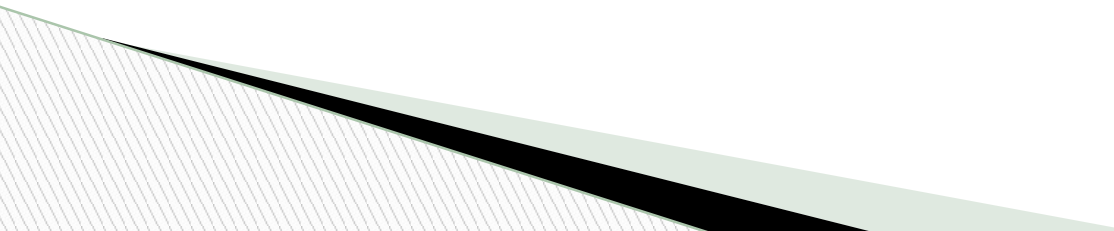


Подход к управлению цепями поставок и запасами ритейл-сети «ВкусВилл»

Прохорова Д.Г.
Научный руководитель: к.э.н, доц. Гусев Д.А.
НИУ ВШЭ, г. Москва

Актуальность

Факторы успеха в условиях конкурентной среды :

- Дифференциация □ здоровые продукты
 - Концентрированный рост □ быть как можно «ближе к клиенту»
 - Снижение издержек □ эффективные логистические решения
- 

Основатель компании



*«В Москве
потребность
в натуральных
продуктах очень
высока, поэтому
перспективы развития
компании огромные».*

Андрей Кривенко

Развитие сети «ВкусВилл»



Проблемы

- 70% продукции скоропортящейся
- 30% списаний по сроку годности
- 2% списаний по возврату и дегустации
- Дефицит позиций на торговых точках



Решение: логистические принципы

Срок хранения продукции 3-4 дня



Эффективная координация и планирование
запасов

 **Избёнка ВкусВилл**

*Магазины продуктов
для здорового питания*



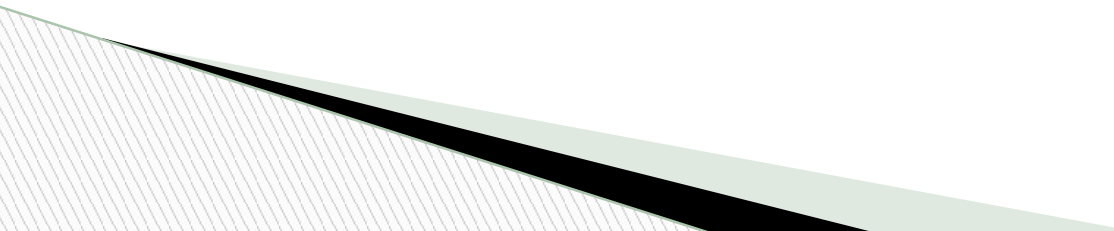
МЫ ОБЪЕДИНИЛИ ЛУЧШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РОССИИ!

Уменьшение процента списаний

Мероприятия:

- специальные бланки для продукции
- анализ причин возврата
- обязательный возврат на склад пустой упаковки

Результат: **2%** □ **1%** списаний от оборота



Ускорение логистических процессов

Этап	Принцип
Поставка	Продукция поступает напрямую с места производства на склад (в 2-3 часа ночи)
Кросс-докинг	Перегрузка с транспортных средств, доставивших продукцию от поставщиков, на автомобили, осуществляющие доставку в торговые точки
Формирование заказа для конкретной точки	Моно-палеты ☐ сборные палеты (множественный набор позиций)
Сборка	Совокупный груз для торговых точек из одного маршрутного листа
Доставка на точки	Распределение продукции

Улучшение эффективности распределения продукции

- Внедрение *листа приоритета*.

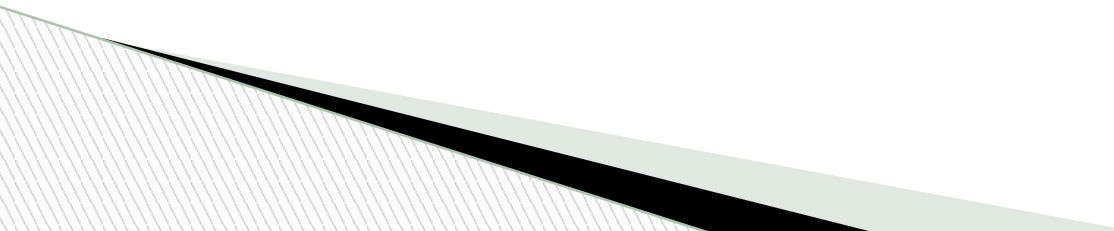


Организация поставок

1. Особые условия доставки

- Ежедневные поставки
- Заказ продукции у поставщиков за 1-2 дня до поставки

2. Особые условия для поставщиков

- Подбор оборудования
 - Обеспечение упаковкой
 - Расширение сети поставщиков
- 

Управление запасами

- допустимый дефицит в 5-7%

Прогнозирование:

- по последней тенденции потребления
- «сезонность» по дням недели

Результат: < процента списаний

30% ☐ 7-8% ☐ **1%**

Автоматизация процессов

□ Использование системы 1С



□ Итог:

2% списаний при **6%** дефиците

Стратегические цели

- Расширение сети торговых точек
- Снижение наценок за счет оптимизации затрат – **55%** наценки
- Внедрение новых технологий



Спасибо за внимание!

