Горизонтальная линия

Протокол встречи

| Дата встречи: 05.07.2023, среда  Место встречи: Teams | Дата написания: 06.07.2023, четверг  Автор документа: Бобкина Анна |
| --- | --- |

**─**

# Участники встречи

со стороны Сети СтройМатериалов

Участник 1, *категорийный менеджер Крыжановская Елена*

со стороны Корус Консалтинг:

Участник 2, *системный аналитик Бобкина Анна*

Участник 3, *системный аналитик Сычев Михаил*

Участник 4, *системный аналитик Степанов Никита*

Участник 5: *системный аналитик Подольный Владимир*

Участник 6: *разработчик Норов Парвиз*

Участник 7: *разработчик Розенгард Александр*

# Проект “Сеть СтройМатериалов”

## Тема встречи “Сбор первичной информации о клиенте и его задачах”

ОБСУДИЛИ:

1. Знакомство (сеть строительных магазинов, 10 магазинов, постоянно растут), постановка основных задач: оптимизация процесса закупок (основная боль - долго) и мониторинг продаж и выручки (основная боль - недостаточно аналитики). Есть две актуальные системы: АСВП (система учета продаж) и АСЗ (система учеты склада и закупок).
2. Продажи. 25-го числа каждого месяца Категорийный менеджер уведомляет Директора магазина предоставить отчет (структура отчета: позиция, группа, количество проданных единиц) за месяц. Директор магазина берет данные из АСВП, вносит свои правки в excel отчете и отдает отчет Категорийному менеджеру до 1-го числа следующего месяца. Категорийный менеджер проверяет (вручную и с помощью ВПР) все цены, собирает 10 отчетов и готовит сводную таблицу, в нее включает анализ, топ 5 лучших позиций, топ 5 худших (или больше), готовит презентацию 2-3 дня и высылает руководству. Таким образом руководство может принимать решения, например, о том, чтобы прекратить закупать неликвиды. План-фактный учет не ведется. Основная боль Категорийного менеджера: не заниматься сбором информации и подготовкой отчета, освободить время для других важных задач. Добавить больше аналитики в отчет: средний чек, продажи в разрезе магазинов, больше фильтров, как изменение цены влияет на покупательскую способность.
3. Закупки. Раз в месяц Категорийный менеджер на основании данных о продажах готовит актуализацию списка закупок (выделяет, что не надо покупать). Эту информацию он передает на Склад. Склад по остаткам создает график закупок (выгружают остатки из АСЗ и правят в экселе). Далее эта информация высылается Директору магазина и Категорийному менеджеру на проверку, если все молчат в течение дня до 18:00 (Склад и Категорийный Менеджер не вносят дополнительных правок), то информация передается Руководству на проверку. Основные боли: нет актуальной сигнализации о том, что товар заканчивается, раз в месяц - это слишком редко, нужны правила и лимиты в закупках.

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

1. Сроки доставки в Компании (от закупки до склада), уточнить по электронной почте

ДОГОВОРИЛИСЬ

1. При возникновении дополнительных уточняющих вопросов к Сети СтройМатериалов высылать их на почту DAR\_traineeship@korusconsulting.ru
2. Выслать до пятницы 07.07.2023 протокол встречи и первую версию со схематичным изображением, как будут работать бизнес-процессы по мониторингу продаж и выручки и отслеживанию актуальной информации в закупках по проекту Корус Консалтинг