

Organizaciono restrukturiranje? *Znamo kako.*

Koristeći sredstva Evropske Unije, pomogli smo Jež, kompaniju koja se bavi veleprodajom i maloprodajom robe široke potrošnje da postavi novu organizacionu strukturu i postigne bolje poslovne rezultate.



Veleprodaja i maloprodaja robe široke potrošnje, Srbija

Pomogli smo kompaniji Jež, koja se bavi veleprodajom i ima lanac maloprodajnih supermarketa, da poboljša poslovanje svoje maloprodaje. Koristeći usluge iskusnog stručnjaka za maloprodaju, Jež je povećao svoj ukupni promet za 17%, iz asortimana eliminisao preko 4,500 artikala koji su se slabo prodavali, i povećao bruto profit za 56%.

Kompanija je osnovana 1991. godine. Jež se u početku bavio isključivo veleprodajom u regionu zapadne Srbije, a 2012. je počeo da otvara sopstvene maloprodajne objekte.

Usled nedostatka iskustva u maloprodaji, kompanija je naišla na veliki broj problema, kao što su interna organizacija, finansijsko planiranje i razvoj poslovanja uopšte.

Pomogli smo kompaniji Jež da pronađe savetnika koji je analizirao njihovo poslovanje, identifikovao nedostatke, i preneo znanja koja su značajno poboljšala poslovni učinak kompanije:



Reorganizacija poslovanja i uvođenje novih procedura je rezultiralo otvaranjem novih, standardizovanih i efikasnijih prodavnica sa mnogo praktičnijim rasporedom robe.

- Postavio novu organizacionu strukturu sa jasno definisanim opisima poslova, obavezama zaposlenih i hijerarhijom izveštavanja
- Primenio alate za detaljnu analizu, evaluaciju i predviđanje trendova u maloprodaji
- Inicirao novu klasifikaciju robnog asortimana, uz značajne izmene rasporeda robe u prodavnicama
- Eliminirao artikle koji su se slabo prodavali i fokusirao se na one koji se najbolje prodaju.

Kao rezultat poboljšanog asortimana, promet robe je značajno ubrzan što je dovelo do povećanja kako obima prodaje tako i profita. U brojkama, prosečna dnevna prodaja po prodavnici je povećana za 8%.

U poslednjih 12 meseci, zalihe u magacinu veleprodaje su smanjene za neverovatnih 58%, dok je obim prodaje povećan za 27% u poređenju sa istim periodom prošle godine. Ukupne zalihe su smanjene za 43%, što je dovelo do značajnih poboljšanja u operativnoj efikasnosti kompanije.

Danas, kompanija Jež ima preko 250,000 kupaca mesečno. Zahvaljujući boljoj organizacionoj strukturi i uvođenju efikasnijih analitičkih metoda za kreiranje asortimana, Jež je nedavno otvorio još dve nove prodavnice.

Ohrabren ovim uspesima, Jež planira da nastavi razvoj svoje maloprodajne mreže u centralnoj i zapadnoj Srbiji, uz stalna poboljšanja svog poslovanja.

www.ebrd.com/knowhow

Broj kupaca mesečno

250,000

Obim prodaje

+27%

Bruto profit

+56%

Ukupna vrednost projekta

€47,000

Prihodi

+€1.2 miliona

