# טרנספורמציה דיגיטלית בשרשרת האספקה רשימת רעיונות (גרסה 5/5/24)

# הזמנות

1. גל ירוק (תרומה 6 מתוך 6, ישימות 5 מתוך 6, זמן ליישום 6-18 חודשים)

בניית תהליך אוטומטי לניהול הזמנה, גל ירוק, מקצה לקצה. הכנסת הזמנה למערכת (MTA) , סגירת פרטי יצוא מיידית (בהתאם למשלוח), אישור הזמנה (LT יהיה מקס' זמן המשלוח ולא מינימום), כמו גם שילוח ברגע שההזמנה תהיה מוכנה במלואה. הכל יתבצע באופן אוטומטי, וכל עוד אין חריגה, המחסן מלקט את המוצרים והמערכת מציאה הזמנה לשילוח. במקום 20 אנשים בתהליך יהיו 2 אנשים.

**יתרונות והזדמנויות**

התייעלות משאבית , מתן שירות טוב יותר ללקוח , פינוי זמן של שירות לקוחות לעסוק בפעילות העיקרית , חסכון בתיאום בין מחלקות , שקיפות ללקוח

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, יכולות חדשות שניתן לפתח, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + אופטמזציה של המשלוחים וכלל המערכת - זמנות - תכנון - משלוחים

**חברי הצוות:** גולי,אמיר,טל

2. Inteli-quote (תרומה 5, ישימות 4, זמן יישום 6-18 חודשים)

במועד הכנסת הזמנת לקוח, בעזרת חיזוי ומידול, נוכל להציג ללקוחות on line מספר חלופות: להקדים הזמנות, להגדיל אותן וכדומה ובכך לקבל הנחה בעלות המשלוח ואולי אף במחיר.

חשוב שהבחירה באפשרות תתבצע בעת הכנסת ההזמנה (כדי שהיא לא תתקע ותחכה לאישורי לקוח).

בנוסף, בשלב הכנסת ההזמנה, המערכת בודקת את ההזמנה: התאמה לנתוני מקט, ליד טיים מינימלי, מחיר מחירון, רויזיית שרטוט ועוד.

המערכת תשלח אישור הזמנה אוטומטי.

**יתרונות והזדמנויות**

חיסכון בעלויות לאלכם וללקוח, שביעות רצון לקוח, ניצול יעיל של המשאבים, חסכון בזמני setup, חיסכון במקום איחסון, שינוי שיטת גודל הבאפר בהתאם למערכת החיזוי.

זה מאפשר ללקוח זמינות מלאה (מבטיח לו את שרשרת האספקה - תמיד יש לו מוצרים שהוא צריך אותם) כמו גם חסכון בעלויות.

יכול להיות מועיל מול לקוחות קטנים.

הבדיקה יכולה להוביל להגדלת הזמנה וזה מביא למיטוב של ההזמנה בתהליך הייצור.

ייעול עבודת המכירות. אנשים עושים את זה ידנית כיום.

יותר ודאות ופחות שינויים.

**אתגר גולי**

אם יש לנו מלאי גדול או מלאי לקראת פגות תוקף או מלאי איטי - המערכת תציע הנחה תמורת הגדלת כמות. זה יגדיל מכירות, יפנה לנו מקום ויקטין לנו עלויות.

אולי אפשר להציע לו את אותם מוצרים עם צבע ידית שונה. אולי יש לקוחות שלהם זה לא משנה.

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, יכולות חדשות שניתן לפתח, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + שינוי ארגוני, הכנסת טכנולוגיה חדשה והטמעה

**חברי הצוות:** גינגי, ישראל ויפעת, טל, שיר, מתן

3. Money for time (תרומה 1, ישימות 2, זמן ליישום 6-18 חודשים)

לקוח יכול לקנות הקדמה בייצור עבור מוצרים שהזמין. כי אם מקדימים ייצור, יש לנו עלויות נוספות, והעלות הנוספות הזו יכוסו על ידי אפשרות זו.

סוג הלקוחות להם נציע אפשרות שכזו הם לקוחות קטנים בעלי פוטנציאל , לקוחות שמהווים קבלני משנה ויש להם המשך תהליך בגלל שהם בלחץ, לקוחות שלהם סל פריטים גדול שתופס אמצעי ייצור.

**יתרונות והזדמנויות**

זמן אספקה מהיר יותר , עלות סחורה רווחית יותר (ספק)

**סוגי תועלות**

* + גמישות ללקוחות שנדרש עבורם

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + שינוי תכנון , בדיקת כדאיות השינוי וכו , תמחור

**חברי הצוות:** חטיב,מירב,טל

4. OrderPort (תרומה 6, ישימות 4, זמן ליישום 6-18 חודשים)

מערכת כוללת לניהול הזמנות - כוללת פורטל שדרכו הלקוח מכניס את ההזמנה שלו, צופה בה, מחפש דרכה נתונים, מעביר בקשות או תלונות ויכול לבצע שינויים בהזמנה. לקוחות המחוברים למערכת יקבלו התראות בכל הדרך של טיפול בהזמנה.

המערכת מוודאת שההזמנה הוכנסה באופן מדוייק וכולל את הפרמטרים הנדרשים. זה כולל גם בדיקות שונות כמו בדיקה מול המחירונים שהמחיר נכון, בדיקת כמויות שלא חורגות וכדומה.

זו אוטומציה של שירות הלקוחות ושל העבודה של עובדי המכירות. מועדי האספקה ייתקבלו על ידי המערכת וישלחו ללקוח או יופיעו באזור אישי של הלקוח בפורטל של המערכת. ניתן להגדיר ששיקולי תיעדוף יעשו אוטומטית או ע"י נציג אנושי.

אם ללקוח יש בעיה כספית - הוא נכנס למסלול אדום ולא מעבירים את ההזמנה הלאה. יש לבדוק לפי סוג הלקוח האם שילם / האם האובליגו שלו תקין וכדומה.

**יתרונות והזדמנויות**

לקוחות מקבלים אפשרות לעצמאות בהכנסת הזמנות ומידע עוברת ברור.

לקוחות יכניסו את ההזמנות באותו פורמט - יקל על מחלקת מכירות.

ייתר את הצורך בשירות לקוחות כדי לעקוב אחר מצב ההזמנה. חוסך כ"א

מעלה את השקיפות וגם את הזמינות (הוא פעיל 24/7).

אמינות גבוהה יותר לתאריכי האספקה, זמן תגובה מהיר יותר (כמעט מיידי), שקיפות של מצב ההזמנות בכל רגע נתון ואולי גם מידע נוסף (שינויים, תלונות וכו'...).

הזמן שיפונה מאנשי המכירות ושירות הלקוחות יהווה הזדמנות לקדם יותר פעולות מכירה יזומות, לייצר יותר הזדמנויות ומכירות בכלל.

**אתגר גולי**

הוספת מערכת help desk שנפתח בה בקשה, היא תועבר לגורם הנכון ותטופל מהר יותר.

הלקוח יוכל לציין האם הוא רוצה לקבל הזמנה מלאה ולא חלקית.

במועד כניסת ההזמנה, לקוח יקבל חיווי שהוא יכול להקדים הזמנות ומה החסכון שלו - זה יוביל להגדלת המכירה, שיפור וייעול הייצור.

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, ערך חדש ללקוחות, פישוט / הורדת מורכבות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + הזמנות עם טעויות בשל חוסר הבנה מצד לקוח, נדרש בדיקה ניתונים בכול מקרה.
  + לבדיקה ולהחלטה - האם כולם "חייבים" להשתמש בפורטל או שאנחנו מתממשקים לפורטל שלהם.
  + ייתכן שיהיה קושי לשכנע ללקוחות להשתמש במערכת - יש לוודא שהם מקבלים מזה ערך וזה לא תוספת עבודה רבה עבורם.
  + זמינות מלאים ללקוח, תלות בדוחות כספיים
  + יש להגדיר בבירור את המקרים והתגובות השונים.

**חברי הצוות:** אלי צור, אמיר שנטל, אמיר ב. , ליאנה

5. התראה על מסלול אדום (תרומה 3, ישימות 3, מעל 1.5 שנים)

אירוע שבו לקוח פותח הזמנה ונוצר push אוטומטי לטלפון של מנהל הלקוח. רעיון זה מהווה שלב ביניים למערכת אוטומטית מלאה ויופעל עבור לקחות מגודל מסויים או הזמנה מגודל מסויים.

במערכת המלאה - מנהל הלקוח מקבל התראה בפוש כאשר יש בעיה או שמשהו מתעכב.

כך מוגדר "מסלול אדום" - ובו נגדיר שלקוחות מועדפים יקבלו תיעדוף בטיפול המסלול זה.

**יתרונות והזדמנויות**

מקצר זמני תגובה.

מחזק קשרי לקוח ומנהלי לקוחות.

מוודא שלקוחות מועדפים לא נפגעים.

**אתגר גולי**

המערכת עושה בקרה עצמית.

המערכת תתריע על חריגות בכלל שרשרת האספקה.

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, יכולות חדשות שניתן לפתח, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + צריך להגדיר SLA למסלול אדום. בניית מערכת מול הלקוחות.
  + קישור בין כלל המערכות באלכם.

**חברי הצוות:** יפעת,תמר,מתן

6. זמני אספקה משתנים (תרומה 2, ישימו 5, זמן ליישום עד 6 חודשים)

זמני אספקה משתנים ולא קבועים. עם כניסת ההזמנה ניתן גם לספק מיידית במידה והלקוח מזמין ויש מלאי. בטופס ההזמנה תהיה אפשרות ללקוח להגדיר אפשרות גם לקבלה מיידית.

