



Kannattavampaa
tilaus-toimitusketjun yhteistyötä;
Analysis - Asiakasosio

Jouni Sakki Oy

tel. +358 50 60828

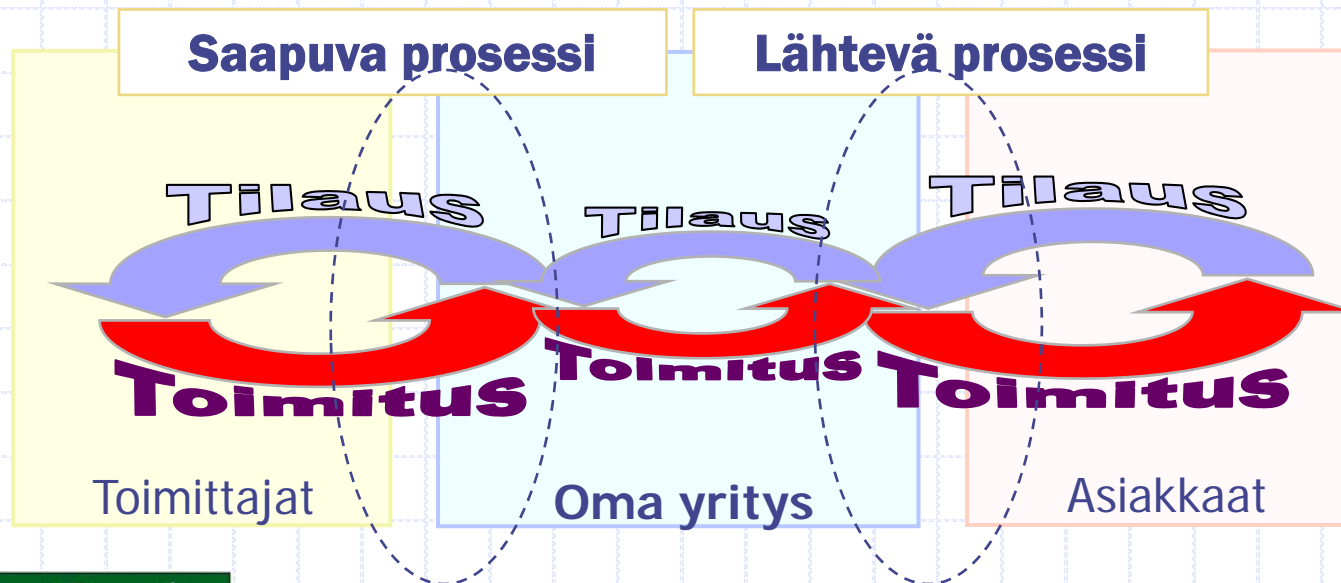
e-mail: jouni.sakki@jounisakki.fi

www.scmbestpractice.com

www.jounisakki.fi

B-to-b tilaus-toimitusketju

Tilaus-toimitusketju lävistää yrityksen. Vaihdannan aiheuttamia kiinteitä työn ja pääoman kustannuksia voidaan seurata liiketapahtumien (tilaukset / toimitukset) ja vaihto-omaisuuden avulla.



SCM Best Practicen* osat

1 Facts & Figures; kustannusajureiden kartoitus

2 Analysis: Oma osio; katsaus omaan asiakas- ja tuotekannattavuuteen

3 Analysis - Asiakasosio; uusi web-työkalu

- Web-pohjaisuus mahdollistaa uudenlaisen yhteistyön
- asiakkaat näkevät yhteenvedot omista ostoistaan

Henkilökohtaiset käyttäjätunnukset takaavat turvallisuuden

Analysis - Asiakasosio

Jokaiselle b-to-b -asiakkaalle voidaan tarjota internetissä näkymä asiakkaan omiin ostoihin!
Asiakkaiden kanssa voidaan käydä syvällisiä kehityskeskusteluja internetin avulla.

Uusi tapa parantaa asiakaskannattavuutta!

- yhteinen web-työpöytä myyjän ja ostajan välisten prosessikustannusten jakautumisesta
- prosessikustannuksia voidaan tarkastella tuote tuotteelta
- jokainen asiakas näkee, mikä olisi oikea määrä varastoa ja ostoeria.

