



Quali sono le aree di Miglioramento?

Evoluzione della Filiera Ferramenta
“Efficienza nei processi Chiave”

**Ottimizzazione e gestione strategica delle
scorte e non solo**

Quale scenario ci attende ?



- mercato in recessione
- Internet
- “Globalizzazione” della concorrenza

Una esperienza che si ripete in tempi diversi, ma uguale per tutti



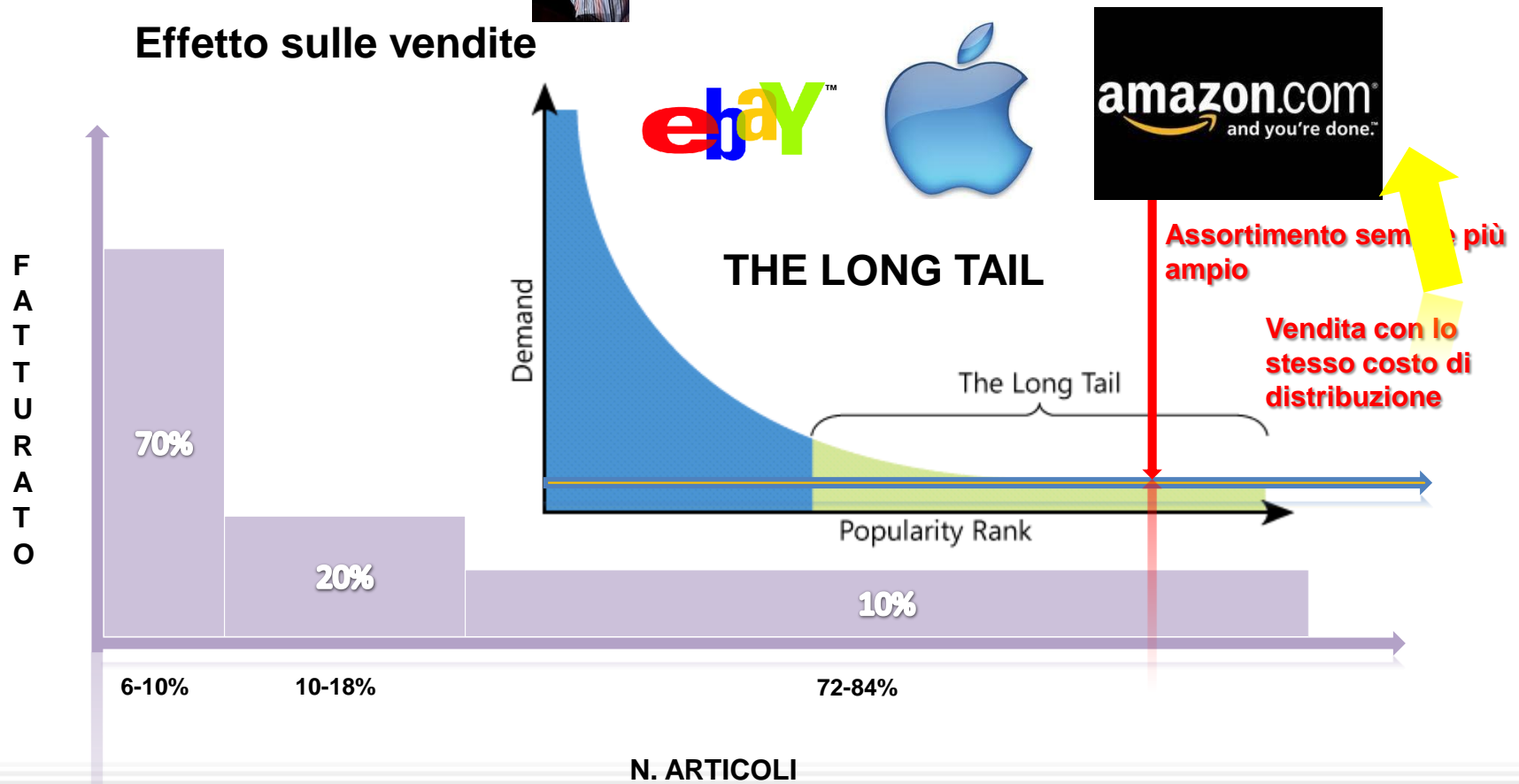
Quale scenario ci attende ?