**יתרונות והזדמנויות**

שיפור שביעות רצון לקוח, הקטנת מלאי, שיפור תזרים.

**אתגר גולי**

מערכת אוטומטית ללקוחות שתאפשר להם לבדוק מתי מוצר וכמות יוכלו להיות מסופקים בקירוב של שבוע.

**סוגי תועלות**

* + חסכון כספי, ערך חדש ללקוחות, הורדת מלאי, שיפור שביעות רצון לקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + הקמת מערכת תכנון עצמאית ללקוחות איננה דבר פשוט, מצד שני יישום זמני אספקה משתנים פשוטה ליישום.

**חברי הצוות:** אמיר ש., אלי, אילנה

7. משיכת הזמנה מלקוח (תרומה 5, ישימות 5, מעל 1.5 שנים)

פיתוח יכולת באלכם, להתממשק לפורטל של הלקוחות ולקחת קובץ שהם מכינים ולהכניס לפורטל שלנו

**יתרונות והזדמנויות**

לקוחות וספקים עם תהליך ייחודי שמקטין ומייעל את העבודה באלכם ואצל ספקים ולקוחות

**אתגר גולי**

הכל אוטומטי עם אבני דרך לאישורים , התחברות לבסיסי נתונים חיצוניים המספקים פרתונות מאושרים

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + קריטריונים ברורים לכל אבן דרך

**חברי הצוות:** ליאנה , אלי צור , ישראל

**הערות נוספות:** ללכת עד הסוף על כל התהליך וחיבור כל המחלקות בשרשרת האספקה א"א ואחרים

8. תיעדוף לקוחות פלטינה (תרומה 5, ישימות 5, זמן ליישום - ?)

לקוח פלטינה יהיה במרכז ויקבל תשומת לב יתרה במקרים שונים. למשל, עבור לקוחות פלטינה, המערכת תדע לשפר את מצבם (להקדים משלוח אם זיהנו מצב שניתן לעשות זאת), לתת להם עדיפות אם יש אילוצי ייצור. כלומר, במעמד הזמנה הוא יקבל 4 שבועות ליד טיים. אחרי שבועים, המערכת תבדוק ואם אפשר (והוא רוצה) הוא יקבל הקדמה.

**יתרונות והזדמנויות**

המערכת תמנע מצב שבו משלוח נשלח ללקוח אחר רגע לפני שמגלים מחסור ללקוח פלטינום. זה גם ימנע הרבה ישיבות המטפלות בנושאים אלו.

ידליק את נורות האזהרה הנכונות למי שצריך בזמן הנכון

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, ערך חדש ללקוחות

**חברי הצוות:** טל, חטיב, גיא וגינגי

# לקוחות

9. Customer Service Chatbot (תרומה 5 מתוך 6, ישימות 2 מתוך 6, זמן ליישום מעל 1.5 שנים)

הוספת chatbot שמאפשר ללקוחות לבדוק נושאים שונים ולבצע שינויים במידה וניתן. זו תהיה תוספת לרעיון שירות לקוחות גלובלי.

**יתרונות והזדמנויות**

שביעות רצון לקוח,שקיפות,יכולת של הלקוח לתכנון טוב יותר,פורמט ושפה אחידה,דיוק נתונים שאינם תלויים באנשים,יכולת השפעה על תהליך,גמישות,חסכון בכ"א ושיפור התכנון והמשלוחים באלכם

**אתגר גולי**

המערכת תבחן אופציות להציע ללקוח - מוצר חילופיים או תאריכים טובים יותר , או תבדוק עם הלקוח התאמה לתחזיות או הזמנות שנים קודמות - ותציע לו חלופות

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + ריבוי פרמטרים , אין אלגורתמים של תכנון ומשלוחים

**חברי הצוות:** חטיב,מירב,טל

10. גביה מונעת (תרומה 3, ישימות 5, זמן ליישום – עד 6 חודשים)

בדיקת חוב לקוח לפני משלוח: היום לקוחות מסויימים נחסמים בגלל חובות בפיגור או חריגה מאובליגו, דבר שהתפעול על כל שלוחותיו (תכנון, יצור, משלוחים, מחסן) מגלה לפעמים רק כאשר באים כבר לבצע איסוף למשלוח. ההצעה היא לדרוך התראה אוטומטית ללקוח החורג שבועיים לפני תאריך המשלוח - מערכת המחוברת לצד הפיננסי ולהזמנות, תישלח התראה ללקוח למנהל הלקוח ולתפעול, ותציין כי המשלוח המתוכנן יתעכב אם החוב לא יוסדר וכי תאריך משלוח חדש יקבע כשבועיים לאחר התשלום בפועל.

**יתרונות והזדמנויות**

אידאלית ניתן למנוע את דחיית המשלוח והמוצרים שכבר יוצרו יוכלו להימכר. במקרה אחר במקום להיתקע עם משלוח מוכן ברגע האחרון, תהיה שהות לייצור ולמשלוחים להיערך מראש לדחיה, וכן לאחר התשלום המשלוח לא יהפוך לדחוף ומיידי אלא יתאפשר זמן התארגנות לוגיסטי נוסף.

הדבר גם יצמצם את חלופת התקשורת בין כל הגורמים, בקשת אישורים ושחרורים תחת לחץ, ובמקרה הגרוע פירוק המשלוח שכבר נאסף.

כמו כן ניתן להשיג את קיצור זמני התשלום ושיפור התזרים של החברה.

הלקוח ידע בזמן שתאריך המשלוח שלו בסיכון ותהיה לו אפשרות למנוע דחייה ולמנוע סיבוכים מהצד שלו.

**אתגר גולי**

אפשר לצפות את הפיגור מראש, להצליב את תאריך התשלום הקרוב עם תאריך המשלוח הקרוב, ולהקדים את ההתראה ללקוח או לתכנן את הייצור והמשלוח בהתאם.

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, פישוט / הורדת מורכבות, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, ערך חדש ללקוחות.

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + ניתן ליישום בקלות במערכות הקיימות. האתגר הוא בעיקר משמעתי - הרצון שלנו לשלוח ולמכור כמה שיותר, וקשה לעמוד בהחלטות לעכב משלוחים. לכן פעמים רבות יש בקשות ואישורים חריגים, ומשלוחים דחופים ומיידיים.

**חברי הצוות:** תמר ושיר

11. שרות לקוחות גלובלי (תרומה 5, ישימות 4, זמן ליישום 6-18 חודשים)

מאפשר ללקוח להכניס את כל הבקשות, דרישות, תלונות והזמנות למקום אחד, קבלת סטטוס פק"ע, בקשה למפרטים ולשרטוטים, הצהרות מספקים, הסמכות, שאילתות - ללא צורך לדעת מיהו הגורם המטפל בארגון. מאפשר מעקב פנימי וחיצוני אחר התהליך.

**יתרונות והזדמנויות**

חסכון בכ"א, שירות לקוחות טוב, פעילות 24/7 ללא קשר לגיאוגרפיה, מענה מהיר, שליטה על המענה - יכולת מעקב ויכולת לעשות אסכלציה.

תרומה משמעותית לשביעות רצון לקוח.

**אתגר גולי**

התממשקות לפורטלים של הלקוחות

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, יכולות חדשות שניתן לפתח, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + מגוון רחב של לקוחות ברמת מיחשוב שונה בשפות שונות ודרכי עבודה שונות

**חברי הצוות:** גולי

# תחזית

12. MTP - Make to Prediction (תרומה 4 מתוך 6, ישימות 3 מתוך 6, זמן ליישום 6-18 חודשים)

ייצור מוצרים בעלי דירוג גבוה על פי תחזית. צריך לדרג מוצרים ורק אלו שיקבלו דירוג AAA נייצר ייוצרו על פי תחזית. נבצע זאת עבור לקוחות גדולים וטובים. באופן זה נוצרת תחזית מתגלגלת (Rolling Forecast).

יכול להיות שלב ביניים ביישום רעיונות אחרים.

**יתרונות והזדמנויות**

ייעול, OEE יעלה (ניצולת עולה), היערכות טובה יותר בייצור. לקוחות טובים יקבלו זמני אספקה קצרים יותר.

**אתגר גולי**

לתת ללקוחות לעדכן תחזיות (או להתממשק אליהם כדי שהתחזית תעודכן) - וכך דיוק התחזית תשתפר

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, פישוט / הורדת מורכבות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + צריך לדייק את התחזית

**חברי הצוות:** מליאה

13. תחזית הכוללת מידע מהשוק (תרומה 6, ישימות 4, זמן ליישום 6-18 חודשים)

תכנון ייצור בהתאם לתחזית מתכללת המורכבת מנתוני סימפוני וגם מתחזית שנתית מלקוח + הזמנות פתוחות + היסטוריית משיכות + מידע נקודתי מאנשי השטח כמו החלפת מקטים או פרוייקטים + נתונים חיצוניים נוספים. נתונים אילו בתוספת מידע מהתפעול לגבי יכולת אספקה תביא לשיפור דיוק התחזית ולאופטימזציה של תכנון הייצור.

המערכת תלקח בחשבון נתונים נוספים בין היתר, רמות ביטחון בתחזית (מעין מדד יציבות) לכל מק"ט, חיבור בין מק"ט מחליף להסטוריה של הקודם והתראות שיאפשרו למשתמש לבחון ולעדכן.

המערכת תתן התראות במקרה של חוסר ותאפשר הוספה של שיקול תיעדוף.