Asiakasosio: toimittajan ja asiakkaan yhteinen työpöytä

Toimittaja voi keskustella jokaisen asiakkaansa kanssa keskinäisen kaupan molemmille osapuolille aiheuttamista kustannuksista.

Myyjä

Perustietoja

Liikevaihto [EUR]	841 207
Toimituksia	185
Rivejä	1 301
Tuotteita	72
Ostoerien optimointi vain asiakkaan kuluilla	🔍
Ostoerien optimointi yhteisillä kuluilla	🔍

Toimittajan kustannukset

	myyntitapahtuman kulu[EUR]	myyntirivin kulu[EUR]
välittömät kulut	30,00	15,00
muut kulut (% myynnistä)		1,5%

Kuljettamisen kulut (jakson aikana yht.)

Toimittajan maksamat rahdit yht. [EUR]	4 500	
Ostot	myyntitapahtuman kulu[EUR]	myyntirivin kulu[EUR]
Toimittajan maksama rahti	24,32	3,46

Asiakas

Asiakkaan saapuvan prosessin kulut

Ostot	ostotapahtuman kulu[EUR]	ostorivin kulu [EUR]
Saapuva prosessi yhteensä eur/tapahtuma	225,04	32,00
välitön kulu	105,49	15,00
muu kulu	119,55	17,00
tapahtuma- ja riviajurin painotus	0,2	0,8

Asiakkaan varastokulut ja referenssivaraston arvo

Referenssivarasto (aktiivivarasto + varmuusvarasto)	61 896
varastotilan ja epäkurantin kulu [%]	15,0%
pääoman kulu [%]	10,0%
varmuusvarasto (viikkoja)	2,0

Asiakkaan maksamat rahdit yht. [EUR]	2 500	
Ostot	ostotapahtuman kulu[EUR]	ostorivin kulu[EUR]
Asiakkaan maksama rahti	13,51	1,92

Keskiarvojen harhan välttäminen

Asiakasosio tekee jokaiselle asiakkaalle ostetuista tuotteista abc-luokitukset. Lisäksi asiakastilaukset luokitellaan koon (TrSize) ja tapahtumarivien (LineSize) mukaisesti.

1 Asiakkaan ostamien tuotteiden abc-luokittelu viiteen luokkaan:

- **A** = 50%, **B** = 30% **C** = 18%, **D** = 2%, **E** = 0%

2 Myyntitapahtumien = asiakastilausten koon mukainen luokitus (TrSize)

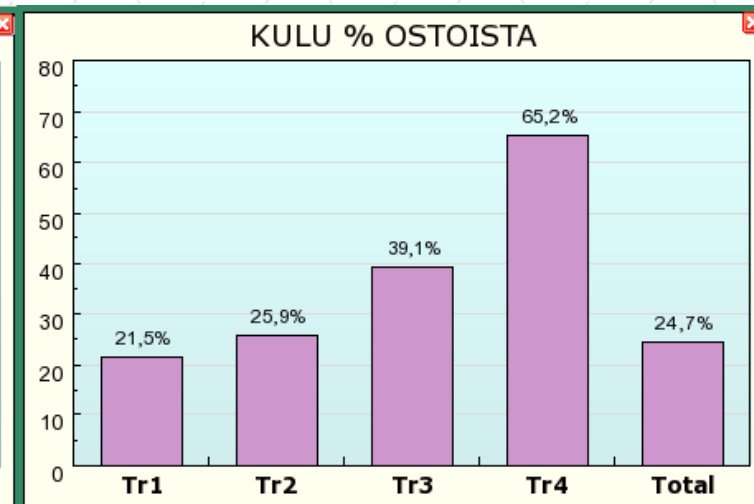
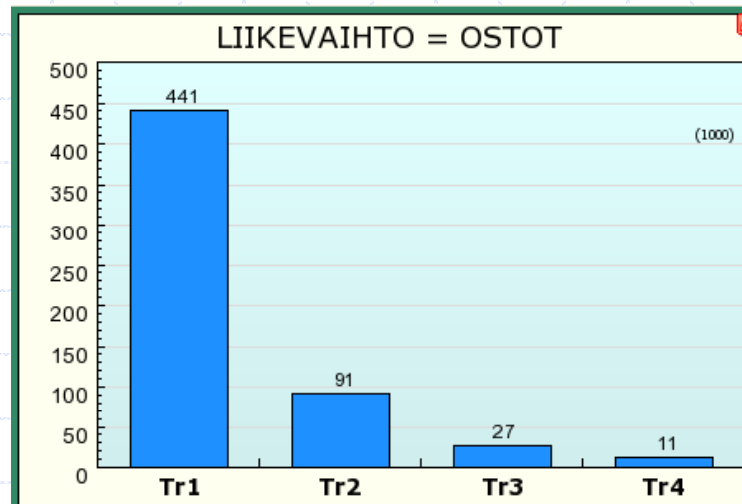
3 Kertaerien = ostorivien koon mukainen luokitus (LineSize)

