗ
1-й передачи и заднего хода
скользящая Z=17

50-1701218

Шестерня КПП МТЗ
5-й передачи и заднего хода
Z=38/19

52-2308061

Шестерня МТЗ
редуктора конечной передачи,
ведущая Z=12

ПОЧЕМУ ШЕСТЕРНИ Master Part?

В производстве шестерен мы руководствуемся следующими принципами:

- марка стали – мы применяем легированные конструкционные стали, которые имеют высокую прочность при достаточной пластичности, малую чувствительность к концентраторам напряжения, высокий предел выносливости;

- термическая обработка – цементация и закалка;

- механическая обработка – производится на станках с ЧПУ. Идеальная обработка зубов обеспечивает наилучший контакт с поверхностями сопрягаемых деталей, увеличивает срок эксплуатации и снижает шумы при работе изделия;

- маркировка и упаковка – все шестерни пронумерованы уникальным кодом и упакованы в индивидуальную и оптовую упаковку.

При изготовлении шестерней и валов мы руководствуемся наивысшими стандартами качества. Замена шестерен требует больших временных и материальных затрат, поэтому важно предоставить потребителю деталь исключительного качества.

Master Part
Запасные части для профессионалов
TRITON
Сделано чтобы работать
TURBO-MOTOR
Everytime - First!
TURBO-S
Everytime - First!
Master Part
PROFESSIONAL

Почему грамотное управление запасами товара – залог успешного бизнеса?

50-1701214

Шестерня КПП МТЗ
3, 6-й передачи Z=43

50-1701045

Шестерня КПП МТЗ
3, 6, 9-й передачи скользящая Z=21

70-1721025

Шестерня МТЗ
вал первичного понижающего редуктора Z=34

Представьте себе ситуацию:

клиент запрашивает товар, которого у вас нет! Такого рода ситуация неприятна по ряду причин:

1. **Упущенная продажа** (это деньги, которые Вы не заработали).

2. **Потерянный клиент** (в следующий раз он к Вам может уже не обратиться).

3. **Подарок конкурентам** (Да, именно так!!! Вы подарили кому-то из них клиента).

Master Part
Запасные части для профессионалов
TRITON
Сделано чтобы работать
TURBO-MOTOR
Everytime - First!
TURBO-S
Everytime - First!
Master Part
PROFESSIONAL

Отсутствие товара на складе – проблема работы с запасами!

50-1701216

Шестерня КПП МТЗ
4, 5-й передачи Z=40

50-1701048

Шестерня КПП МТЗ
4, 5-й передачи Z=27/24

70-1701082

Шестерня МТЗ
заднего хода,
промежуточная Z=31

Отсутствие необходимого товара на складе — одна из самых популярных, но далеко не единственная проблема работы с запасами.

Поэтому очень важно в бизнесе грамотно, а значит эффективно управлять запасами и избегать подобных проблем.

Эта тема не для слабонервных: потребуется много расчетов. Однако **наградой Вам будет уменьшение числа потерянных клиентов и, как следствие, увеличение объема продаж!**

Master Part Запасные части для профессионалов
TRITON Сделано чтобы работать
TURBO-MOTOR Everytime - First!
TURBO-S Everytime - First!
Master Part PROFESSIONAL

Методы управления запасами товаров

Master Part не только реализует продукцию высочайшего класса, он также обучает ведению бизнеса на высоком уровне. В настоящем выпуске мы сдерживаем свое обещание и поясняем, почему грамотное управление запасами товара – залог успешного бизнеса.

Какие методы управления запасами в основном сегодня используют малые и средние бизнесы России? Как правило, это опыт и интуиция. Бесспорно, это многого стоит. Тем не менее существуют научно обоснованные методы управления запасами, которые используются отдельными прогрессивными компаниями во всех отраслях и позволяют им минимизировать упущенные продажи при умеренных затратах на запасы.

Вопреки многим предрассудкам «у меня фирма маленькая, значит мне это не подходит», **использование расчетов для управления запасами – реально и весьма полезно даже для совсем небольшого бизнеса.**

Алгоритм эффективного управления запасами

Выстроить эффективную систему управления запасами можно по следующему алгоритму:

1. **Группировка ассортимента**
2. **Ведение статистики**
3. **Контроль над потерянными продажами**
4. **Анализ и обработка статистики**
5. **Построение прогноза продаж**
6. **Расчет объемов закупок**

Рассмотрим далее подробно первые 5 пунктов, расчет по пункту 6 – в следующем номере информационного бюллетеня Master Part!