המערכת תאפשר שקיפות לבעלי העניין כולל, מכירות, שירות לקוחות, תפעול, תפ"י לקוחות וכו'...

התחזית תנוהל באופן דינמי ומתגלגל באמצעות מערכת ניתות מידע/אלגוריתם.

המערכת תוכל לנתח את ההזמנות תוך התחשבות באילוצי התפעול ולקבוע תאריכי אספקת הזמנות אמינה.

אפשרות נוספת: המערכת תוכל להתממשך לפורטלים של לקוחות, לנהל מלאי של הלקוח ולספק המלצות ייצור בהתאם להגדרות שהוסכמו/נקבעו מראש.

**יתרונות והזדמנויות**

שיפור עמידה בזמני אספקה

ייעול ושיפור תכנון האספקות כולל ייצור ולוגיסטיקה

מידע זמין ואמין ללקוחות

יכולת ניתוח טובה יותר וביצוע שיפור מתמיד

צמצום ייצור יתר (לא להתקע עם מלאי)

אפשר לקבל Rolling Forecast אמיתי

משפר את תחזית לגזירת אמצעי ייצור

שיפור הוודאות בתכנון הייצור,

שיפור Lead Time

צמצום מלאי (מניעת התיישנות)

יכול להגדיל ריווחיות

שיפור התזרים

יעלה את שביעות הרצון הפנים ארגונית (לא רק TOCוסימפוני)

**אתגר גולי**

תהליך היברידי שכולל פורטל לניהול הזמנות על ידי לקוחות וגם התממשקות שלנו לפורטלים קיימים של לקוחות לניהול חכם יותר של הזמנות כולל ניהול מלאי אצל הלקוח.

במצב היום אנחנו נמנעים מלנהל מלאי של לקוחות או להתחבר לפורטל שלהם. עם הכלי הנכון, לא רק שנסכים לזה, אנו נרצה את זה וזה יפעל לטובת אלכם לא פחות מאשר ללקוחות

לחבר נתונים ותחזיות חיצוניות לאלכם (צריך לזהות מה יכול לסייע - למשל ידע שמקבלים מלקוחות).

התממשקות לנתוני הלקוח דרך ניהול המלאי שלו, וקביעת קריטריונים של הלקוח לתחזוק המלאי.

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, יכולות חדשות שניתן לפתח, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + ניהול תהליך של שיפור עד הגעה לדיוק - דורש סבלנות והתמדה.
  + שינוי תהליך עבודה לאורך כל שרשרת האספקה - אתגר אנושי בעיקר
  + הטמעה של מערכת חדשה - אתגר טכנולוגי
  + שכנוע לקוחות להתחבר לפורטל שלנו או לשתף פעולה לאפשר חיבור דיגטלי שלנו אליהם

**חברי הצוות:** אמיר ב.

# משלוחים

14. Collecting data for Shipments (תרומה 6 מתוך 6, ישימות 4 מתוך 6, זמן ליישום עד 6 חודשים)

בקביעת אישורי תאריכי אספקה הכנסנו את SENSE בשלב 6 ביצוע איסוף מהמחסן הכנסת ה-SENSE יהווה זיהוי פריטים מלוקטים להזמנה.

בשלב השילוח הכנסנו את ה-Sense בזיהוי משלוח שהוכן במלואו על מנת לקבל נתונינם למשלוחים שאפשר לנהל מול המשלחים כבר את תהליך הצעת המחיר.

את ה-Collect הכנסנו בשלב הכנה לישיבת המשלוחים על מנת לאסוף ע"י DATA של ההזמנות לקוח את כל הנתונים הרלוונטים על מנת לקצר את תהליך והבדיקה והאישור בישיבה .

בנוסף את ה-Collect הכנסנו גם בשלב השילוח על מנת לקבל את הנתונים וליצור מראש עם קבלת כל המידע הנדרש לביצוע מכרזי שילוח , יצירת משלוחים ליעדים מסוימים.

**יתרונות והזדמנויות**

תהליכי שילוח יותר יעילים פחות ישיבות

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, פישוט / הורדת מורכבות, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + בניית מערכות דיגיטליות לSTYV

**חברי הצוות:** מרב אמיר שנטל גיא

**הערות נוספות:** צריך להיות חלק מפורטל הזמנות ללקוח כחלק מתהליך הוצאת הזמנה הלקוח יקבל נתונים על מצב ההזמנה ומצב המשלוח

15. Elcam Active Shipments Algorithms (תרומה 5, ישימות 2, זמן ליישום 6-18 חודשים)

אוטמציה של תהליך המשלוחים - מערכת AI שתרוץ על כלל האופציות והאפשרויות כולל מחירי שילוח ושיטות אפשריות (אפילו תציע ללקוחות מס' אופציות במידה ויש) - עדכון תאריכי אספקה להזמנות כולל הצעות חילופיות אוטומטיות , הודעה ללקוחות בכל שינוי לו"ז ומתן ללקוח אפשרויות למענה.

**יתרונות והזדמנויות**

מהירות תגובה ללקוח , חסכון בעלויות שילוח , גמישות לצרכי לקוח ועוד ..

**אתגר גולי**

מערכת AI שתרוץ על כלל האופציות והאפשרויות כולל מחירי שילוח ושיטות אפשריות (אפילו תציע ללקוחות מס' אופציות במידה ויש) , כולל השפעה על התכנון וזיהוי "סיכונים" והזדמנויות .

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + פיזור מידע , מספר רב של פרמטרים הקשורים למוצר (כמות / מדבקות / איכות) וכו
  + **חברי הצוות:** או"ש,IT,תפ"י,מכירות

16. Elcam logistic on cloud (תרומה 5, ישימות 4, זמן ליישום עד 6-18 חודשים)

מערכת שיודעת לשלוח בזמן אמת נתונים שונים בנוגע למשלוח לאלכם, ללקוח ולחברת השילוח (נתונים כמו סטטוס עדכני, מיקום, כמות , יעד צפי הגעה ועוד). ניתן להשתמש בטכנולוגיה RFID. (הצעה של אלי צור).

**יתרונות והזדמנויות**

פחות תקשורת אנושית, שליטה בידע בזמן אמת, שקיפות והגברת תחושת האמון, שיפור שביעות הרצון, חיסכון בכח אדם.

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, יכולות חדשות שניתן לפתח, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + נדרש שיתוף פעולה של הרבה ממשקים חיצונים, אתגר טכנולוגי

**חברי הצוות:** תמר ואמיר ש.

**הערות נוספות:** אוטומציה של תהליך המשלוחים

17. Elcam LogiFlex (תרומה 6, ישימות 4, זמן ליישום עד 6-18 חודשים)

חלופות משלוח אוטומטי. שלא על פי מחיר.

דירוג חלופות:

1. אי הפרעה לייצור

2. זמן אספקה מינימלי.

3.איחוד אפשרי עם הזמנה אחרת.

4.אופטימיזציה בייצור(מינימום סטאפ)

5. עדיפות לפי דירוג לקוח

**יתרונות והזדמנויות**

לקוחות- אספקה מהירה ואמינה.

במצבים מסויימים הורדת עלויות משלוח(איחוד משלוחים)

יעילות תיפעולית.

שיפור איכות(פחות סטאפים)

**אתגר גולי**

שכל האירוע הזה יהיה מדיד.

שתי טכנולוגיות שישפרו את הרעיון-AI, אלגוריתם תכנוני שיודע להתחשב גם בתחזית

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, יכולות חדשות שניתן לפתח, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + שינויים רבים לפי דרישות ודינמיקה.
  + התכנון המטריציוני באלכם מקשה על בניית מערכת המלצות.

**חברי הצוות:** אמיר.ב, מתן

**הערות נוספות:** צריך להיות חלק מפורטל הזמנות ללקוח כחלק מתהליך הוצאת הזמנה הלקוח יקבל נתונים על מצב ההזמנה ומצב המשלוח

18. מעקב משלוחים אונליין (תרומה 3, ישימות 2, זמן ליישום עד 6-18 חודשים)

מעקב משלוחים on line שמאפשר ללקוח לדעת בכל רגע נתון היכן נמצא המשלוח עבורו , יאפשר התראות על עיכובים .

**יתרונות והזדמנויות**

יאפשר ללקוח לדעת בעצמו היכן נמצא המשלוח ומתי אמור להתקבל , יחסוך זמן רב במתן תשובות ללקוחות לגבי הסטאטוס של המשלוח ,

**אתגר גולי**

איסוף ע"י הלקוח ממרלוגים קדמיים

**סוגי תועלות**

* + יכולות חדשות שניתן לפתח, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + נדרש לקבל מידע זמן אמת מחברות ההובלה והלוגיסטיקה ולחברו למערכת האלכמית

**חברי הצוות:** גולי

**הערות נוספות:** צריך להיות חלק מפורטל הזמנות ללקוח כחלק מתהליך הוצאת הזמנה הלקוח יקבל נתונים על מצב ההזמנה ומצב המשלוח

19. משלוח בקליק (תרומה 3, ישימות 5, זמן ליישום עד 6-18 חודשים)

ממשק אוטומטי למערכות מידע של משלחים - קבלת והשוואת הצעות מחיר מפורטות, קבלת מידע בזמן אמת על מיקום והגעת המוצרים, אישור חשבוניות אוטומטי בהתאם להזמנה, קליטת חשבוניות אוטומטית בממשק. היום תהליך אישור וקליטת חשבוניות הוא מייגע ודורש זמן רב, עבודה רפיטטיבית מאד ואין בה כמעט דרישה לשיקול דעת.

