

Prevádzková dokonalosť

Transform - riešenie vyvinuté PwC
pre transformáciu podnikov, zvýšenie
predaja a zlepšenie prevádzkovej
efektívnosti



Hlavným cieľom prevádzkových manažérov je úspešne naplňať stanovené firemné ciele v oblasti ziskovosti a podnikového rastu. Rozumný prevádzkový manažment prekračuje hranice každodenných požiadaviek na zabezpečenie hladkého chodu firmy a vytvára konkurenčnú výhodu.

Transform - riešenie vyvinuté PwC pre transformáciu podnikov, zvýšenie predaja a zlepšenie prevádzkovej efektívnosti

Transform je komplexné riešenie pre transformačné projekty vyvinuté spoločnosťou PwC, ktoré je overené úspešnými implementáciami na celom svete, vrátane Slovenska. Podstatou tohto nástroja je vyhodnotiť problémy, ktorým firmy čelia, implementovať zmeny do prevádzkových procesov a vypracovať špecifické riešenia, ktoré urýchlia rast s cieľom zvýšiť ziskovosť. Výsledky sa dostavia krátko po implementácii a odzrkadlia sa v skutočných úsporách s priamym dopadom na výkaz ziskov a strát.

Spoločne s vami budeme pracovať na tom, aby sme:

- identifikovali víziu a stanovili ciele,
- určili prioritu identifikovaných problematických oblastí,
- definovali návrhy na zlepšenie a jednotlivé implementačné kroky
- a navrhli projektový plán, ktorý túto zmenu uvedie do reálneho života.

Transformácia so sebou prináša viacero zmien. Náš tím:

- vás bude sprevádzať procesom realizácie a implementácie jednotlivých krokov transformujúcej sa organizácie,
- vyškolí vašich ľudí tak, že budú schopní naďalej udržiavať ciele dosiahnuté zmenou,
- a zavedie monitorovacie mechanizmy na zabezpečenie udržania implementovaných zmien.

Identifikujeme všetky špecifiká a súvislosti medzi podnetmi na zmenu a jednotlivými zložkami zmeny, aby sme tieto zmeny mohli čo najefektívnejšie konsolidovať v organizácii a tým zabezpečiť čo najlepšie, reálne a merateľné výsledky.

PwC rámec pre diagnostiku predaja

1 Stratégia predaja	Posúdenie realizácie podnikateľskej stratégie zodpovednými pracovníkmi obchodného oddelenia – čo je predmetom predaja, ktorým zákazníkom a na ktoré trhy predaj smeruje (zosúladenie predaja s podnikateľskou stratégiou, segmentácia a rozmiestnenie distribučných miest, pokrytie trhu, definovanie ponúkanej hodnoty, ekonomika distribúcie a ceny).
2 Riadenie predaja	Posúdenie riadenia a smerovania predajných aktivít – a prevádzkový model predaja, umožňujúci riadenie (proces predaja, prístup k predaju, riadenie reťazca, prognózovanie predaja, meranie výkonov predaja, plnenie zákonných povinností).
3 Proces predaja	Posúdenie realizácie predajných zámerov – kto čo realizuje (a v akej kvalite). Ako nadväzuje proces predaja na procesy zákazníka (riadenie vzťahov, poznanie potrieb zákazníka, plánovanie odbytu/zákazníkov, identifikovanie príležitostí, zhodnotenie príležitostí, vývoj riešení, úspešnosť uzavretých obchodných prípadov, riadenie vzťahov so zákazníkmi a starostlivosť o zákazníka).
4 Riadenie pracovníkov predaja	Posúdenie štruktúry pracovníkov predajného oddelenia a iniciatív, ktoré majú k dispozícii – aké sú požadované zručnosti, znalosti a schopnosti (stratégia v oblasti talentov, štruktúra organizácie, definícia spôsobilosti, riadenie a získavanie talentov, vzdelávanie, podniková kultúra a odmeňovanie).
5 Riešenia predajných technológií	Nástroje a systémy na podporu predajných zámerov – aké sú a akým spôsobom pridávajú hodnotu pre samotnú organizáciu a zákazníka. (CRM riešenia, predajné portály (online distribučné kanály), riešenia pre integráciu distribučných kanálov, meranie ukazovateľov predaja – KPIs (manažérsky informačný systém).