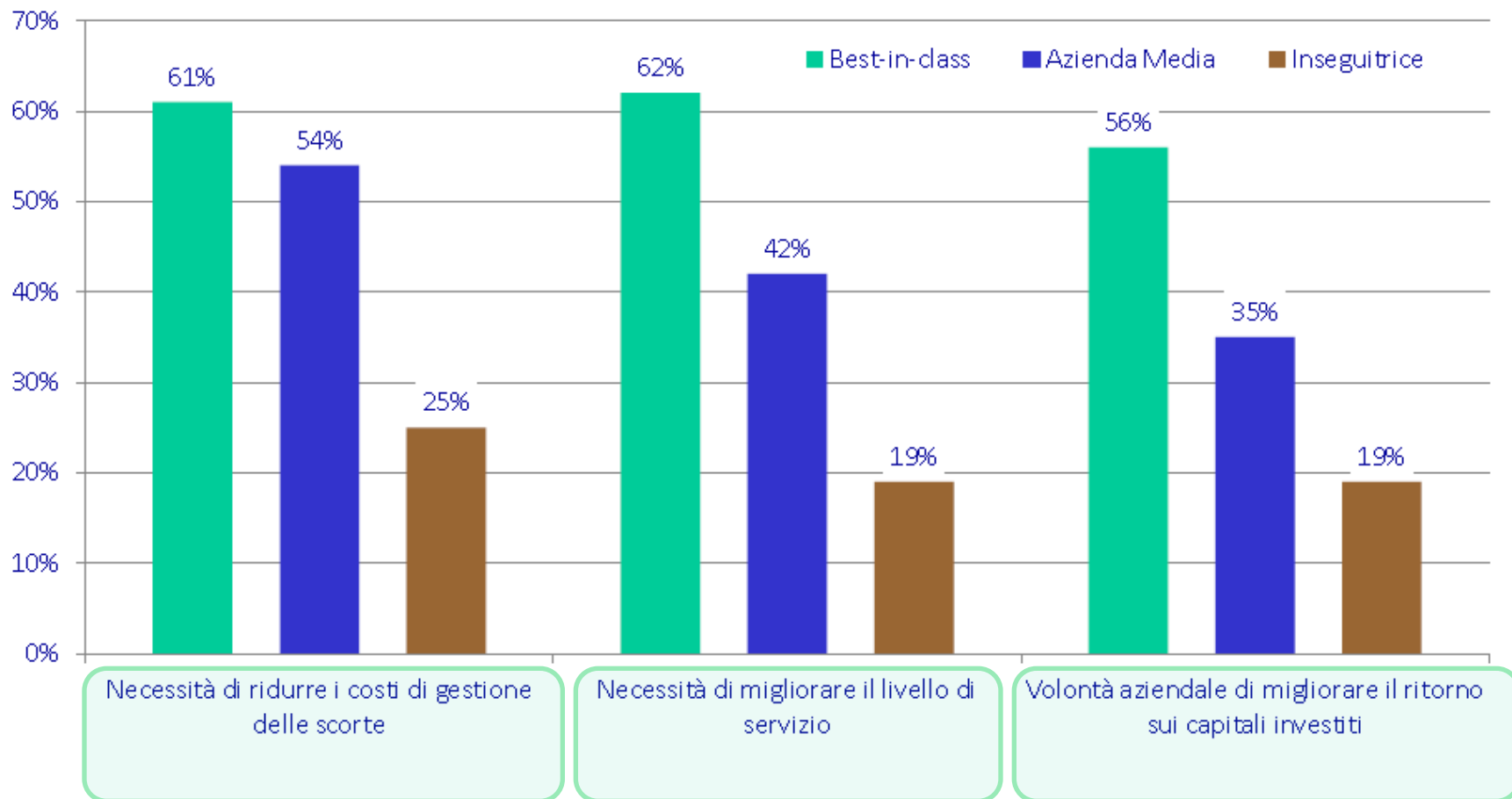
Chris Anderson

The Long Tail: Why the Future of Business Is Selling Less of More (2006)

Effetto sulle vendite



Dove focalizzare l'attenzione ?