**יתרונות והזדמנויות**

השוואה קלה ונוחה של הצעות מחיר מפורטות כולל ניתוחים ופילוחים אחורנית; חיסכון משמעותי בזמן בצוואר בקבוק באלכם - אישור חשבוניות ביצוא בהתאם להצעות המחיר וקליטת חשבוניות בהנהלת חשבונות; מידע בזמן אמת על מיקום המשלוח - ניתן לתת תשובות ללקוח וצפי הגעה מדויק בלחיצת כפתור; שיפור הגביה - פעמים רבות לקוחות לא משלמים בטענה שהמשלוח עדיין לא הגיע, ניתן יהיה מראש לדעת איפה המשלוח לפני פניה ללקוח ולבצע גביה מדויקת ואפקטיבית יותר;

**אתגר גולי**

בינה מלאכותית תארגן לבד את המשלוחים, תתמחר ותשווה הצעות מחיר ותבחר את נתיב השילוח הזול והקצר ביותר; קישור המערכת לייצור ולמלאי לבדיקת היתכנות המשלוח בתאריך המתוכנן; עם ההצלחה באישור וקליטת חשבוניות מספקי שילוח ניתן יהיה להרחיב את הטכנולוגיה לספקים נוספים.

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + עלות לעומת תועלת שקשה לכמת בכסף; ממשקים עם המובקס מאד לא פשוטים (אבל הכל יפתר בגרסה 13.4!); דורש שיתוף פעולה של מספר מחלקות. אבל סה"כ האתגרים לא גדולים וניתן לביצוע בקלות יחסית לדעתי.

**חברי הצוות:** שיר

20. אישור חכם (תרומה 4, ישימות 4, זמן ליישום עד 6 חודשים)

אישור חכם לקביעת תאריכי אספקה Monitoring , Automation

**יתרונות והזדמנויות**

מנגנון שיתריע על משלוחים שלא יוצאים בזמן , שינויים לאחר החלטות וישיבות משלוחים

**אתגר גולי**

לענות על הצורך של משלוחים מתוכננים הכנה לישיבת משלוחים תיאום ושילוח

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + מימוש מערכת המשלוחים במערכת ה ERP

**חברי הצוות:** תמר , אלי חטיב

**הערות נוספות:** צריך להיות חלק מפורטל הזמנות ללקוח כחלק מתהליך הוצאת הזמנה הלקוח יקבל נתונים על מצב ההזמנה ומצב המשלוח

21. ניהול מערכתי של משלוחי יצוא (תרומה 5, ישימות 3, זמן ליישום יותר מ- 18 חודשים)

ניהול מערכתי של משלוחי הייצוא, הייצוא יתכנן את משלוחי הייצוא ע"פ המלצות המערכת, המלצות המערכת תקח בחשבון ותתבסס על הזמנות הלקוח הפתוחות , תוך בדיקה מקיפה של מלאי קיים ואישור כספים ללקוחות שבתנאי התשלום מולם הם תשלום לפני משלוח.

צוות הייצוא ירענן את המערכת ויבנה את המשלוחים שהוא מוציא לאחר שהמערכת סיננה את "הבעייתים" שהוגדרו מראש.

הבעייתים - לקוחות שלא מוכנים לקבל כמות מתחת לטולרנס מסוים.

לקוחות שמחויבים בתשלום לפני משלוח.

מוצרים שיסומנו בצבע שונה (כתוצאה מרכש, בעיית ייצור, בעיית מכונה) שלהם ינתן מענה שונה שמתנהל ע"י תפ"י או מכירות.

תוכנית המשלוחים תתממשק אוטומטית עם תוכנת ה-WMS ותתן אוטומטית תוכנית עבודה למחסן ע"פ ההזמנות שיצאו למשלוח באותו שבוע.

**יתרונות והזדמנויות**

ימנע עיכובים לסחורה שמוכנה ועדיין לא דנו עליה בישיבת משלוחים, יכול לצמצם עלויות שילוח לאותם יעדים,

המחסן יקבל באופן אוטומטי את הניירת של הייצוא להמשך עבודה רציפה ולא יכין משלוח ואז להבין שהוא לא אושר ע"י כספים ליציאה.

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, יכולות חדשות שניתן לפתח, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + איסוף נתונים ממכירות, כספים, לקוחות ולנהל את המערכת ברמת כניסה למלאי והוצאת מהמלאי שמרענן את עצמו ומתעדכן ON LINE

**חברי הצוות:** מירב בר

22. תאריך ברזל למשלוח (תרומה 4, ישימות 5, זמן ליישום עד 6 חודשים)

מועדי אספקה קבועים לכל השנה עבור לקוחות : אדוארדס, בראון, בקסטר, גביל (כל המוצרים שלהם). ניתן להרחיב לכל לקוחות אלכם.

על מנת להצליח ליישם את הרעיון יש צורך בתוכנה מתאימה.

**יתרונות והזדמנויות**

אין משלוחי ביניים, יכולת של הלקוח לתכנן מראש, חסכון בעלויות משלוחים ובירוקרקטיה.

**אתגר גולי**

בעת הכנסת הזמנה על ידי הלקוח (במערכת הזנת הזמנות אוטומטית) ההזמנה כבר תשובץ במועד המשלוח המתאים. המערכת תיידע את הלקוח במועד ההספקה המאושר.

**סוגי תועלות**

* + חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, ערך חדש ללקוחות, בהירות לתפעול בנוגע לתוכנית ייצור נדרשת.

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + יש צרוך באחסון מלאי גדול יותר באלכם ואצל הלקוח , עד מועד המשלוח.
  + לחץ עבודה לוגיסטית מרוכזת לקראת מועד אספקה.

**חברי הצוות:** גיא / ליאנה / יפעת / טל

**הערות נוספות:** צריך להיות חלק מפורטל הזמנות ללקוח כחלק מתהליך הוצאת הזמנה הלקוח יקבל נתונים על מצב ההזמנה ומצב המשלוח

# שרשרת אספקה מקצה לקצה

23. Elcam knowledge base (תרומה 6 מתוך 6, יישום 4 מתוך 6, זמן יישום מעל שנה וחצי)

יצירת פורטל / ממשק / צ'טבוט - שיהיה מחובר לידע הארגוני ויאפשר לעובדים לשאול שאלות או לבקש מסמכים בשפה טבעית / פשוטה ואותה מערכת תדע למצוא / להפנות / לענות על שאלות אלו. יכולת זו תוכל עם הזמן לקלוט ידע ומידע רב מהעובדים ובאמצעות מודלי שפה להנגיש אותו בעת הצורך. ניתן יהיה לשלב מסמכים, תמונות הקלטות קוליות ועוד כנתונים לאותה מערכת. מערכת זו תהיה בשימוש יום יומי תחסוך זמן רב במציאת מידע מדוייק לנושאים שונים.

**יתרונות והזדמנויות**

עבודה יום יומית, פתרון בעיות נדירות, הדרכות. הסכמות עובדים חדשים. חפיפות.

**אתגר גולי**

לשלב את הידע הזה עם מערכת AI שנוכל לדבר עם הדאטה.

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + להעלות לכתב את כל הידע.
  + לבנות את המערכת. האם לעשות איןהאוס או לעשות אוטסורסינג

24. Global Planning (תרומה 3, ישימות 4, זמן ליישום 6-18 חודשים)

תכנון ייצור ומלאי מרכזי גלובאלי יאפשר לתכנן באופן גלובאלי ולעשות אופטימיזאציה בין אתרי הייצור בהתאם למגבלות של כל אתר, יאפשר קיצור שרשראות הספקה

**יתרונות והזדמנויות**

אופטימזציה של הייצור והמלאים הנדרשים על מנת לספק ללקוחות בהתאם לנדרש מולם

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, יכולות חדשות שניתן לפתח, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + קיימים הרבה מאוד אילוצים בכל אתר ונדרש למפות כמות גדולה של מידע על מנת שהפלט יהיה יישים

**חברי הצוות:** גולי

25. Internal chatbot (תרומה 4, ישימות 3, זמן ליישום 6-18 חודשים)

הקמת chatbot פנים ארגוני לפי תחום פעילות, המידע יכול להגיע ממקור חיצוני או פנימי (לפי בחירה). מתוך ה chatbot ניתן יהיה לקבל תשובות מקצועיות מהירות, בהתאם לתחום האחrיות, לדוגמה:

רכש:

מידע לגבי דרישות מינמליות לספק פריט רכש מסויים

מידע אודות ספקים פוטנציאלים שיש לנו / ללקוחות / חברות אחרות ניסיון איתם.

מידע אודות בירוקרטיה נדרשת ליבוא / ייצוא ממדינות מסויימות

מכירות:

רגולציה נדרשת לטריטוריה מסויימת

דרישות ייחודיות ללקוח

**יתרונות והזדמנויות**

חיסכון בזמן של חיפש מידע = חשיפה מהירה יותר למידע, יכולת לקבל החלטות מהירות יותר, חיסכון בשימוש ביועצים חיצוניים,

**אתגר גולי**

אפשרות להשתמש בכלי לצורכי הדרכה כולל בדיקת אפקטיביות על ידי שאלון אוטומטי הנבנה על בסיס חיפושים בתחומים שונים.

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, פישוט / הורדת מורכבות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + יש להקים מערכת
  + יש להבטיח את אמיתות המידע
  + יש לדאוג לפלטפורמות מתאימות לשימוש עבור עובדים ללא עמדת מחשב

**חברי הצוות:** איכות / רכש / תפעול

26. On the Job Training - Supply Chain (תרומה 5, ישימות 4, זמן ליישום 6-18 חודשים)

הדרכות OJT בתחומי עבודה הקשורים לשרשרת האספקה. כל הדרכה תתועד מיד לאחר ביצועה ע"י העברת צ'יפ למנהל + עובד.