- Luokkien rajat voi määrittellä itse.

Luokittelu tilausten koon mukaan (TrSize)

Jokaisen asiakkaan ostoja voi tutkia tilausten koon mukaan (TrSize)
Pienet tapahtumat aiheuttavat suhteessa enemmän kuluja.

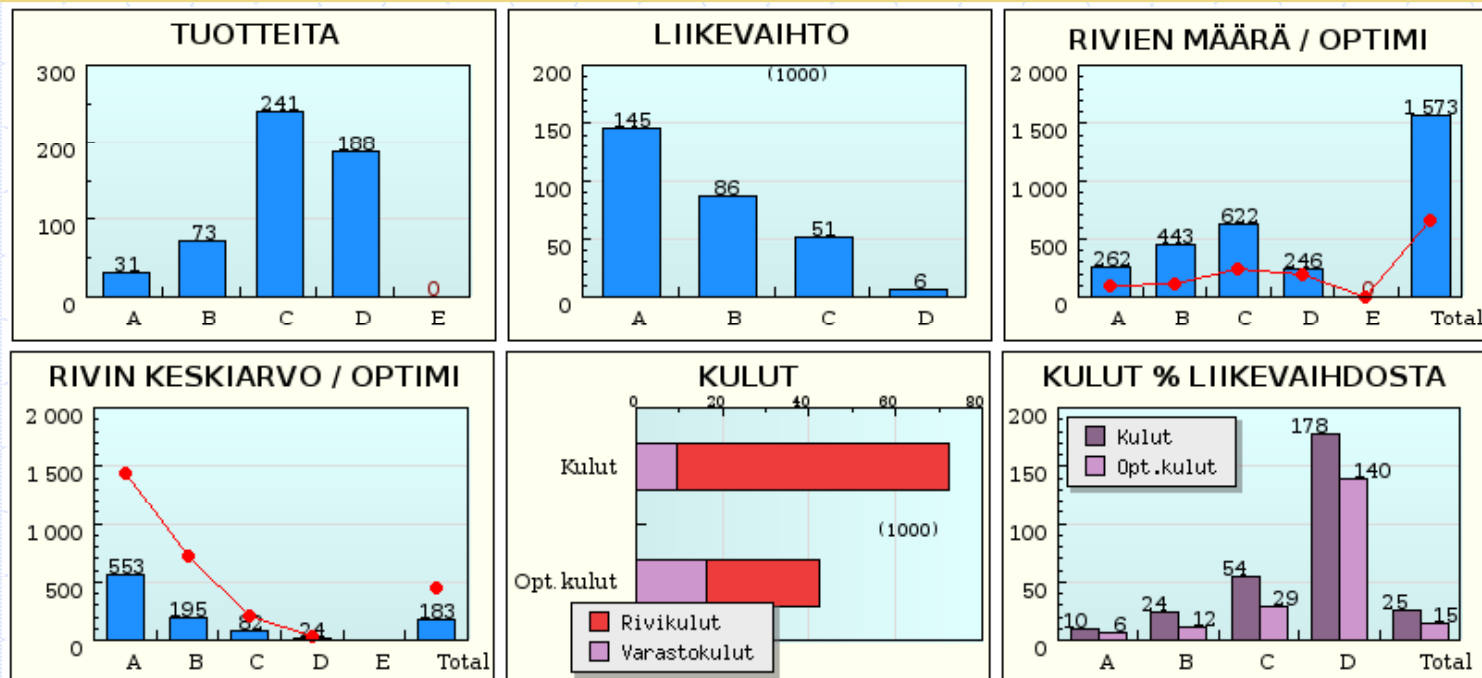
Toimitustapahtumien koon (TrSize-luokkien) raja-arvot [€]		
TrSize1 - yli		2 500
TrSize2	1 000	- 2 500
TrSize3	500	- 1 000
TrSize4	0	- 500
TrSize5 - alle		0



