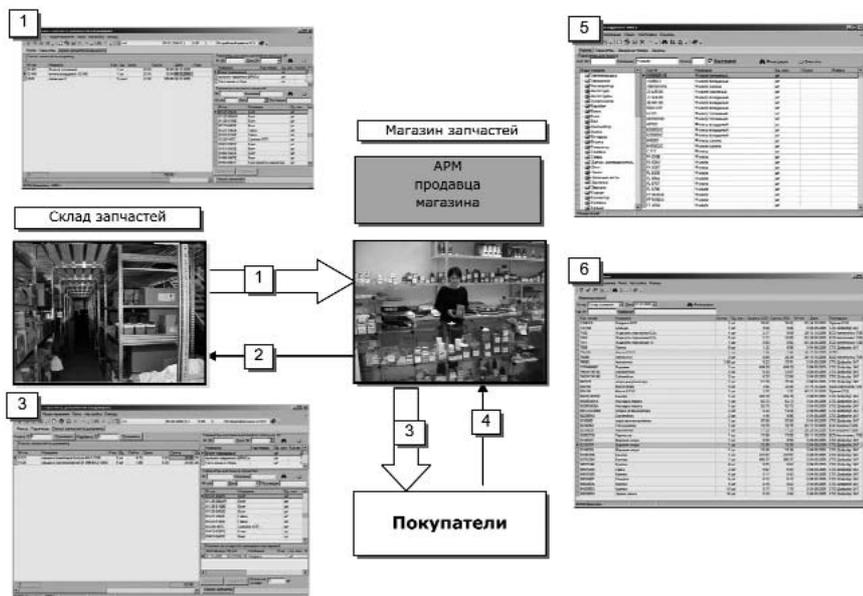


Логистика магазина запчастей в ИАС СТО

(Продолжение.)

Начало см. в предыдущих номерах)



На большинстве СТО, как правило, имеется магазин запчастей, в котором клиент может приобрести необходимые ему автотовары. Отличительной особенностью работы магазина запчастей является то, что в данном подразделении товар реализуется конечному потребителю без предоставления каких-либо автосервисных услуг. Рассмотрим логистику работы магазина запчастей в условиях функционирования информационно-аналитической системы СТО (ИАС СТО), схема которой отражена на рисунке.

Товар в магазин запчастей, как правило, поступает с центрального склада запчастей СТО (1). Оформление прихода товара в магазин в ИАС СТО происходит следующим образом: продавец-консультант со своего рабочего места обращается к базе данных центрального склада запчастей и резервирует те позиции товара, которые ему необходимы для размещения в магазине. После выбора необходимых запчастей автоматически формируется приходная накладная на внутреннее перемещение товаров со склада в магазин. На основании приходной накладной осуществляется отпуск-приемка товара из одного подразделения СТО в другое. После передачи каждой позиции товара он автоматически списывается со склада и приходится в магазине.

Если нужна для выполнения заказ-наряда запчасть отсутствует на складе, но имеется в данный момент в магазине, то ИАС СТО позволяет оформить внутреннее перемещение запчастей из магазина на склад (2).

Оформление продажи товара конечному потребителю (3) в ИАС СТО осуществляется путем формирования расходной накладной и кассового чека. После отпуска товара потребителю проданные товарные позиции автоматически списываются со склада магазина.

Для тех товаров, на которые нанесен штрихкод, продавец может использовать сканер штрих-кодов, с помощью которого информация о продаваемом товаре автоматически будет включена в расходную накладную.

При отсутствии необходимой клиенту запчасти продавец может осуществить поиск запчасти на центральном складе или на других складах СТО и, если она найдена, оформить документы внутреннего перемещения запчасти со склада в магазин для последующей ее продажи конечному потребителю.

Возврат товара от покупателя (4) оформляется путем оформления возвратной накладной. При возврате товара продавец-консультант заносит в базу данных информацию о причине возврата товара, что позволяет впоследствии анализировать причины возвратов и принимать соответствующие управленческие решения.

На каждую товарную позицию в базе данных ИАС автоматически создается электронная карточка складского учета (5) (далее по тексту ЭКСУ), которая показывает продавцу движение каждой запасной части по магазину запчастей. Информация в ЭКСУ автоматически заносится при оформлении всех приходных и расходных документов. Используя

ЭКСУ, продавец в любой момент времени может получить ответы на следующие вопросы. От кого и когда поступил товар в магазин и по какой цене. Кому продана каждая товарная позиция товара, когда и по какой цене. Сколько товара данной позиции имеется в магазине. А, используя значения необходимого и минимального количества данной позиции товара, продавец может своевременно сформировать заказ на пополнение магазина необходимыми запасными частями и расходными материалами.

В любой момент времени продавец может сформировать инвентаризационную ведомость (6) и получить отчет о реализации товара. Эти документы позволяют получить ответы на следующие вопросы. Сколько товара находится на складе на данный момент времени как в стоимостном, так и количественном выражениях, а также в разрезе номенклатурных групп и других показателей. Какие товары быстро реализуются, а какие залеживаются на полках магазина.

ИАС СТО позволяет в режиме реального времени контролировать и анализировать объемы продаж товара магазином за любой период времени (день, неделю, месяц, квартал, год). Анализировать продажи товара в разрезе групп товаров, марок и моделей автомобилей, сезонности, ценовой характеристики и т.п., а также с учетом этого анализа оптимально формировать заказы на пополнения склада магазина, регулировать ценовую характеристику товара, проводить акции и другие мероприятия, направленные на увеличение удовлетворенности клиентов и повышения доходности магазина.

В заключение отметим, что ИАС СТО позволяет на одном предприятии вести одновременно несколько складов запчастей и материалов. Одним из таких самостоятельных складов является магазин запчастей. С учетом этого можно анализировать реализацию запчастей как в целом по всему предприятию, так и по отдельным подразделениям и складам. ИАС СТО позволяет руководителю оценивать эффективность работы магазина и на основании таких оценок стимулировать работу продавцов.

Олег Комиссаров, к.т.н., доцент
 Михаил Иванкович, ассистент

ENERGOSOFT
 INFORMATION TECHNOLOGIES

Консалтинговые услуги
 и программное обеспечение для автобизнеса

ООО «ЭнергоСофт Консалтинг»
 г. Киев, ул. Красноткацкая, 59
 тел./факс: (044) 502-88-02
 тел.: (067) 505-87-21
 e-mail: esoft-auto@mail.ru
 www.esoft-auto.com