כבר לאחר ביצוע ההדרכה המערכת תתריע על עובד שנכנס למערכת ועומד לבצע עבודה לה לא הוסמך, על מנת להתקדם עליו לפנות לממונה לצורך קבלת הדרכה.

בהמשך יורחב גם לתחומי ייצור וביקורת - יבוצעו ויתועדו ב MES, מייד אחרי ביצוע ההדרכה.

מערכת ה MES תפיק דוח הדרכות בהתאם לתחנה / עובד.

**יתרונות והזדמנויות**

תהליך הדרכה מהיר קונקרטי לעובד בזמן העבודה, ללא ניירת ללא העברה למש"א לתיעוד ב LMS.

**אתגר גולי**

גם ככה זה מאוד מאתגר

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, פישוט / הורדת מורכבות, יכולות חדשות שניתן לפתח, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + המודול המתואר לא קיים נכון להיום ב MES ולא בטוח שהוא אפשרי לפיתוח.

**חברי הצוות:** גולי / אמיר ב / גלי

27. Trust&Clearty (תרומה 4, ישימות 6, זמן ליישום עד 6 חודשים)

חשיפת נתוני ספקים ללקוחות והעמקת הנתונים

**יתרונות והזדמנויות**

היתרונות ללקוחות: הלקוח יהיה חשוף לאיכות המוצרים. לעמידה בתקנים. עובדים עם ספקים מובלים בשוק.

בטחון של הלקוח במוצרים.

מבחינת הספקים: חשיפה ללקוחות חדשים. מוטיבציה להשתפר.

יתרונות לאלכם: השקיפות יוצרת אמון אצל הלקחות. יגרום לאלכם להעלות את רמת הספקים(נעשה כבר היום), להצדיק מחיר מול לקוחות

הזדמוניות חדשות: להשאיר לקוחות מתנדנדים, עליית מחירים. חיזוק קשרי אמון, יתרון תחרותי מול מתחרים שלנו.

**אתגר גולי**

מערכת שמזהה מי הלקוח ויודעת לתת המלצות ושיתוף ידע ללקוח

**סוגי תועלות**

* + ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + בנייה של פורטל לקוחות שחלק מזה יהיה נותוני ספק. מאגר אוניברסלי מבוסס AI שכל הזמן בודק מאגרי מידע.

**חברי הצוות:** יפעת,תמר, מתן

**הערות נוספות:** אתגרים: אי שביעות רצון של הספקים שלנו. טירפוד ספקים שלנו ע״י הלקוחות שלנו. הוספת עבודה עבורנו.

28. מקצה לקצה (תרומה 3, ישימות 5, זמן ליישום 6-18 חודשים)

שקיפות מידע על לקוחות לספקים שלנו. הנתונים שניתן יהיה לשקף לספקים: נתונים במבוססים על חומרי הגלם של הספק, כמות, מרכיבי המוצר (BOM), תחזיות עתידיות של הלקוחות.

**יתרונות והזדמנויות**

הוזלת עלויות, תחרותיות, שקיפות במידע ואספקה ועמידה בלוחות הזמנים.

שירות לספק, מחיר אטרקטיבי מבוסס על כמויות, שימוש בחומרי גלם לפרויקטים חדשים, דיוק בתוכניות הייצור,

**אתגר גולי**

בניית פורטל ספקים ופורטל לקוחות אשר יהיו מוכנים לשיתוף פעולה וחשיפת המידע.

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + למצוא לקוחות שיהיו מוכנים לשקף את המידע שלהם על מנת להוזיל עלויות בטווח רחוק

**חברי הצוות:** חטיב ומירב

# צמצום בירוקרטיה

29. יעול תעבורה ברצפת ייצור ומחסן (תרומה 2 מתוך 6, ישימות 5 מתוך 6, זמן ליישום 6-18 חודשים)

התאמת תהליך ההזרקה להרכבות - דרך מערכת הסימפוני ומערכת ההרכבה יקחו את הנתונים משתי המערכות ואז הSCHEDULING יוכל לתכנון ולהתאים את ההזרקות למה צריך ללכת באופן ישיר אל ההרכבות ולחסוך את כל התנועות למחסן החוצה ופנימה.

כיום התהליך נעשה ידנית, האם אפשר ליישום רעיון זה בתהליך הידני או שיש לחפש פתרון אוטומטי

**יתרונות והזדמנויות**

הפחתת תנועות החוצה למחסן וחזרה - העברה ישירה של רכיבי הזרקה להרכבה.

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + לבנות מערכת שתתן דאטה באונליין מה הולכים להרכיב ובהתאם לזה להתאים את ההזרקות- הקמת מערכת דיגיטלית לנושא

**חברי הצוות:** מירב, אמיר שנטל,גיא

30. חתימות אוטומטיות (תרומה 6, ישימות 5, זמן ליישום 6-18 חודשים)

חתימות אוטומטיות במקום ידניות על פי סט פרמטרים מוגדר מרש לפי תהליך. הרעיון יוביל לקיטון משמעותי בכמות ומדרג חותמים ומאשרים בשלבים השונים בתהליכים באלכם.

**יתרונות והזדמנויות**

פישוט וקיצור תהליכים , קיצור זמני אישורים שונים

**אתגר גולי**

בניית פרמטרים ממוכנים על בסיסם יבדק תהליך מסויים ויינתנו חתימות אוטומטיות ע"י המערכת להתקדמות בתהליך

ניתן יהיה לסווג כל תהליך לסט פרמטרים אחר לחתימות והתקדמות בתהליך וכך ליצור תהליכים שיחתמו ב"גל ירוק" לעומת תהליכים המחייבים הקפדה משמעותית

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, יכולות חדשות שניתן לפתח, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + הסכמות ושת"פ מצד גורמי הנדסת והבטחת איכות לקיצור תהליכים ולדיפרנציאציה בין תהליכים שונים
  + תמיכת מערכות מידע בבניית תהליכים ממוכנים

**חברי הצוות:** טל - או"ש, בקרת תצורה, גלי - ב"א, סינא - הנדסת איכות, יפעת - תכנון

31. תהליכים אוטונומיים (תרומה 6, ישימות 4, זמן ליישום יותר מ- 18 חודשים)

יצירת עצי החלטות לתהליכים שוטפים - יאפשרו הקטנת כמות המשתתפים/מאשרים בתהליך אבל עדיין יתייחסו לחוות דעתם בתחום הרלוונטי ובכך ויקצרו משמעותית את זמן התהליך – למשל ניתן ליישם על תהליך דוגמאות ללקוח - משתתפים רבים בתהליך.

**יתרונות והזדמנויות**

תגובה מהירה , שביעות רצון לקוחות , תכנון טוב יותר , חסכון בכ"א , חסכון בזמן.

**אתגר גולי**

יש לקבוע עד X משתתפים בכל תהליך , על מנת להוסיף חותם / מאשר יש להציג רציונל משמעותי שאינו ניתן לביצוע ע"י AI או אלגוריתם רשום מראש.

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, שביעות רצון

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + שינוי פארדיגמות , מקובעות , הבנת טובה יותר ופרשנות של דרישות האיכות , ראש פתוח , לקחת סיכונים מחושבים .

**חברי הצוות:** חטיב,טל

# ספקים

32. AutoInspection (תרומה 4 מתוך 6, ישימות 5 מתוך 6, זמן ליישום עד 6 חודשים)

ביקורת קבלה אצל הספקים לפני השילוח. ח"ג - קבלת מסמכים מתאימים והשוואה אוטומטית להזמנה ולמפרט. רכיבים - כנ"ל + קובץ בדיקות מעבדה לקבלה והשוואה אוטומטית בתוכנה אצלנו.

**יתרונות והזדמנויות**

קיצור זמנים, חיסכון בעלויות משלוח, אפשרות לספק להנציל מחדש את הסחורה או להפנות ללקוח אחר, באלכם חיסכון בתהליך אישור קבלה, מניעת עיכובים בייצור

**אתגר גולי**

אפשר להציע את השירות גם ללקוחות שלנו

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + אמינות הבדיקות והיכולת להסתמך על הספק כבודק את עצמו.
  + פתרונות - בדיקה מדגמית אצלנו.