Asiakkaan ostojen tuote-abc luokittelu

Sovellus tekee jokaisen asiakkaan ostoista tuote-abc luokituksen ja antaa asiakasostoista useita yhteenvetoja:

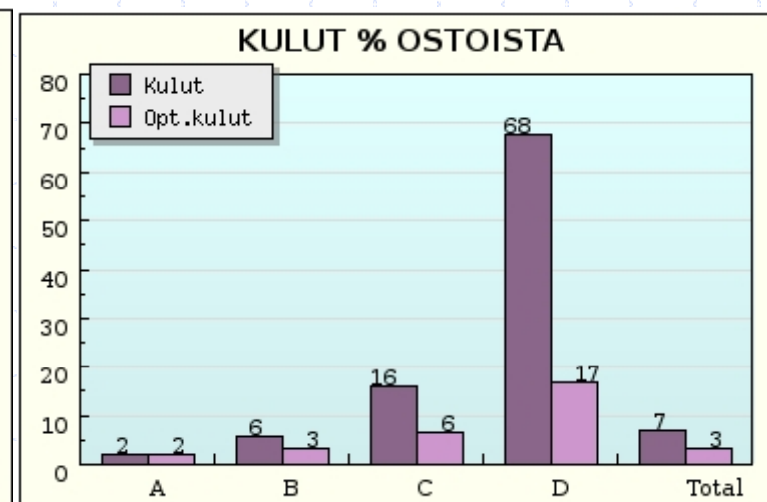
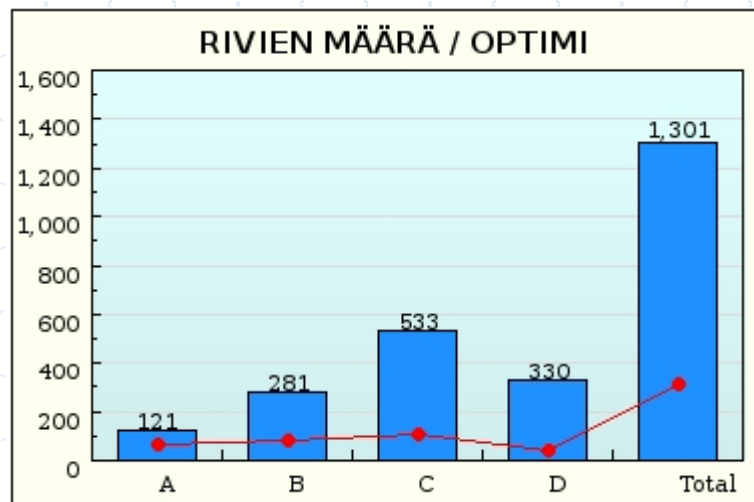
- Asiakkaan optimimäärä ostoeriä on nykyisestä pienempi!
- Tapatumakulujen aleneminen kompensoi varastokasvua.