Группировка ассортимента

Планировать продажи и закупки по каждому продукту – слишком большая работа, а зачастую просто невозможная. Более того, подобный прогноз никогда не будет точным. Поэтому необходимо сгруппировать ассортимент **(шаг 1)**, т.е. выделить группы товаров, на основе которых будет строиться прогноз продаж. Например, для сферы запчастей – это, в первую очередь, виды запасных частей и комплектующих, кроме того важно учесть марку производителя, ведь каждый бренд имеет свой уровень качества производимой продукции. Исходя из этих данных, получаем деление ассортимента по двум критериям: вид и марка.

Наименование	Применение	Марка
Диск сцепления ведомый	Для МТЗ 80,82	Master Part
Диск сцепления ведомый	Для МТЗ 80,82	Master Part PROFESSIONAL

Master Part Запасные части для профессионалов
TRITON Сделано чтобы работать
TURBO-MOTOR Everytime - First!
TURBO-S Everytime - First!
Master Part PROFESSIONAL

Ведение статистики

Вас, собственника бизнеса, должен интересовать объем проданной продукции в штуках (в натуральном выражении!!!), а не только в денежном выражении. Значит вашему бизнесу нужна **статистика продаж (шаг 2).**

Как один из вариантов, **статистику можно вести от закупок.** Для этого можно использовать формулу:

Продажи = a – b + c – d

Где:

a – сколько было закуплено
b – сколько товара, подлежит возврату поставщику по каким-либо причинам (изменение структуры спроса и т.д.)
c – остаток на начало периода
d – остаток на конец периода.

Excel-файл для этого метода ***Пример 1***

Наименование товара	Номенклат. номер	Остаток на начало периода, шт	Закуплено шт	К возрату шт	Остаток на конец периода, шт	ПРОДАНО шт
Диск сцепления ведомый МТЗ 80.82	70-1601130-В	10	100	5	50	55

Подобный файл лучше всего заполнять по мере поступлений и списаний товара. При этом для каждой новой недели нужно начинать новый лист в книге Excel, чтобы в итоге Вы располагали понедельной статистикой продаж.

Контроль над потерянными продажами

Если мы ставим себе цель уменьшить упущенные продажи, то для начала нужно начать их измерять. Потому надо начинать контролировать количество потерянных продаж **(шаг 3).**

Например, *клиент хотел купить 50 шатунов (номен.номер 240-1004100), но вашем магазине данной продукции не было в наличии. Соответственно, 50 штук шатунов — потерянные продажи. Суммируя цифры по итогам месяца, вы сможете подсчитать количество случаев потерянных клиентов и процент потерь следующим образом:* ***Количество непроданного товара / Количество запрашиваемого товара.***

Master Part Запасные части для профессионалов
TRITON Сделано чтобы работать
TURBO-MOTOR Everytime - First!
TURBO-S Everytime - First!
Master Part PROFESSIONAL

Ключевой вопрос здесь в том, чтобы заинтересовать ваших продавцов вести статистику запросов клиентов. Как это сделать читайте в следующем информационном бюллетене Master Part!

Анализ и обработка статистики

Планирование продаж начинается с **обработки статистики (шаг 4)** собственником бизнеса либо уполномоченным его лицом (но не продавцом в магазине) для изучения пиков продаж (вопросы, ответы на которые нужно искать: Когда был рост продаж? Почему именно в эти дни? Почему именно эта продукция пользовалась спросом) и провалов (Вы должны найти ответы на аналогичные вопросы).

Построение прогноза продаж

После того как у Вас появилась статистика продаж хотя бы за один месяц, Вы можете начать **строить прогноз продаж (шаг 5).** Конечно, Вы можете просто продлить статистику и получить ожидаемые продажи следующего месяца.

Однако в бизнесе есть факторы, влияющие на объем продаж, которые можно и нужно предугадывать.

Например:

Национальные праздники: 8 марта, Новый год и Рождественские каникулы, 1 мая и др. В эти дни объем продаж не системы.

Время года. В сфере запчастей для сельскохозяйственной технике у каждого сезона на протяжении года есть свои тенденции.

Рекламные акции. Если у вас стартует специальное предложение, которое широко анонсируется, следует ожидать увеличения продаж.