Príklad transformácie dodávateľského reťazca

1 Diagnostika dodávateľského reťazca	Posúdenie dodávateľského reťazca z pohľadu jeho stupňov, kvalitatívne porovnanie, kvantitatívne porovnanie.
2 Stratégia a integrácia	Analýza globálnej siete, optimalizácia siete, vývoj produktu a integrácia dodávateľského reťazca, riadenie výkonnosti dodávateľského reťazca.
3 Plánovanie	Prognózovanie, plánovanie predaja a činností, rovnováha medzi dopytom a dodávkami, plánovanie kapacít, spoločné plánovanie.
4 Zdroje a obstarávanie	Strategické zabezpečenie zdrojov, riadenie činností, výber dodávateľa a rozvoj vzťahov, riadenie zásob na základe zákazníckych objednávok.
5 Výrobné činnosti	Výrobné stratégie, zvyšovanie produktivity, Lean, Six Sigma, Outsourcing, riadenie predaja podniku a zákazkovej výroby, zavádzanie nového produktu.
6 Riadenie objednávok, logistika a distribúcia	Riadenie objednávok, stratégia logistiky, výber a riadenie poskytovateľa logistických služieb, skladovanie a preprava, integrácia distribučného kanála, reklamácie, riadenie záručných reklamácií, plánovanie zásob náhradných dielov, opravy a vyradenie, riadenie zásob náhradných dielov a distribúcia.

PwC rámec pre diagnostiku predaja sa skladá z viac ako 30 elementov, ktoré vychádzajú z najlepších praktík a poznatkov, na základe ktorých je štruktúrovaný. Pre každý aspekt je definovaný kľúčový obchodný potenciál.

Implementácia trvalej zmeny, ktorá prinesie výsledky do 9 mesiacov

Transform: Projektová mapa



Ako spolupracujeme s klientmi

V rámci projektu budú experti PwC na skvalitňovanie procesov tvoriť jeden tím s vašimi zamestnancami. Cieľ sa určí a dosiahne spoločne, pričom úloha PwC bude spočívať v usmerňovaní, poskytovaní overených postupov, nástrojov a dohľadu, urýchlení procesu implementácie, zmiernení rizík a predchádzaní chybným krokom.

Vďaka tejto štruktúre spoločného riadenia a priamemu zapojeniu vašich zamestnancov, budete schopní udržať poskytnuté riešenia a implementované zmeny aj potom, ako PwC tím odíde z vašej spoločnosti.

Hlavné prínosy

- Priame angažovanie vašich zamestnancov od samého začiatku projektu
- Skutočné úspory s priamym dopadom na tržby
- Naša odmena sa odvíja od výšky úspor, ktoré budú dosiahnuté
- Rýchle dosiahnutie výsledku (3 až 5-krát rýchlejšie v porovnaní s internou realizáciou)
- Kvalitná projektová metodológia a dohľad zo strany PwC
- Minimálne narušenie prevádzky
- Organizácia je sama schopná udržať zmeny
- Spoločný projekt a spoločné riadenie

Referencie projektov implementovaných na Slovensku

Transformácia podniku pôsobiacom v sklárskom priemysle:

- 20%-ný nárast produktivity vďaka 14%-nému zníženiu stavu zamestnancov spolu so skvalitnením výrobných procesov viedli k zníženiu nákladov o 3,1 mil. EUR, čím sa podnik stal druhým najproduktívnejším podnikom na európskom trhu vo svojom odvetví.
- Trvanie projektu: 10 mesiacov.

Zvýšenie efektívnosti predajného oddelenia spoločnosti podnikajúcej v oblasti vývoja a výroby plastov:

- Vďaka riešeniu Transform dosiahla spoločnosť rýchly rast predaja, čo sa prejavilo 15%-ným celkovým zvýšením.
- Trvanie projektu: 9 mesiacov.

Pokračujme v dialógu



Ivo Doležal

Partner

Poradenstvo

Tel.: +421 (0)2 59350 560

Mobil: +421 903 435 979

ivo.dolezal@sk.pwc.com



Pavel Dvornák

Senior manažér

***Prevádzková dokonalosť
(Operational Excellence)***

Tel.: +421 (0)2 59350 519

Mobil: +421 903 422 945

pavel.dvornak@sk.pwc.com

Celosvetová sieť PwC

PwC pomáha organizáciám i jednotlivcom vytvárať tú hodnotu, ktorú hľadajú. Sme sieťou firiem v 157 krajinách s vyše 195 000 pracovníkmi, ktorí robia všetko pre to, aby poskytovali kvalitné audítorské, daňové a poradenské služby. Viac sa dozviete na našej webovej stránke www.pwc.com/sk.

PwC na Slovensku

PwC pôsobí na Slovensku už vyše 20 rokov. V našich kanceláriách v Bratislave a Košiciach pracuje viac ako 400 zamestnancov, ktorí sa starajú o stále sa rozrastajúcu sieť klientov. Vďaka hlbokým odborným znalostiam a bohatým skúsenostiam našich pracovníkov sme si na trhu vybudovali stabilnú pozíciu poskytovateľa profesionálnych služieb na tej najvyššej kvalitatívnej úrovni.

PwC Bratislava

Námestie 1. mája 18, 815 32 Bratislava

Tel.: +421 (0)2 59350 111, Fax: +421 (0)2 59350 222

PwC Košice

Protifašistických bojovníkov 11, 040 01 Košice

Tel.: +421 (0)55 3215 311, Fax: +421 (0)55 3215 322



www.pwc.com/sk