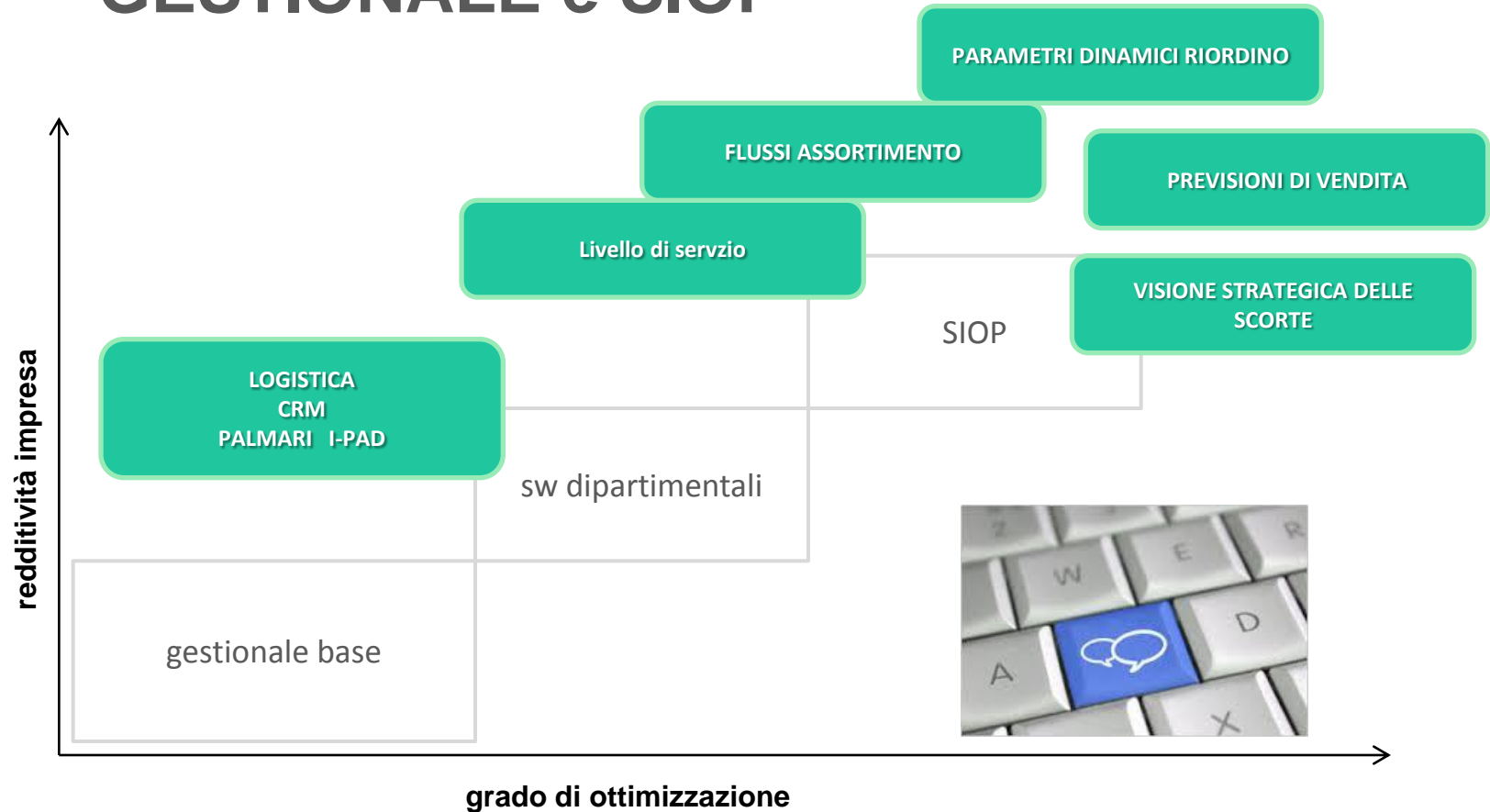
Fonte: survey Aberdeen del 2012

Incidenza dei costi di gestione sulle scorte



	COSTO ANNUO MANTENIMENTO	% SUL VALORE
1	Occupazione spazio	2-4
2	Servizi di gestione (riscaldamento ecc.)	4-8
3	Assicurazione (furto, incendio)	1-3
4	Scorta morta (deterioramento, obsolescenza)	2-8
5	Oneri finanziari	2-4
	TOTALE	11-27

