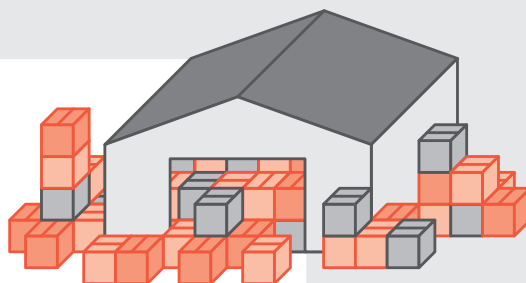


Czy Twoja firma ma syndrom zbieracza?



Zapasy są niezbędne w każdej organizacji, ale **wiążą kapitał i generują koszty** związane z ich utrzymaniem.

Udział kosztu zapasu w sprzedaży rocznej (liczony w cenach sprzedaży)

9-21%



Mogą angażować nawet powyżej **50%** aktywów przedsiębiorstwa



Główne czynniki zapasotwórcze:

Niepewność dostaw



Wahania popytu

Dążenie do POK=100%



Niedomagania procesu produkcyjnego

Udział zgromadzonego zapasu z punktu widzenia rotacji:



zapas na **miesiąc** kalendarzowy sprzedaży

4-32%

wartości zapasów



liderzy rynku ponad

80%



zapas na **3-12 miesięcy** sprzedaży

7-44%

wartości zapasów



u liderów rynku nie występuje



zapas, który nie został sprzedany powyżej **12 miesięcy** sprzedaży

28-56%

wartości zapasów



u liderów rynku nie występuje



5 kroków do racjonalnych zapasów:

1

Rzetelny system raportowy



2

Kategoryzacja asortymentu



3

Zagospodarowanie towarów zalegających



4

Wyznaczenie Poziomu Obsługi Klienta



90%

5

Budowa algorytmów planowania

