

Projekt Redukcji Zapasów – Moja Rola i Wyniki

To studium przypadku opisuje mój udział w ogólnosklepowym projekcie, którego celem było rozwiązanie problemu nadmiernych zapasów. Pokazuje, jak podszedłem do powierzonego mi zadania, jakie narzędzia stworzyłem i jakie konkretne, mierzalne wyniki udało mi się osiągnąć.

1. Problem do Rozwiązania

Zostałem wyznaczony jako przedstawiciel mojego działu w projekcie dotyczącym nadmiaru towarów wycofanych i słabo sprzedających się. W moim dziale wartość tych produktów wynosiła około **185 000 zł**.

Ten stan rzeczy był poważnym problemem dla sklepu z kilku powodów:

- **Blokował pieniądze:** Gotówka firmy była zamrożona w towarze, który nie przynosił zysku.
- **Zajmował miejsce:** Produkty te blokowały cenną przestrzeń w magazynie i na półkach, utrudniając ekspozycję nowego asortymentu.
- **Tworzył bałagan:** Towar bez stałego miejsca w sklepie był często dokładany w alejkach, co utrudniało klientom zakupy.
- **Groził stratami:** Im dłużej towar zalegał, tym większe było ryzyko, że trzeba go będzie spisać na straty.

Moim głównym zadaniem w projekcie było uporządkowanie i sprzedanie tej konkretnej puli towarów w moim dziale.

2. Moje Działania (Krok po Kroku)

Skupiłem się na konkretnych, praktycznych krokach, aby zrealizować cel:

1. Inwentaryzacja i zebranie danych:

- Przygotowałem dokładną listę wszystkich problematycznych produktów.
- Osobiście sprawdziłem fizyczną ilość każdego z nich w sklepie i magazynie. Dzięki temu cały zespół projektowy miał pewność, że pracujemy na prawdziwych, a nie tylko systemowych danych.

2. Plan działania i sprzedaż:

- Na podstawie mojej listy, wspólnie z działem handlowym, ustaliliśmy atrakcyjne ceny wyprzedażowe.
- Zorganizowałem w dziale specjalne, dobrze widoczne miejsca na wyprzedaż. Zamiast chować towar po kątach, wystawiłem go tam, gdzie klienci mieli największą szansę go zauważyć.

3. Ciągłe monitorowanie i poprawki:

- Na bieżąco pilnowałem, aby towar był uzupełniany, a ceny poprawne.

- Regularnie sprawdzałem, co sprzedaje się dobrze, a co gorzej. Jeśli coś stało w miejscu, zmieniałem jego lokalizację, aby dać mu nową szansę.

4. Stworzenie prostego narzędzia dla zespołu:

- Zauważyłem, że problem nadmiaru towaru może wrócić w przyszłości. Aby temu zapobiec, stworzyłem prostą **"Listę Priorytetów Sprzedażowych"**.
- Lista ta szeregowala produkty według wewnętrznego wskaźnika "prowizji", pokazując w jasny sposób, co trzeba sprzedać w pierwszej kolejności. Podzieliłem się nią z resztą zespołu, aby każdy wiedział, na czym warto się skupić.

3. Wyniki (Mój Wpływ na Projekt)

Moje zaangażowanie i działania przyniosły konkretne, mierzalne rezultaty:

- **Cel Finansowy Osiągnięty:** Udało mi się zredukować wartość zapasów w moim dziale o **ponad 80%** – z **185 000 zł** do **35 000 zł**. Uwolniło to około **150 000 zł** zamrożonych w towarze.
- **Realna Poprawa dla Sklepu:** Wynik mojego działu był ważną częścią sukcesu całego projektu. Sklep znacząco poprawił swoją pozycję w wewnętrznym rankingu (awans z okolic **80. miejsca na 40.**).
- **Trwałe Usprawnienie:** Najważniejsze jest to, że stworzona przeze mnie "Lista Priorytetów Sprzedażowych" jest używana w dziale do dziś. Proste narzędzie, które pomaga zespołowi podejmować lepsze decyzje każdego dnia.