ERP – GESTIONALE e SIOP



Strumenti di nuova generazione che si definiscono SIOP
(Sales Inventory & Optimization Planning)

Albert: SIOP per Ingresso ferramenta:

- Un supporto all'ufficio acquisti e direzione aziendale per decidere più velocemente ed efficacemente

Giacenze	Vendite	A 70 %		B 20 %		C 10 %		Totali	
		Valori	%	Valori	%	Valori	%	Valori	%
A 70 %	Articoli (N°)	6	8,7%	14	15,38	21	23,08	43	47,25
	Fatturato al costo (€)	8.038	20,45	3.729	9,58	2.827	7,27	14.591	37,50
	Giacenza Media (€)	6.018	12,75	10.465	22,17	16.398	34,73	32.881	69,65
	Indice di rotazione	1,34	0,36	0,17	0,17	0,44			
B 20 %	Articoli (N°)	4	4,40	8	8,7%	6	6,59	18	19,78
	Fatturato al costo (€)	2.483	6,38	2.292	5,89	838	2,15	5.413	14,43
	Giacenza Media (€)	1.983	4,20	4.199	8,89	3.205	6,79	9.387	19,88
	Indice di rotazione	1,25	0,55	0,26	0,26	0,60			
C 10 %	Articoli (N°)	18	19,78	5	5,49	7	7,69	30	32,97
	Fatturato al costo (€)	16.730	43,00	1.639	4,21	338	0,87	18.707	48,08
	Giacenza Media (€)	3.995	8,46	1.338	2,83	391	0,83	4.942	10,47
	Indice di rotazione	4,19	1,22	-0,86	-0,86	3,78			
Totale	Articoli (N°)	30	32,97	27	29,67	34	37,36	91	100,00
	Fatturato al costo (€)	27.248	70,03	7.660	19,69	4.003	10,29	38.911	100,00
	Giacenza Media (€)	11.996	25,41	16.002	33,90	19.212	40,69	47.210	100,00
	Indice di rotazione	2,27	0,48	0,21	0,21	0,82			

- Monitor, Ciclo di vita prodotto, Coda Lunga, Previsioni Rotture di Stock, redditività aziendale / articolo

Livello Ottimale	Giacenza rispetto al LOS	IR	LT	IR Ottimale	Vendite medie gg.	N° Clienti Articol.	% Clienti	Righe Ordine	Frequenza	Qtà venduta	Valore Venduto	Qtà per riga	Valore per riga	Anno
								7.980	2	88.652	1.279.256,57			
1,00	190,20	0,57	5	24	0,00	4	1,23%	5	1	38	742,60	7,7	148,52	2013
1,00	175,00	0,00	5	24	0,00	2	0,60%	10	1	274	3.099,76	27,4	309,98	2013
1,00	153,00	0,22	5	24	0,00	1	0,30%	4	1	17	225,50	4,3	56,38	2013
1,00	136,70	0,31	5	24	0,00	3	0,91%	4	1	34	463,80	6,1	115,45	2013
1,00	148,10	0,01	5	24	0,00	1	0,30%	1	1	2	26,00	2,0	36,00	2013
1,00	124,00	0,72	5	24	0,00	3	0,91%	4	1	53	629,80	13,3	207,45	2013
1,00	124,80	0,83	5	24	0,00	4	1,21%	5	1	56	681,84	11,2	176,37	2013
1,00	104,90	0,01	5	24	0,00	1	0,30%	1	1	1	10,80	1,2	10,80	2013
1,00	96,50	0,57	5	24	0,00	2	0,60%	2	1	53	376,90	26,5	185,45	2013
1,00	96,00	0,00	5	24	0,00	1	0,30%	5	1	98	2.037,00	19,6	407,40	2013
1,00	97,10	0,00	5	24	0,00	1	0,30%	5	1	97	2.026,50	19,4	405,30	2013
1,00	93,20	0,00	5	24	0,00	1	0,30%	6	1	93	1.898,40	15,5	316,40	2013
4,00	86,05	0,04	5	24	0,17	2	0,60%	2	2	14	326,00	7,0	163,00	2013
2,00	83,13	0,08	5	24	0,00	1	0,30%	2	1	4	50,82	1,9	25,41	2013

- Livello di servizio e scorte di sicurezza per governare la coda Lunga...e migliorare la reputazione sui clienti

