

Transcript curs Managementul Transportului

Trainer Cristina Radu

Vom vedea toate modelele diferite de transport, inclusiv aeroportul și aeroportul interurban, și cum diferă acestea. De asemenea, avem un studio unde am analizat o zonă urbană. Vom vorbi despre transport și planificarea creșterii transportului.

Vom vorbi despre transport, costul transportului, costul autobuzelor și costul autobuzelor. Vom discuta tot ce ține de externalizare, indicatori de performanță și aspecte care merg mână în mână cu organizarea. Aici vorbim despre 30.

Plătești, nu? Ai investit deja în modul și există un client care îți cumpără produsul. Sau un cumpărător. De fiecare dată când cumpără produsul tău, acesta este un generator de preț.

Aici aveți un vânzător care deține control administrativ. Aici aveți o companie care consolidează marca dumneavoastră, sau chiar pe a dumneavoastră. Aici aveți un transportator, orice ar fi acesta.

Aici aveți operațiunile pentru vânzarea produselor dumneavoastră. Aici aveți nucleul administrativ al colegilor dumneavoastră care se ocupă de documente.

Aici aveți distribuția, deci ajunge la magazin. Aici aveți coloana vertebrală administrativă a magazinului. Și așa mai departe.

Înainte de asta, aveam prețuri. Investeam 1 euro și, mult timp, acel euro nu ajungea în bancă. De ce este atât de important să fim foarte eficienți înainte de asta, ca să vă putem ajuta cu acel euro, ca să nu crească costurile și ca să putem ajunge în cele din urmă la 2 euro per vânzare de produs?

Vom face asta astăzi. Vom analiza aceste scene și vom vedea ce putem obține din pachetul nostru general. La fel ca, în cele din urmă, atunci când produsele ajung la distribuitor, adică la clientul final, și sunt achiziționate.

Deci poți avea cel mai bun cost. Adică, pe întregul plan logistic, între 35 și 50% din costurile logistice sunt în sectoarele FPMC (Free Moving Consumer Goods - Bunuri de larg consum cu mișcare rapidă). Ce înseamnă FPMC? Știi, va spune cineva. Cine mai este acolo? Bunurile de larg consum cu mișcare rapidă reprezintă produsele pe care le-ai cumpăra în lumea normală.

Proteine. Acestea sunt alimentele care au cea mai mare rată de reînnoire în organism. Fructe, mere.

Toate acestea sunt produse care se consumă foarte repede. Și știi cum știi ce sunt? Sunt vedetele magazinelor din raza ta vizuală. Acestea sunt produse care se consumă în fiecare zi.

Ceea ce face ca ceva să fie eficient este să te ajute, așa cum am discutat anterior, să obții o poziție mai bună. Să analizăm punctele critice. Ineficiența companiei.

Transcript curs Managementul Transportului

Trainer Cristina Radu

Aici vorbim despre cum poți merge de la A la B. Dacă nu ai un produs, trebuie să mergi de la A la B. Dacă mergi de la A la B, poți trece prin Z. Ce se întâmplă cu afacerea ta? Se mărește. Și asta nu înseamnă neapărat că trebuie. Pentru că s-ar putea să nu ai transport direct.

Și poate ar trebui să parcurgeți un continuum, de exemplu. Companiile ineficiente, care trec de la A la B prin C, sunt principalii generatori de valoare. Volatilitatea valorii.

Și aici o să-mi spui că mă costă 2 lei să ajung de la A la B. Transportul, nu? Dacă merg de la A la B, mă costă 2,5 lei. Atât.

Dar, în cele din urmă, în bugetele dumneavoastră, ca să urmăriți cât de bine gestionați costul transportului, veți avea întotdeauna un cost de 2 lei. Costul de 0,5 lei va fi un cost suplimentar, pentru că nu veți putea niciodată să-l influențați. Ce costuri există pe care nu le puteți influența? Așa-numita clauză motorină, fructe conductive, nu? Dacă transportul costă astăzi 6 lei, iar peste o lună devine 7 lei sau 8 lei, nu veți putea influența prețul transportului, nu? La fel cum nu veți putea influența deciziile pe care le ia guvernul Republicii Moldova în ceea ce privește legile, adică veți pierde tariful sau îl veți reduce.