Ehdotus asiakkaan ostoeriksi

Sovellus laskee kustannusten perusteella optimaaliset koot asiakkaan ostoerille

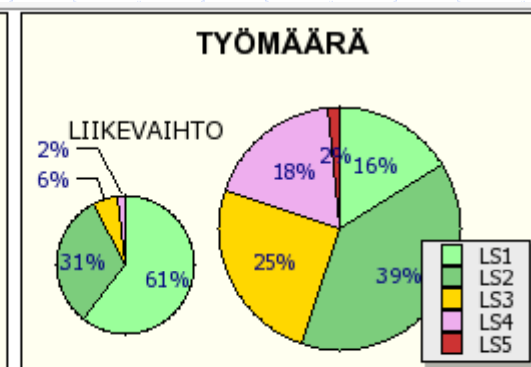
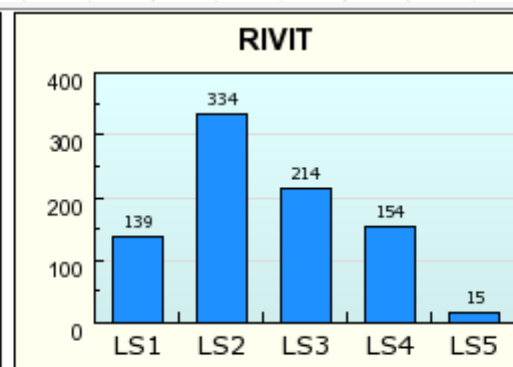
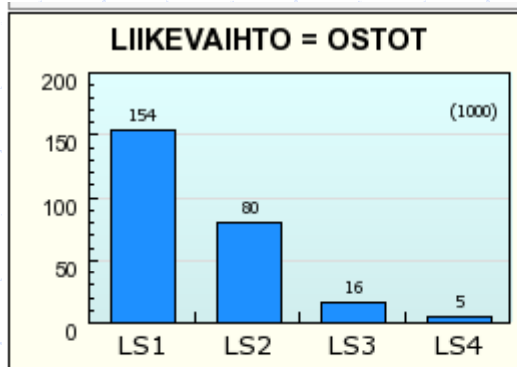
- Asiakas on ostanut optimiin nähden liian pienissä erissä!
- Optimin noudattaminen alentaisi asiakkaan omia kokonaiskustannuksia!



Yhteenvedo ostoerien koon mukaan (LineSize)

Jokaisen asiakkaan ostoja voi tutkia myös tilausrivien koon mukaan (LineSize).
Pienemmät LS2 – LS4 rivit aiheuttavat suhteessa niiden liikevaihtoon enemmän työtä.

Asiakkaan kertaostoerien (LineSize-luokkien ?) raja-arvot [€]		
Line Size1 - yli		500
Line Size2	100	- 500
Line Size3	50	- 100
Line Size4	0	- 50
Line Size5 - alle	0	



Asiakkaan tuotekohtaiset ostoerät

Jokaiselle asiakkaalle tarjotaan näkymä hänen omaan ostohistoriaan. Alla esimerkissä tiedot eri tuotteiden toteutuneiden ja optimaalisten erien koosta.

Product code	Revenue [€]	Quantity	Lines [#] ▼	Opt. lines [#]	EOQ in packages	Minimum order [#]	Line sizes	LS4	LS3	LS2	LS1	Average price [€]
921008	5 607	390	42	7	61	4		0	0	40	0	14,38
367367	3 741	278	42	6	54	4		3	26	13	0	13,46
367383	3 419	255	42	5	51	4		8	24	10	0	13,41
20106	24 112	900	32	14	68	2		0	0	0	31	26,79
920387	19 515	1 026	28	12	86	3		0	1	14	13	19,02
414557	3 009	775	25	5	165	13		7	4	14	0	3,88
20095	9 728	1 357	24	9	161	7		0	1	23	0	7,17
950128	2 263	134	23	5	33	3		2	14	7	0	16,89
20111	10 556	660	22	9	76	4		0	0	20	2	15,99
920668	26 675	897	21	14	65	2		1	0	3	16	29,74

Haluatko liittyä SCM Best Practice käyttäjäksi?

- Demoesityksen mukaiset yhteenvedot voi ottaa nopeasti käyttöön.
- Käyttö on aikasidonnaista. Ei investointikulua. Ei ylläpitoa.
- Perinteisiin tietojärjestelmiin verrattuna käyttö on huippuedullista.
- Tietojen päivitys kannattaa tehdä kuukauden – vuosineljänneksen jaksoissa.
- Sovellus voidaan liittää kaikkiin tietojärjestelmiin.
- Henkilökohtaiset käyttäjätunnukset takaavat turvallisuuden.

Kysy lisää:

Jouni Sakki, tel. +358 50 60828
e-mail: jouni.sakki@jounisakki.fi