

РЕЦЕПТ УСПЕХА ПРОСТ: РАБОТАТЬ!

При разработке бизнес-плана для РП Санкт-Петербурга на 2004 год были определены сомнения в том, что по отдельным направлениям за короткий срок при том же количестве менеджеров (5 человек) увеличатся на 40-50% объемы продаж нашей номенклатуры в Северо-западном Регионе России.

Сейчас позади полугодие и можно уверенно сказать, что темп нашего развития задан жесткий, но правильный. Перегрузки как в барокамере у космонавтов после приземления на Землю. В течение рабочего дня у всего персонала представительства постоянно не хватает времени на решение текущих, оперативных вопросов.

В мае прошлого года даже пришлось «пожертвовать» традиционной выставкой «Энергетика-2004», где «Метран» был постоянным участником.

Поэтому рецепт простой: если хочешь добиться чего-либо в жизни (успеха), необходимо не только много работать, учиться, но и постоянно заниматься организацией своего рабочего места, рабочего времени, принимать новые условия жизни, требования Заказчиков, но при этом, естественно, учитывая в первую очередь интересы своей компании.

Единственное, чего не удалось добиться, это планы продаж «Метран-300 ПР». Анализ показывает, что, имея в Питере под боком двух очень сильных производителей подобного оборудования, таких, как «Взлет» и «Теплоком», необходимо разработать целую программу. В рынок Северо-западного региона необходимо входить сильно (уверено), слабого сразу сомнут и на долгие годы можно забыть о продажах.

В настоящее время внешняя среда для продвижения «Метран-300ПР» созрела. работа проведена большая, но необходима помощь головной компании в части решения организационных вопросов по комплексному подходу при работе с Заказчиком.

Пользуясь возможностью, хотел бы высказать свою точку зрения на решения, которые принимаются в последнее время раз-

личными службами, подразделениями компании в отношении службы продаж.

Складывается такое впечатление, что в данных службах настолько все отлажено, что остается только провести очередной эксперимент в службе продаж, опыта работы в которой у них никогда не было. При этом многие считают своим долгом продемонстрировать свои теоретические познания в области продаж приборной продукции.

Самая же главная, основная задача службы продаж была, есть и будет во все времена – продавать! Причем не все подряд и не абы как.

В настоящее время Заказчики сами хозяева положения: выбирают поставщика, сами диктуют проектным организациям о выборе оборудования (чего раньше не было), от наших тесных контактов с клиентами зависит прогноз продаж, ритмичность платежей, решение возникающих вопросов.

Взять Санкт-Петербургское РП: организовано и приступило к работе с января 2000 года. За 1999 год все отделы реализации ПГ «Метран» продали в Северо-западный регион (с учетом, так модных в то время взаимозачетов) продукции на 6 млн. руб. Вот эта цифра послужила точкой отсчета.

А в 2004 году только за первое полугодие эта цифра увеличена более десяти раз.

Только такой рост может обеспечить стабильность работы компании, выполнение бизнес-плана, плановость в загрузке производства и своевременность выдачи заработной платы, в конце концов, обходясь без кредитной линии.

Условие только одно – помогайте, а не мешайте.

Хотелось бы на предстоящем в начале июля совещании руководителей решить все вопросы с точки зрения здравого смысла, опыта и более бережного отношения к службе продаж.

Свой же коллектив в очередной раз благодарю за очень хорошую работу.

Александр САЛАНГИН,
директор РП
Санкт-Петербурга

С ВНЕДРЕНИЕМ SYTELINE ЛЮДИ НАЧАЛИ ДУМАТЬ

9-11 июня в промышленной группе «Метран» состоялось обследование проекта внедрения корпоративной системы управления SyteLine. Специалисты компании Фронтстеп встречались со многими руководителями «Метрана» и выясняли, что из предусмотренного целевой – бизнес моделью проекта внедрено, какие существуют проблемы, куда дальше предстоит развивать проект SyteLine.

Используя удобный момент, в ходе обследования, я задал один и тот же вопрос: «Что нового, положительного, передового привнес в работу Ваших подразделений SyteLine?». Предлагаю вниманию ответы руководителей предприятий и подразделений, непосредственно принявших участие во внедрении и развитии проекта.

Михаил Воинцев, начальник сборочного производства предприятия «Метран-СМАРТ»: «С внедрением SyteLine снизилось количество ошибок, улучшилась динамика отгрузки готовой продукции».

Сергей Рассохин, директор «Метран-СМАРТ»: «В результате внедрения штрих-кодирования удалось существенно снизить трудоемкость и повысить скорость регистрации производственных операций в системе».

Светлана Судак, начальник ПДО сборочного производства: «С внедрением SyteLine люди начали думать!»

Александр Игнатъев, начальник МОЦ: «Появилась on-line информация о сдаче продукции, улучшилась ритмичность загрузки производства, как следствие, до 95-97% возрос коэффициент исполнения плана».

Надежда Петрик, начальник планово-экономического бюро МОЦ: «Появилась прозрачность информации о затратах на производство ДСЕ, а также возможность быстрого формирования производственных отчетов».

Александр Матвеев, директор по маркетингу и продажам: «Управлять можно тем, что можно измерить. С этой точки зрения SyteLine улучшил уп-

равление процессом отгрузки готовой продукции нашим Заказчиком, позволил службе продаж контролировать процесс выхода приборов из производства, поставить управление запасами на СГП».

Евгений Захаров, директор по экономике и финансам: «С внедрением SyteLine в ПГ «Метран» возникла прозрачность как постоянных, так и переменных затрат. Для меня сейчас затраты как на ладони. Так же следует отметить, что в результате внедрения бизнес-процедур SyteLine, переноса ввода первичной информации на исполнителей, произошло ускорение процесса обработки экономической информации».

Евгений Широков, зам. начальника отдела внешней комплектации: «Повысилась оперативность учета запасов на складах снабжения, а так же возможность увидеть и проанализировать запасы других служб, включая производство».

Александр Герусов, начальник отдела планирования производства: «SyteLine дал системный подход в планировании производства, а также возможность оперативно увидеть потребности для закрытия реальных заказов».

Юрий Яговкин, генеральный директор ЗАО ПГ «Метран»: «SyteLine позволяет видеть реальное исполнение заказов, реальное поступление финансов и их движение, реальное состояние запасов ТМЦ. SyteLine дал возможность принимать оперативные решения без лишних очных совещаний».

Павел БЕЛКИН,
директор по информационным технологиям
ПГ «Метран»