Articolo	Descrizione	Righe Ordine	Qtà Venduta	freq ue...	% sull'anno	SLA
		7.980	88.651,87			
RST	SHIPPING EXPENSES	110	110,00	3	25,00%	88
DECFUN00002	DECO UNITO COL. 0002 NOC...	86	939,00	3	25,00%	88
DECFAS00002	DECO FASCIATO COL. 0002 ...	68	792,60	3	25,00%	88
DELDAM00002	DECO DAMASCO COL. 0002 ...	56	539,50	3	25,00%	88
PLAUMIEN0504	PLANET ENZIMI COL.504 LINO	54	811,40	3	25,00%	88
DECLAR00002	DECO ARAZZO COL. 0002 N...	48	489,40	3	25,00%	88
GOLUNIO00101	GOLD UNITO COL.101 SABBIA	42	863,45	3	25,00%	88
GOLUNIO00104	GOLD UNITO COL.104 FUJMO	39	906,15	3	25,00%	88

I Benefici del sistema / metodo

1 Incremento redditività e liquidità

1. Riduzione scorte di magazzino, migliorando l'indice di rotazione
2. Evita la generazione di obsoleti e prodotti a rischio obsolescenza
3. Controllo dell'efficacia degli acquisti speculativi e visione strategica
4. Recupero liquidità e Abbattimento Costi finanziari
5. Decido più velocemente e su basi economiche e finanziarie in base alla convenienza



2 Risparmio di tempo per gli Ufficio acquisti

1. Creazione automatica delle proposte ordine con modelli di ottimizzazione
2. Rapido controllo servizio fornitori
3. Focus istantaneo su articoli che generano sovra scorta o rotture di stock
4. Analisi speculazioni, vendite perse,..

3 Migliora il livello di servizio

1. Analisi delle vendite perse e rotture di stock
2. Parametrizzazione del livello di servizio su frequenza di vendita
3. Misurazione della penetrazione del prodotto sul cliente
4. Creazione di Indici e cruscotti utili a migliorare la qualità e l'efficienza del servizio
5. Previsioni di vendita attraverso "Motori neurali"

Ulteriori Aree di efficienza e miglioramento ?



- **Gestione ed ottimizzazione scorte di magazzino**



- **Gestione dei processi Marketing e Vendite in un ottica CRM e di Business Intelligence**



- **Integrazione di Filiera e Business Intelligence e gestionale**

Come gestite le informazioni e le analizzate?



- Spesso proprietarie dei singoli reparti e non condivise
- Spesso intrappolate in File Excel, Gestionali, diversi applicativi e di difficile consultazione
- Spesso non organizzate in logica di Processi creano inefficienze e asincronia nelle

➤ Quanto mi costa in termini di efficienza e di livello di servizio ai clienti?

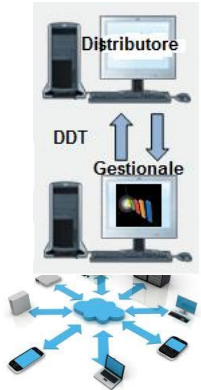
➤ **La domanda da porre ai colleghi sarebbe:** Quali informazioni spesso vi mancano per chiudere le vostre attività e quanto tempo ed in che modo le raccogliete?



➤ In una azienda **CRM e business intelligence Oriented** un dipendente direbbe ho tutto quello che mi serve a portata di pochi Click !!

Progetto “Ultimo miglio”: Crescere con i vostri clienti

- Progetto “ultimo miglio”: nasce per fornire ai Vostri clienti un percorso di crescita e di efficienza orientato a valorizzare la Filiera di Settore
- Il nostro know-how messo a disposizione attraverso un KIT formativo e di strumenti informatici:



Seminari teorico-pratici per i titolari di negozi dettaglianti Ferramenta

Strumenti informatici gestionali per il dettagliante

Far crescere i Vostri clienti a livello organizzativo significa far crescere il Vostro Business !!



I Nostri riferimenti

Building The Future S.r.l.
Bovisio Masciago (MB)



Gian Paolo Guerrini

gianguerrini@buildingthefuture.it

Tel: 0362.179.4998

Cell:340.900.3145

www.buildingthefuture.it

Esperti di processi, non solo informatici !