Prin urmare, atunci când vorbim despre costurile de transport, cea mai importantă sau mai eficientă modalitate de a monitoriza cât de bine ați achiziționat transportul este să analizați cât ați plătit pentru transport și costul aviației. Pe de altă parte, există încă o mulțime de costuri legate de aviație, dar, în majoritatea cazurilor, aceste schimbări de 2 până la 2,5 ori apar deoarece, la începutul anului, ne uităm la cât de mult ar trebui să facem transport. Îi întrebăm pe colegii noștri de vânzări: „Cât plănuieți să vindeți anul acesta?” și ei ne vor spune: „Plănuim să vindem 20 de tone de produs pentru întregul an”.

Și apoi ne întoarcem și ne uităm la cât a costat transportul unei tone de produs. Mai întâi adunăm toate costurile. Adunăm aici cât a costat mai întâi în anul precedent, cât a costat finalizarea produsului în anul precedent.

Tot ce înseamnă costul transportului. Când vorbim despre costul transportului, nu includem niciodată costul procuraturii, pentru că este complet separat de costul transportului. Nu este inclus în costul transportului.

Și vă spun de ce. Pentru că nu controlați câte HSC-uri există. Profilul operațional de transport este între 50 și 150 km. Acesta este serviciu peste tot. Ce înseamnă asta? Când vă gândiți la transport, ce tip de transport să alegeți, atunci ideal este să vă gândiți unde doriți să mergeți. Dacă doriți să mergeți în Europa, dacă doriți să mergeți în afara Europei, atunci trebuie să alegeți o distanță între 50 și 1500 km. Cel mai bine este să aveți transport pe rută. Dar dacă vorbim de fixitate, atunci asta înseamnă că marfa va fi facturată de la dvs. și vine la clientul dvs. Nu este ca în cazul navelor care pleacă dintr-un port și ajung în alt port și aveți un alt tip de tarif și vă puteți adapta la acesta. Literatură între 4 și 48 de ore, în funcție de distanță. Capacitate între 24 și 27 de ore. Și niște prețuri aproximative. Acum, despre

Transcript curs Managementul Transportului

Trainer Cristina Radu

componentele plății. Vom vorbi despre faptul că avem toată această zonă a componentelor plății. Cum ați spus, nu avem flotă. Cel mai important lucru este că faptul că nu aveți flotă nu înseamnă că nu știți ce plăți se vor face. Pentru că prima abilitate prin care poți negocia tariful de transport, atunci când vine vorba de o ofertă, este să plătești. Pentru a plăti, trebuie să știi în detaliu cum funcționează componentele peticului. Acestea sunt prețurile pe care transportatorii le încasează atunci când au o mașină, când au șofer, când plătești bani pentru motociclete. Și dacă ai un petic din Moldova în China, iar în Moldova costă 10.000 de dolari. Singura modalitate de a plăti acest tarif este să suni pe cineva și să întrebi cât costă. Pe de altă parte, trebuie să înțelegi ce este în apropierea ta. Spre deosebire de transportul din Kiev, nu vom ști niciodată cât costă transportul în Kiev. Care sunt prețurile pentru acesta. Vom afla când putem plăti transportul în Kiev. Prin urmare, am spus la început că este foarte important să începem cu anul precedent. În anul precedent am plătit pentru mașină. Am plătit pentru următoarea mașină. Preț pe kilogram, pe tunel, pe palet. Cum vrei să faci? Acesta a fost prețul, deci trebuie să știi aceste prețuri. După cum am spus la început, este important să știm dacă suntem mai buni decât ei. Dacă am plătit mai mulți bani pentru transport anul acesta, de ce am plătit mai mult. Bani pentru transport Structura, profilul transportului operațional în Kiev, este de 5.500 de kilometri și la ce mergem în locație Avem un profil între 300 și 3.000 de kilometri Tunel Tunel 100 și 1.000 de kilometri pentru ca acesta să fie eficient Și când spunem eficient, vorbim despre o mașină care poate circula pe drumuri și poate circula și cu tramvaie, dar este mult mai ieftin și mult mai ușor pentru tine să accesezi profilul pe tramvai Există restricții privind durata transportului Vorbim despre distanțe intercontinentale Daewoo ...