

**coop**  
**Mobil**

5

## NOVÝ OPERÁTOR

6

## QANTO PŘEDVÁDÍ KOUSKA

**5** Skupina **Coop** se rozhodla zahájit spolupráci v oblasti telekomunikací s významnými společnostmi v tomto segmentu – **Vodafone CR** a **Materna Communications**. Díky výběru partnerů a znalosti potřeb zákazníků chce Coop Mobil nabídnout lidem přesně takové služby, jaké potřebují. Připravovaný start nového českého virtuálního operátora je plánován na podzim roku 2013. Zákazníci se mohou ovšem těšit již nyní na služby a bonusy, které v oblasti telekomunikací dosud nebyly poskytovány.

**6** Společnost **Qanto CZ** se rozhodla reagovat na zvýšenou poptávku zákazníků, kteří dlouhodobě volají po nových chutích a přijatelných cenách národního moku. Proto představila nové pivo Kousek – světlé výčepní pivo s obsahem alkoholu 4,4 % objemu. „Kousek si nehraje na pivní patok ani na namyšlený snobský drink, chutná sportovcem, workoholikům, inženýrkám i klukům ze sousedství. Kousek nedělá rozdíly a nesoudí vás za to, co si k němu dáte. Je tu, abyste po napítí cítili to, co my –

souznění a potěšení chuťových buněk,“ doplňuje manažerka komunikace Andrea Karlová s tím, že pivo lze objednávat u obchodních zástupců této firmy Qanta za 790 Kč včetně DPH. Velkoobchod Qanto jej dodává v 50l KEG sudech.

Petr Hříbal

» REAGUJTE NA petr.hribal@atoz.cz

# PŘÍKLAD CELOSTNÍHO ŘÍZENÍ FIRMY

Na grafu je jasné patrný nárůst prodeje na prakticky dvojnásobnou hodnotu při současném úsporu vázaného kapitálu o 35 procent. Ihned poté, co byl systém Planning Wizard nasazen do ostrého provozu, mohla společnost Bonavita zrušit pronájem externích skladových ploch a do dnešní doby využívá interní skladovou kapacitu. Co tomu předcházelo?

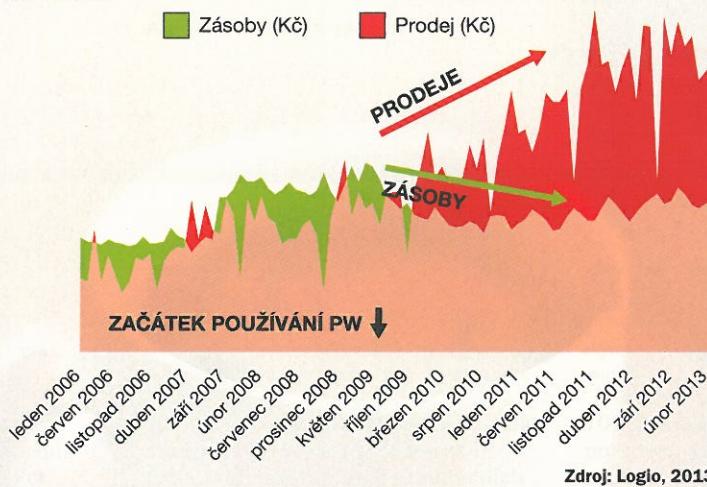
**S**polečnosti **Logio** a **Bonavita**, která patří mezi největší výrobce a prodejce výrobků racionální výživy v České republice a je významným evropským hráčem na trhu snídaňových cereálů, zahájily spolupráci v květnu 2009.

## SITUACE PŘED IMPLEMENTACÍ

**T**ehdejší situaci, ve které se Bonavita nacházela, lze popsat velmi jednoduše: silně rostoucí firma, nedostačující skladové kapacity, z toho plynoucí zbytečný pronájem externích skladových ploch, složitá distribuce mezi sklady a plánovaná expanze na nová teritoria. To vše řízené relativně decentralizovaně ve stávajícím informačním systému bez podpory plánování a optimalizace.

### ① ČÍSLA:

Vývoj tržeb a zásob před a po implementaci systému Planning Wizard (MinMax)



### CO PŘINESLA SPOLUPRÁCE

**N**a všechny klíčové oblasti firmy, od top managementu a marketingu přes obchod, plánování výroby až po nákup surovin, obalů a produktů, byl společností Logio nasazen systém Planning Wizard (MinMax). Na straně zákazníků dokáže každý den analyzovat miliony prodejních transakcí, identifikovat sezonnost, automaticky odstranit extrémní hodnoty, předpovídат budoucí prodeje a účinky promočních akcí. Ve výrobě a nákupu potom navrhuje správné množství k výrobě nebo objednání produktů, surovin a obalu. Při jakékoli změně prodejního forecastu tak výroba i nákup ihned reagují. Systém se přepočítává čtyřikrát denně, takže podporuje vysokou flexibilitu Bonavity na jakékoli změny. Navrhuje objednávky a plány, které firmě zaručí, že jejich klíčové položky budou dostupné, zákazník spokojený a připravený zaplatit. Všechna oddělení ve firmě sledují stejná čísla, priority i ukazatele výkonnosti.

Systém neustále vyhodnocuje citlivost položek na různé promoční aktivity, monitoruje jejich ziskovost a reálný účinek jak v prodejích, tak hrubé marži. Dokáže automaticky navrhnut, které promoakce se vyplatí v daném období u zákazníka realizovat a za jakých podmínek. A marketingu tak dává jasnou zpětnou vazbu o potřebách trhu.

Petr Hříbal

### ○ PŘÍNOSY SYSTÉMU PLANNING WIZARD (MINMAX):

- snížení vázaného kapitálu o 35 % při současném zvýšení tržeb o 65 %
- okamžité zastavení pronájmu externích skladových ploch, na současný dvojnásobný obrat stačí původní interní skladová plocha
- zkrácení doby obratu prakticky na polovinu z 30 dnů na 17 dnů
- zvýšení dostupnosti položek z 96 % na současných 99,9 %

» REAGUJTE NA petr.hribal@atoz.cz

### JASNÁ ZPĚTNÁ VAZBA

PŘÍPADOVÁ STUDIE

31

ZBOŽÍ & PRODEJ

OBCHOD A ZÁKAZNÍCI