**חברי הצוות:** גולי ושיר

33. Supplier Data Sharing (תרומה 3, ישימות 4, זמן ליישום עד 6 חודשים)

הספקים יקבלו התראות על מצב מלאי ח"ג של אלכם ובהתאם יוכל להיערך עם מלאי ח"ג וייצור

**יתרונות והזדמנויות**

ספקים יוכלו להיערך מבעוד מועד להזמנת ח"ג ויוכלו להיערך מוקדם עם תכנון הייצור שלהם לפני קבלת ההזמנה

**אתגר גולי**

הספקים יוכלו גם להיכנס למערכת שלנו ולהוציא הזמנה אוטומטית בהתאם לפרמטרים שייקבעו - ניהול מלאי ע"י הספקים

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, פישוט / הורדת מורכבות, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + אבטחת מידע, שיתוף הפעולה של הספקים,

**חברי הצוות:** ליאנה, אלי

34. ביטול בדיקות קבלה (תרומה 4, ישימות 4, זמן ליישום 6-18 חודשים)

Acting based on insight , Priotrizing , Customizing , Analyzing & Automation

ביטול בדיקות קבלה באלכם (יערכו אצל הספק)

**יתרונות והזדמנויות**

יכולת לעזור בבחירת ספקים ואיסוף מידע חיצוני שיהווה כלי תומך לבחירת ספקים ,בדיקת יציבות ספק מבחינה כספית , ביטול ביקורת קבלה ושחרור מהמלאי בעקבות איסוף מידע אמין על ספקים מועדפים

**אתגר גולי**

רמת סיכון נמוכה לספק , ניתוח סיכונים ותכנון פעולות הסמכה , ספקים עם סיכון נמוך ירדו פעילויות שאינן מחוייבות

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + שינויים מבניים במחלקת ה"א , הגדרות מערכתיות ופישוט תהליכים לאישור ספק

**חברי הצוות:** תמר אלי חטיב

35. היידה ספקים (תרומה 5, ישימות 4, זמן ליישום 6-18 חודשים)

בניית DB מאוחד פנימי לניהול מידע על ספקים מכל התהליכים הרלבנטיים. על בסיס הדאטא האלגוריתם: ייתן ציון לספקים, יבחר ספקים באופן אוטומטי ויתמוך בקבלת החלטות על קבלת ספקים. המערכת תספק דוח דירוג ספקים אוטומטי.

שלושה שינויים מוצעים בתחום הספקים:

1. שלב פתיחת ספק - יבוצע כבר אחרי ייתכנות, במקום אחרי אישור ספק - יקצר זמני אישור.

2. ויתור על ביקורת קבלה (STS) - לפחות לחלק מהספקים על בסיס סיכון וקריטיות רכיב/ חומר. כללים יבחנו על בסיס מיטיגציות.

3. בחינת אפשרות לביצע ביקורת במקור (Source inspection), לספקים מסויימים שמייצרים רכיבים מסוג Make

**יתרונות והזדמנויות**

זמינות מהירה ל Long lead items, קיצור זמן פרוייקט,

חיסכון בזמן, תקשורת מבוססת אמון מול ספקים שהוכיחו את עצמם (אינטרס של ספק להגיע למצב של STS)

זיהוי חריגה בשלב מאוד מוקדם, חוסך את תהליך השינוע הקליטה, חוסך הכנסה להסגר ומיקום במחסן.הקטנת סיכונים בנוסף - (רישום תלונות), צמצום עלויות אי-איכות, שיפור יכולת בקרה על ספקים, קיצור פרוייקטי פיתוח (פחות re-work בעבודה מול ספקים), מקסום יכולת מיקוח, חסכון בעלויות ובזמנים בהטמעת לקוח. לספקים זה טוב כי יכול להגדיל הזמנות, שינוי התקשורת של הרכש. אולי בתעריפים אחרים.

**אתגר גולי**

לשלב את ה DB עם מידע חיצוני, אולי ממערכת ההסמכה שבנו לקוחות אחרים לבחירה ולניהול ספקים. להוסיף חקירת תלונות. אפשר להוסיף משוב של משתמשי אלכם - Baxter, Braun, Medaccurade

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, יכולות חדשות שניתן לפתח, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + סיכון בקבלת מלאי שלא ניתן לשימוש, אין תמיכה מערכתית לניהול מהדורות.... במשך הזמן מפתחת הספק במערכת ועד רכישה של פריטים לייצור יש סיכוי גבוה לשינוי מהדורה בשל התקדמות בפיתוח.
  + זיהוי כשל בשלב מאוחר יחסית.

**חברי הצוות:** מליאה

36. חשבונית ספק בקליק (תרומה 6, ישימות 5, זמן ליישום 6-18 חודשים)

בדיקת חשבוניות בהנהח"ש במקום ברכש ובהנהח"ש (חוסך שלב).

**יתרונות והזדמנויות**

צמצום עבודה, צמצום טעויות

**אתגר גולי**

פורטל אוטומטי לאישור חשבוניות, מה שלא תואם (חסרים פרטים, מחיר / כמות לא ותואמים) נשלח חזרה לספק עם הודעה מתאימה

**סוגי תועלות**

* + פישוט / הורדת מורכבות, מצמצם את כמות העבודה הידנית באלכם

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + חינוך ספקים, חשבוניות ספקים נכונות, שת"פ של הנהח"ש

**חברי הצוות:** שיר, אייל, מירב, אלי

37. מאגר ספקים מאושרים מראש (תרומה 5, ישימות 4, זמן ליישום 6-18 חודשים)

מערכת המאפשרת הסמכת והערכת ספק מתוך מקורות מידע פנימיים וחיצוניים. יוצר מאגר ספקים עבור הרכש, כולל ספקי פיתוח וייצור. כך נוכל להכניס ספק מהר יותר למערכת ונוריד את הסיכון שנבצע תהליך אישור ארוך לספק שכלל לא יכול לעמוד בזה.

אפשר לבדוק את "כל הספקים האפשריים" מול מאגרים חיצוניים.

יש לרענן את המאגר מדי תקופה.

**יתרונות והזדמנויות**

הבטחה לשימוש בספקים טובים יותר, הפחתת סיכון, יכולת השוואה בין ספקים וקבלת החלטות להמשך פעילות על בסיס מידע מצטבר.

**אתגר גולי**

המערכת תתקשר עם הספק ותעביר לו מידע לגבי הסטטוס שלו בארגון, יכולת שימוש במאגרי מידע של חברות אחרות עם מוניטין שמתאים לדרישות אלכם (נניח Medaccred) , אפשרות לראות מצב קיים מול ספק בכל רגע נתון ולא אחת לשנה בעת ביצוע הערכת ספק.

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, פישוט / הורדת מורכבות, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, כלי המאפשר קבלת החלטות באופן פשוט יחסית לעכשיו.

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + בניית מאגר מידע מתאים מבוסס על מידע אמין מלקוחות וחברות מתחרות , יכולת טכנולוגית לנתח את המידע ולהפיק המלצה מתאימה לדרישות אלכם.

**חברי הצוות:** גלי / ישראל / נציגי תפעול / נציגי רכש, גולי, אמיר ב,

38. פורטל ספקים (תרומה 5, ישימות 4, זמן ליישום 6-18 חודשים)

מנגנון אוטונומי לטיפול בכל קריאות הספקים בצורה שהקריאה תופנה לגורם המטפל בלבד באופן אוטומטי עם אפשרות מעקב של מורשים וגם חיצוניים.

**יתרונות והזדמנויות**

כתובת אחת לכל הבקשות והשאילתות של הספקים - יפחית את זמן הטיפול, יפחית את העומס על כ"א של אלכם.

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, יכולות חדשות שניתן לפתח, ערך חדש לספקים הורדת מורכבות אנושי

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + טכנולוגיה מתאימה ,ניהול הרשאות "שקיפות" לגורמים השונים , הגנת מערכות חיצונית .

**חברי הצוות:** גיא וגולי

39. פישוט עבודת קניין הרכש (תרומה 5, ישימות 4, זמן ליישום 6-18 חודשים)

עדכוני סטטוס אוטומטים בהזמנת רכש.

שינוי סטטוס ההזמנות יבוצע אוטומטית ע"י המערכת על בסיס אינפורמציה שמתקבלת מהספק (מייל או בכל שיטה אחרת).

במקום המצב הקיים כיום, שבו הקניינים מעדכנים ידנית את סטטוס ההזמנות פעמיים (הזמנה אושרה ע"י הספק, הזמנה -מוכנה למשלוח).

מתחבר לפורטל ספקים

**יתרונות והזדמנויות**

יצמצם את הזמן המושקע על ידי הקניינים

**אתגר גולי**

בח"ג / רכיבי רכש הזמנות הרכש תפתחנה אוטומטית על סמך ריצת MRP

**סוגי תועלות**

* + פישוט / הורדת מורכבות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + כיצד מצליחים לתרגם את האינפורמציה המתקבלת מהספק לעדכון סטטוס בהזמנת הרכש.
  + במידה ויידרש, כיצד מצליחים לשכנע את הספק לבצע פעילויות נוספות שמשרתות רק את הצרכים שלנו.
  + עיתוד מלאי אוטומטי לא לוקח בחשבון שינויים שאינם במערכת (ציוד חדש, שינוי בצריכה, מעבר מיצור לרכש ולהיפך, שינוי במדיניות המלאי, מענה לתקלות)

**חברי הצוות:** מירב, חטיב, גיא, אלי

# תכנון ייצור

40. Next Generation Planner (תרומה 5 מתוך 6, ישימות 3 מתוך 6, זמן ליישום 6-18 חודשים)

מתכנן הדור הבא -פלנר מתקדם שישתמש במערכות דיגיטליות של תכנון וSCHEDULING לבנות תוכנית מפורטת ויעילה שנותנת מענה לצרכי הלקוח וליעילות התפעולית. לצורך זה נקים מערכת דיגיטלית לSCHEDULING מערכת התכנון והSCHEDULING ידברו אחת עם השנייה יתנו המלצות אוטומטיות לפלנר הוא יסתכל על ההמלצות ויבדוק האם זה אופטימלי מבחינתו.

כשלב ביניים זה יכול להיות ידני - קובעים מה מייצרים ואיפה. בשלב מפותח יש מערכת תכנון אוטומטית, חכמה שתיקח בחשבון שיקולים נדרשים.

תפקיד הפלנר יתמקד בפעילות של חריגים ושינויים ולא בתכנון שוטף.

נכון להיום יש מינימום חמישה פלנרים במשמרת שתפקידם לתעדף חומר לטובת הוראות ייצור, המערכת תביא להתייעלות.

