

Программа сокращения неликвидов

Работа по сокращению неликвидов состоит из следующих этапов:

1. Определение, выявление неликвидов
2. Предпродажная подготовка, описание
3. Определение премии продавцам
4. Информирование продавцов
5. Расчёт и выплата премии
6. Предотвращение создания неликвидов
7. Контроль состояния

1. Определение, выявление неликвидов

В качестве критерия неликвидности будет использоваться рентабельность товарного запаса.

2. Предпродажная подготовка, описание

Возможно, часть неликвидов требует приведения в товарный вид. Осмотр и предпродажная подготовка осуществляется силами сотрудников склада. Некоторые неликвиды требуют дополнительного описания, которое выполняется сотрудниками отдела закупок.

3. Определение премии продавцам

Наиболее гибкая система, когда премия в виде процента от суммы реализации может быть установлена по каждой позиции номенклатуры по выбору

- В автоматическом режиме в результате работы отчёта либо
- Вручную товарными менеджерами.

Должна быть определена премия начальникам подразделений за продажу неликвидов сотрудниками.

4. Информирование продавцов

Чем удобнее будет представление неликвидов в ИС, тем эффективнее будут их продажи. Номенклатура ИС должна иметь свойство «неликвидность», которое при запуске отчёта по рентабельности товарного запаса заполняется процентом премии за продажу. При формировании спецификации заявки на поставку неликвиды в номенклатурном справочнике должны выделяться цветом. При вводе неликвида в спецификацию должна рассчитываться премия за продажу неликвида. В шапке заявки должна выводиться суммарная премия за все неликвиды заявки.

5. Расчёт и выплата премии

Для расчёта премии должен быть сделан отчёт, в котором будет рассчитываться премия по менеджерам и руководителям подразделений за продажу неликвидов.

6. Предотвращение создания неликвидов

Неликвиды образуются за счёт

- Ошибок закупки, когда закупленный на склад товар не продаётся,
- Ошибок сбыта, когда клиент отказывается от закупленного под него товара.

С целью предотвращения первой ситуации необходимо:

- Ввести ответственность товарных менеджеров за состояние товарного запаса,
- Обеспечить информационное обеспечение закупок товара на склад, то есть реализовать отчёт, в котором будет рассчитываться дата и объём оптимального заказа поставщику.

С целью предотвращения второй ситуации необходимо:

- Ввести обязательное правило формирования заявки на поставку только по письменной заявке клиента,
- Обеспечить привязку закупаемого товара к заявке на поставку,

- Обеспечить своевременное информирование руководителей снабжения и сбыта об отказе клиента от поставки,
- Обеспечить своевременное принятие управленческих решений при возникновении ситуации отказа клиента.

7. Контроль состояния

Состояние неликвидов должно рассматриваться на ежемесячном совещании по логистике. К совещанию товарные менеджеры готовят отчёт по состоянию неликвидов и планы по их сокращению.

Компания "**Питер-Консалт**" оказывает услуги по **совершенствованию системы управления маркетингом**. Свяжитесь с нами по телефонам **(812)984-4580, 430-1953** или Skype **Piter-Consult** и мы обсудим, как лучше решить эту задачу для Вашей компании. Вы можете также прислать нам на e-mail **ksm@piter-consult.ru** или **ksmya@yandex.ru** ответы на наш **вопросник по повышению эффективности систем управления бизнесом** из раздела **«Вопросники для КП»** и мы подготовим для Вас коммерческое предложение с планом и сметой работ.

Читайте о возможностях **оптимизации расходов** на эти услуги в разделе **"Сколько стоит система управления?"**.