ПРИМЕР:
Построим прогноз продаж детали «Вал привода ВОМ» (ном. номер 70-1701182-Б2) для вашего магазина. Допустим, у Вас есть годовая статистка продаж, на основе которой Вы можете предположить, что среднемесячный объем продаж составляет 100 таких валов. В среднем валы составляют 10 % ваших продаж (процент рассчитывается от штук, а не от суммы в рублях).
Вносим изменения:
1. *Увеличиваем общий объем продаж из-за сезона на эту продукцию (допустим, период расчета- месяц май) на 20%.*
2. *Запускаем акцию на все валы бренда Master Part и ожидаем увеличение пропорции продаж на валы с 10 до 20 %.*

Master Part Запасные части для профессионалов
TRITON Сделано чтобы работать
TURBO-MOTOR Everytime - First!
TURBO-S Everytime - First!
Master Part PROFESSIONAL

В итоге мы ожидаем продать всего: ***100×1,2 = 120*** *шт Валов всех производителей, которых вы в вашем магазине представляете. Из них* ***1200×0,2 = 240*** *валы бренда Master Part.*

Допустим, магазин продает 3 вида валов Master Part (ном. номера продукции: 70-1721113А, 70-1601026, 70-1701182-Б2). Для того чтобы рассчитать продажи каждого из них, можно использовать статистическую пропорцию, то есть соотношение продаж этих двух видов. В нашем случае эти три вида валов продавались в пропорции 30:30:40. Исходя из этих данных, мы рассчитываем, что за май мы продадим ***240×0,4 = 96*** *валов привода ВОМ (ном.номер 70-1701182-Б2).*

Основное правило построения прогнозов – «От большего к меньшему»

Если Вы будете пытаться спрогнозировать продажи по каждой конкретной позиции – это будет весьма неточно и займет много времени. В то время как подход, описанный выше, имеет прозрачную логику и позволяет довольно быстро строить более точные прогнозы с помощью Excel.

После того как Вы получите готовый план продаж на следующий месяц, его нужно разбить по неделям. В ряде случаев продажи внутри месяца будут происходить более или менее равномерно, тогда Вам просто надо поделить месячный прогноз пропорционально количеству дней. Но бывает и по-другому: например, 90 % продаж за январь произойдут во вторую половину месяца.

После того как Вы построили прогнозы продаж, нужно **начать измерять их точность.** Так Вы сможете понять, насколько им можно доверять и как их улучшить. Для этого нужно просто сравнить то, сколько Вы планировали продать, и то, сколько вы продали, по формуле:

Реально продано (шт.) / Планировали продать (шт.)

К примеру, *Вы планировали продать Вал ПВМ в сборе 80 шт, а продали 68. Значит, показатель точности прогнозов составляет* ***68/80 = 0,85.***

Если показатель точности планирования окажется больше 1, значит, случилась перепродажа. Возможно при прогнозировании продаж на следующий месяц, нужно заложить большее количество. И наоборот, показатель меньше 1 означает «недопродажи». Возможно, вы слишком оптимистичны, и в следующем месяце следует ожидать меньшего количества продаж.

Точность планирования можно рассчитывать на разных уровнях, таких как:

1. **Общий объем продаж.**
2. **Группы деталей по брендам.**
3. **Конкретная ассортиментная позиция конкретного бренда.**

Master Part Запасные части для профессионалов
TRITON Сделано чтобы работать
TURBO-MOTOR Everytime - First!
TURBO-S Everytime - First!
Master Part PROFESSIONAL

При этом прогноз всегда будет точнее на более высоком уровне.

Один из основных способов улучшить точность прогнозов – **накопить большую статистику.**

Она не только позволит с высокой точностью определить средний объем продаж, но и поможет рассчитать корректировки на сезонность, праздники, период проводимых акций и прочее.

Как построить расчет объемов закупок на основании объемов продаж читайте в следующем информационном бюллетене Master Part!

Уважаемый партнер Master Part!

Уважаемый партнер Master Part, а знаете ли Вы, что сайт **master-part.ru** обновлен: расширен функционал, модернизирован интерфейс.

Теперь **Вы всегда** будете **в курсе новостей Master Part,** т.к. новостные бюллетени можно скачать зарегистрированным пользователям прямо с сайта. А главное – полный ассортимент продукции в фирменном каталоге Master Part уже завтра может быть на вашем столе!

Скачать каталог полного ассортимента продукции, изучить спецпредложения, познакомиться с новинками Master Part – все возможно!!! **master-part.ru**

Обращаем внимание, что на сайте **master-part.ru** наглядно представлена промопродукция и наружная реклама Master Part, которой Вы можете быть обеспечены абсолютно бесплатно.

Для активации всех возможностей и привилегий партнера Master Part, для более оперативной и комфортной работы с Master Part предлагаем пройти регистрацию на сайте.

До встречи на master-part.ru

Master Part Запасные части для профессионалов
TRITON Сделано чтобы работать
TURBO-MOTOR Everytime - First!
TURBO-S Everytime - First!
Master Part PROFESSIONAL