**יתרונות והזדמנויות**

יתרונות- אלכם-חסכון כוח אדם,יעילות תפעולית (תכנון יותר אפקטיבי), פחות תלות בידע מומחה - זה במערכת.

לקוחות- תכנון יותר אמין יכולות שצריך לפתח - מערכת דיגיטלית לSHEDULING חיבור בין המערכות ופיתוח יכולת של הפלנר לשלוט על כל השלבים או מעבר למערכת אוטומטית שהפלנר יבקר.

מערכת זו תאפשר אופטימיזציה של תכנון הייצור, קיצור זמני אספקה, שיפור מדד OTIF, שיפור תכנון משלוחים.

**אתגר גולי**

החריגות הידניות שיבוצעו במערכת בגלל אילוצים שונים לא יעלו על 10%

חיבור בין מערכת הזמנות >>> הקמה של פק"ע>>> הוראת עבודה נכנסת אוטומטית למערכת התכנון.

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, יכולות חדשות שניתן לפתח, נותן כלים דיגטליים לפלנר לקבל החלטות, הרחבת גמישות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + הגדרת האילוצים אותם המערכת צריכה לקחת בחשבון והפרמטרים לתכנון. זה אתגר משמעותי בשל השיטה המטריציונית בה אנו מייצרים (במוצר יש מספר רכיבים, כל רכיב מיוצר בכמה אמצעי ייצור, כל אמצעי ייצור מייצר מספר מוצרים וכו'...).
  + הקמת מערכת דיגיטלית לSCHEDULING

**חברי הצוות:** יפעת / ליאנה / גלי / גיא / טל / מירב / ג'ינג'י, אלי צור, אמיר שנטל ואמיר ב

**הערות נוספות:** על מנת להפוך את זה למושלם יש לחבר בין מערכות: יצירת הזמנה הזמנה / הקמת הוראת ייצור / תכנון

41. זימון חומרים אוטונומי (תרומה 6, ישימות 2, זמן ליישום 6-18 חודשים)

מערכת שתיקח את ההמלצות של סימפוני ותיצור אוטומטית פקעות, וגם תזמן חומרים בהתאם לתוכנית הייצור וזאת תוך התחשבות בכל האילוצים.

יש פה שילוב של שני נושאים: שיבוץ העבודה והזמנת החומרים (שהיום הם בלתי תלויים). ייתכן שהישום יהיה בשני שלבים.

**יתרונות והזדמנויות**

אלכם - חיסכון בכח אדם , אפשרות להעסיק עובד פחות מיומן, תכנון מהיר יותר, תגובה מהירה יותר לשינויים, סינכרון טוב יותר, פחות מקום לטעויות.

לקוח - יתכן וזה יצמצם איחורים באספקות.

**אתגר גולי**

אוטומציה של כל השרשרת. תכנון ייצור ללא מגע יד אדם

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, יכולות חדשות שניתן לפתח

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + בנייה של המערכת ואיפיונה

**חברי הצוות:** טל,שיר,מתן

42. מכולה מלאה תמיד בזמן (תרומה 4, ישימות 5, זמן ליישום 6-18 חודשים)

מערכת שתוודא משלוח של מכולה מלאה במועד עבור לקוחות שמבקשים זאת. ישנם לקוחות שמבקשים משלוח של מכולה מלאה. כיום זה ידוע מראש אך הייצור לפעמים לא מייצר הכל בזמן ואז מתחילים למלא מכולה ומגלים שאי אפשר למלא אותה ואז היא ממתינה כאן שבועיים עד שהכל מוכן.

המערכת תדע להסתכל על כלל ההזמנות ולוודא שזה יכול להתרחש: או במועד ההזמנה תתקבל הודעה שיש לדחות את המשלוח וזה יתוקשר ללקוח, או שבתכנון הייצור יוודאו שכל הפריטים יצאו באותו זמן כדי שניתן יהיה למלא את המכולה.

**יתרונות והזדמנויות**

לקוחות- יקבלו את המשלוח במכולה כמו שהם ביקשו. יחסוך כסף ללקוח - כמו למשל חסכון בעמלות מכס.

אלכם- יחסכו בעלויות משלוח.

**אתגר גולי**

מערכת המלצות שיודעת לתת אילוצים לפי הזמנות עתידיות. כרגע הדבר נעשה ידנית לפי קבצי אקסל וניתוח אנושי

**סוגי תועלות**

* + חסכון כספי, יכולות חדשות שניתן לפתח, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + בניית מערכת וההטמעתה.

**חברי הצוות:** יפעת,שיר,אלי,מתן

43. תכנונילציה - סימולציה של מערכת תכנון (תרומה 4, ישימות 3, זמן ליישום 6-18 חודשים)

בעת כניסת הזמנה חדשה, מערכת אוטומטית תבצע סימולציה של ההשפעה שלה על מערכי התכנון ותחזיר תאריך אספקה מיטבי. זו אינה מערכת תכנון - רק "מחשבון" / סימולציה שידע להציע תאריך אספקה מיטבי.

**יתרונות והזדמנויות**

מערכת זו תאפשר תקשורת טובה יותר עם הלקוח, שיפור תכנון משלוחים ושיפור מדד OTIF.

**אתגר גולי**

החריגות הידניות שיבוצעו במערכת בגלל אילוצים שונים לא יעלו על 10%

חיבור בין מערכת הזמנות >>> הקמה של פק"ע>>> הוראת עבודה נכנסת אוטומטית למערכת התכנון.

**סוגי תועלות**

* + חסכון כספי, יכולות חדשות שניתן לפתח, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + מערכות סימולציה לתכנון ייצור לקיבולת סופית הן מורכבות וקשות ליישום.

**חברי הצוות:** יפעת / ליאנה / גלי / גיא / טל / מירב / ג'ינג'י, אלי צור, אמיר שנטל ואמיר ב

# מלאי

44. Efficient TOC ++ (תרומה 4 מתוך 6, ישימות 5 מתוך 6, זמן ליישום 6-18 חודשים)

קביעת רמות המלאי או באפרים תתחשב גם ביעילות תפעולית- יהיה שילוב של התחשבות בייצור לא רק בשמירה על המלאים (זאת בשונה מהיום שמתחשבים רק במלאים)

**יתרונות והזדמנויות**

שיפור היעילות התפעולית - עדיין יש שמירה על המלאים אין סיכון לעסק

יתרון לספקים- רצף ידוע של תכנון מול הספקים

יתרון ללקוחות- יכול למנוע העלאת מחיר במצבים של שינויים - יקבלו אישור על זמן אספקה יותר אמין

יהיה שקט בממשקים הפנימיים מפני שהתוכניות יקבעו יותר זמן מראש.

**אתגר גולי**

כל ההזמנות ינוהלו בצורה הזו

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + להצטייד בעודף אמצעי ייצור
  + מערכת תכנון חכמה שתחליף או תחזק את הסימפוני

**חברי הצוות:** גולי- גיא

45. Stock Promotion (תרומה 4, ישימות 4, זמן ליישום 6-18 חודשים)

מערכת הכנסת הזמנה ישירה מהלקוח (רעיון קיים ורשום על ידי חטיב) אשר יש בה אופציה להציע ללקוח תחליף מתוך המלאי. כלומר.... לאלכם יש מוצרים מקבילים - מק"טים שונים של אותו המוצר עם הבדל קטן (למשל צבע ידית, סימון קיים או חסר וכו')

הרעיון הוא שהמערכת תדע להציע ללקוח מוצר מקביל למוצר שלו הקיים במלאי

**יתרונות והזדמנויות**

לאלכם - אפשרות להיפטר ממלאי קיים במקום לייצר חדש.

ללקוח - לו"ז אספקה קצר בהרבה, אולי אפילו אפשר להציע מחיר נמוך יותר

**אתגר גולי**

המערכת תספק מראש את נתוני הייצור של המוצר התחליפי (חומרי גלם, ניירת איכות וכו') כדי שהלקוח לא יצטרך לשאול שאלות נוספות לפני קבלת החלטה.

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + לא בטוח שהרעיון ריאלי מאחר והמוצרים של הלקוח תחת הגשות ויתכן ששינוי מק"ט בערכה של לקוח הוא לא רלוונטי בכלל.
  + יש צורך בפיתוח מערכת חיצונית לתקשורת בין לקוח לאלכם,

**חברי הצוות:** רכש / תפ"י

46. StockSync (תרומה 5, ישימות 3, זמן ליישום 6-18 חודשים)

מערכת ניהול מלאי אצל הלקוח, שתאפשר לאלכם לנהל באופן מלא את המלאי אצל הלקוח במקום לנהל את המלאי רק במחסני אלכם. המערכת תאפשר מעקב אחרי: הגעה ללקוח, בדיקות קבלה ואיכות, התאמה בפועל של המשלוח להזמנות, אישור תשלומים, משיכות מהמלאי בזמן אמת ומידע על התנהגות הלקוח, מעקב אחר מיקום המוצרים ויעד גיאוגרפי סופי לייצור, צפי וחיזוי הזמנות.

**יתרונות והזדמנויות**

ללקוח - אלכם מציעה ערך ושירותים בתחומים רבים (one stop shop), זו הזדמנות להציע ערך גם בתחום שרשרת אספקה. בנוסף חיסכון בכ"א אצל הלקוח, דיגיטציה ותקשורת ישירה למניעת אי התאמות, שיפור OTIF, יעול וזירוז הטיפול בבעיות איכות ותשלומים.

לאלכם - שיפור תחזיות, שיפור היערכות ותכנון הייצור וכתוצאה שיפור אספקה ושביעות רצון הלקוח, חיסכון ברמות המלאי באלכם כתוצאה מוודאות גדולה יותר, יעול וזירוז הטיפול בבעיות איכות ותשלומים, חיזוק הקשר והתלות של הלקוח באלכם, אינטגרציית מידע מלקוחות שונים, מודיעין עסקי לגבי המוצרים שלנו (צמיחה, הפצה), אפשרות להציע ללקוח שיפור יזום בשירות למשל משלוח למקום אחר או מיטוב רמות המלאי.

**אתגר גולי**

הקמת חברה אחות Elcam Supply המתמחה בניהול מלאי גלובאלי באלכם ואצל הלקוח, כולל פיתרונות טכנולוגיים ולוגיסטיים (לא פיזיים).

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, יכולות חדשות שניתן לפתח, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + אתגרים - לא מוכרת לנו מערכת כזאת אם בכלל קיימת, התנגדות לקוחות להכנסת מערכות נוספות על המערכות שלהם, התנגדות לקוחות לשיתוף מידע, אף שאלכם ספק קריטי היא אולי לא בין הספקים הגדולים אצל הלקוח וניהול המלאי שלנו בלבד יצור אצלו פיצול מניהול המלאי מספקים אחרים.

**חברי הצוות:** שיר

47. אוטומציה של מערך התכנון (תרומה 5, ישימות 2, זמן ליישום 6-18 חודשים)

מערכת תכנון עם יכולות ניהול מלאים, תכנון ציוד , הוצאת פקעות ,הזמנת חומרים מהמחסן ,חיבור תיק ייצור אוטומטי- יתבצע באופן אוטונומי (מערך אנשי התכנון יעסקו בהגדרת הפרמטרים ובבקרה שהדברים מתבצעים נכון)

**יתרונות והזדמנויות**

מערכת תכנון שיכולה להתייחס לכל הפרמטרים שהיא צריכה

**אתגר גולי**

החלפת שיטת התכנון - מציאת שיטת תכנון אופטימלית לאלכם

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + החלטה על שיטת התכנון האופטמלית לאלכם ,הקמת מערכת אוטומטית לשיטה הנבחרת

**חברי הצוות:** טל

**הערות נוספות:** לבדוק לאחד עם סעיפים קודמים על נושא התכנון

48. הגדלת ייצור לקוגסיגנציה (תרומה 4, ישימות 3, זמן ליישום 6-18 חודשים)

שינוי אסטרטגיית המלאי. עידוד ותמרוץ לקוחות להגדלת המלאי המוחזק אצלם.

**יתרונות והזדמנויות**

הקטנת עלויות מלאי, הגדלה של מכירות (בשל פחת מלאי שמועבר ללקוחות), ניהול המלאי יאפשר שיפור בתחזית שאלכם מייצרת.

פחות חוסרים ללקוחות, דבר שיקטין לחצים על אלכם.

**סוגי תועלות**

* + חסכון כספי,

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + שכנוע לקוחות.

**חברי הצוות:** מליאה

49. מערכת לניהול מלאי לקוחות (תרומה 4, ישימות 3, זמן ליישום 6-18 חודשים)

מערכת שתנהל מלאי אצל הלקוח בהתאם לקריטריונים שנקבעו איתו ותכניס הזמנות בהתאם.

**יתרונות והזדמנויות**

שיפור מצב הלקוח בכך שנקטין את הסיכוי שיהיו לו חוסרים.

נוכל להשתמש בנתונים אלו לשיפור התחזית ולאופטימזצית הייצור.

**אתגר גולי**

המערכת תנהל אצל הלקוח מוצרים נוספים שאינם של אלכם וכך נדע טוב יותר להציע ללקוח מוצרים נוספים (קיימים או כאלו שנרצה לפתח).

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, פישוט / הורדת מורכבות

**חברי הצוות:** אלי צור, אמיר שנטל, אמיר ב. , ליאנה

50. צמצום מלאי תוצ"ג וח"ג (תרומה 2, ישימות 2, זמן ליישום עד 6 חודשים)

שינוי מדיניות המלאי לח"ג ותוצ"ג.

ח"ג - צמצום המלאי בחודש לפחות

תוצ"ג - שינוי המדיניות מ-3 חודשי מלאי גורפים לכל המוצרים למלאי תוצ"ג רק למקטים בכמויות גדולות וגם שיש להם למעלה ממספר לקוחות.

**יתרונות והזדמנויות**

יצמצם מלאי מת, ישפר תזרים

**אתגר גולי**

בתוצ"ג לעבור לייצור MTO ולוותר לגמרי על MTA

**סוגי תועלות**

* + חסכון כספי

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + זמינות תוצ"ג לגידולים לא צפויים, גידול בסטאפים, איחורים באספקות

**חברי הצוות:** יפעת, אמיר ש., אמיר ב., ליאנה, מירב, אלי

**הערות נוספות:** לא ברור למה צריך את הסעיף יוצר סיכונים לאלכם

# פיתוח מוצרי למיטוב השרשרת

51. DigiPack (תרומה 3 מתוך 6, ישימות 3 מתוך 6, זמן ליישום 6-18 חודשים)

מדבקת אריזה דיגיטלית - מכילה את כל המידע, מאפשרת עריכה מרחוק, גמישות למידע ספציפי ללקוח, ומידע עדכני נוסף כמו קידום מכירות.

**יתרונות והזדמנויות**

לקוח - התאמה אישית, ברקודים מותאמים לכל המערכות

אלכם - אריזה גנרית עד למשלוח, חיסכון בעבודת אריזה ואולי גם בפתיחת מקטים, עקיבות מהירה ויעילה, הוספת מידע רב, שינוי אריזה מרחוק

**אתגר גולי**

המדבקה תשדר בעצמה את המידע למשלח ולמחסן ללא צורך בקריאת ברקודים

**סוגי תועלות**

* + חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, יכולות חדשות שניתן לפתח, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + עקיבות, אבטחת מידע, עלויות
  + פתרונות - תוכנת ניהול מתאימה ובהתאם לתקינה

**חברי הצוות:** גולי ושיר

52. Elcam Pack (תרומה 6, ישימות 4, זמן ליישום 6-18 חודשים)

העברת כל הלקוחות לאריזה גנרית בלבד. צריך לבחון באיזה דרך יותר קל לעשות שינוי ללקוחות הגדולים - מדבקה חיצונית נוספת עם מק"ט לקוח על משלוח או ברקוד, או משהו אחר.

**יתרונות והזדמנויות**

חיסכון בכוח אדם באריזה, יהיה אפשר לשלוח מלאי לכל הלקוחות

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, יכולות חדשות שניתן לפתח

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + סירוב לקוחות כי תדרש מהם עבודה נופת בקבלת המשלוחים מאלכם.

**חברי הצוות:** טל גוטליב, יפעת

53. Elcam Match Solutions (תרומה 4, ישימות 3, זמן ליישום 6-18 חודשים)

מערכת המלצות מותאמות למוצרים חדשים עבור הלקוחות.

אופן השיווק, ישתנה - פרסונליזציה של השיווק.

נדע לתת המלצות על בסיס עבר.

נתונים כלליים לגבי המוצר - כמה מכירות בעולם/גודל החברה/פלח השוק שלה.

אמינות המוצר.

**יתרונות והזדמנויות**

פלטפורמה שיווקית להגדלת רווחים,לדחוף מוצרים.

**אתגר גולי**

המערכת תיהיה מבוססת AI והכל יקרה באופן אוטומטי

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, יכולות חדשות שניתן לפתח, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + החקירה של המידע של הלקוחות.
  + מאיפה להשיג מידע על הלקוחות.
  + איסוף מידע ongoing על הלקוחות שלנו.

**חברי הצוות:** יפעת,תמר,מתן

54. שם ראשון: חבל"ז. שם שני: Mutual V&V (תרומה 4, ישימות 1, זמן ליישום יותר מ- 18 חודשים)

מוצר של אלכם מפותח ומיוצר באופן כזה שלא יידרשו אישורי לקוחות לביצוע השינוי ( שינוי Spec, תבנית, ח"ג...)

קיצור או ביטול הצורך באישור לקוחות לביצוע שינויים יהיה אפשרי באמצעות הסכמה על פרוטוקול בדיקה וכן שקיפות בנתוני הבדיקה על גבי פלטפורמה מבוקרת. פיתוח המוצרים יהיה בהתאם.

אפשרות אחרת היא תקן מוסכם שקובע תהליכי בדיקה לסוג זה של מוצרים.

**יתרונות והזדמנויות**

חוסך זמן וכסף לספק וללקוח. במקום שהבדיקות ייתבצעו פעמיים וגם בטור אצל הספק והלקוח, הם יבוצעו פעם אחת.

**אתגר גולי**

מסד נתונים גלובלי משותף ממנו אפשר לשלוף מידע על בדיקות ואישורים של מוצר, תהליך, ח"ג. למשל, בדיקות ביוקומפטביליות.

**סוגי תועלות**

* + קיצור זמנים, חסכון כספי, פישוט / הורדת מורכבות, יכולות חדשות שניתן לפתח, הרחבת גמישות בתהליכי שרשרת אספקה, ערך חדש ללקוחות

**אתגרים במימוש הרעיון**

* + שכנוע לקוחות
  + שינויים בדרישות רגולציה עולמיות (הרגוליצה - למשל FDA) תצטרך לקבל את זה.

**חברי הצוות:** אלי צור, אמיר שנטל, אמיר ב.