

Jak poprawić wskaźnik ROTACJI ZAPASÓW?

W pierwszej z serii publikacji napisanych specjalnie dla „Biznesu Ogrodniczego” Neville Stein, konsultant centrów ogrodniczych w Wielkiej Brytanii, omawia znaczenie rotacji zapasów

TEKST: NEVILLE STEIN

TŁUMACZENIE: MARCIN FAJERSKI

Spowolnienie gospodarcze w wielu krajach Europy stało się faktem i przewiduje się, że nieprędko ono ustąpi, ale właściciele centrów ogrodniczych nadal mogą zrobić wiele, aby uniknąć efektów stagnacji biznesowej. W jaki sposób? Należy rozważyć tu takie rozwiązanie, które pozwoli utrzymać rotację zamówionego asortymentu na wysokim

poziomie i zredukuje potrzebę pobierania krótkoterminowych i bardzo kosztownych kredytów. W czasach dobrobytu rotacja zapasów jest ważna, a w czasach kryzysu ma znaczenie fundamentalne.

CZYM JEST ROTACJA ZAPASÓW?

Powszechnie przyjęta definicja terminu rotacji zapasów mówi o „całkowitej wartości zapasów sprzedanych w przeciągu roku, podzielonych przez średnią wartość dóbr w magazynie”. Innymi słowy, wskaźnik ten mierzy, ile razy zgromadzone zapasy towaru uszczuplają się (i naturalnie są zastępowane innym asortymentem) w ciągu roku sprzedażowego. W typowych angielskich centrach ogrodniczych jednostka rotacji zapasów, biorąc pod uwagę wszystkie pozycje asortymentowe, utrzymuje się pomiędzy wartościami 2 i 7. Oczywiście, trzeba uwzględnić, iż rotacja będzie wyższa

w odniesieniu do roślin jednorocznych niż w stosunku do dużych okazów roślin egzotycznych, które sprzedają się słabiej.

Przyjmijmy, że roczna rotacja zapasów w centrum ogrodniczym ma wartość 5 – dla większości ogrodniczych placówek detalicznych to naprawdę dobry wynik. Ale co on naprawdę oznacza? Jeśli podzielimy roczny wskaźnik rotacji towaru przez liczbę dni w roku, otrzymamy wynik mówiący nam, jak długo zapasy pozostają na stanie centrum ogrodniczego, zanim zostaną sprzedane. W przypadku sklepu, którego wskaźnik rotacji zapasów ma wartość 5, dowiemy się, że towary pozostają na stanie centrum ogrodniczego przez 73 dni, nim zostaną zakupione przez konsumentów (ten okres to tzw. stock holding period). Oczywiście, sposoby merchandisingu podczas organizowanych wyprzedaży dają różne wyniki. Wiadomo też, że większa liczba wystawionych pozycji asortymentowych w dziale oraz produkty w obniżonych cenach zawsze będą lepiej rotowały niż droższe towary. Jednak to całkowity wskaźnik rotacji towarów, będący średnią wskaźników wśród wszystkich ekspozycji, ma podstawowe znaczenie dla prosperity biznesu.

Obliczanie wskaźnika rotacji zapasów

Wskaźnik rotacji zapasów pozwala ocenić efektywność gospodarowania zapasami przez centrum ogrodnicze

Wskaźnik rotacji zapasów = koszt sprzedaży/ przeciętny stan zapasów

Wskaźnik cyklu zapasów = przeciętny stan zapasów/ koszty sprzedaży x liczba dni badanego okresu

Aby obliczyć te wskaźniki w skali roku, należy sporządzić bilans zysków i strat



Nowość
firmy
Hollas

AQUA
Save

MULCZ DEKORACYJNY

- opakowanie 80 L
- lakierowane,
półprzezroczyste worki
- wysoka jakość
- trwały kolor



www.hollas.pl



80 L

NOWOŚĆ
2011



DLACZEGO TO TAK ISTOTNE?

To prosty rachunek – im wyższy jest wskaźnik rotacji zapasów, tym lepsze wyniki handlowe osiąga sprzedawca. Dla dalszego zarządzania funduszami w handlu detalicznym wysoki poziom rotacji zmagazynowanych towarów ma kluczowe znaczenie. Za przykład posłużyć nam tu może wskaźnik utrzymujący się na poziomie 5, który oznacza, że zamówiony towar pozostaje w magazynie przez 73 dni, zanim zostanie zakupiony. Wielu dostawców wymaga, aby płatności za dokonane zamówienia były realizowane w przeciągu 30 dni, co sprawia, że właściciele placówek muszą płacić za dostawę produktów, których jeszcze nie sprzedali. Dlatego korzystają z wysokooprocentowanych pożyczek bankowych, by nie zalegać z opłatami. Aby zapłacić dostawcom za zamówienia 60 dni po wystawieniu faktury, bez zaciągania kredytów, należy po prostu zatroszczyć się o to, by wskaźnik rotacji zapasów wynosił nieco powyżej liczby 6.

Warto dodać, że poza osiągnięciem wyższej rotacji zapasów zredukowanie potrzeby zaciągania kredytów niesie ze sobą także inne korzyści. W placówce

7 rad Neville'a Steina, jak poprawić wyniki rotacji zapasów:

1. Znajdź najlepiej sprzedające się produkty i połóż większy nacisk na ich promocję.
2. Zamawiaj towar w mniejszych ilościach, lecz częściej.
3. Nie zamawiaj na zapas – jeśli dopiero przeceny poskutkowały w sprzedaży, szukaj innych produktów.
4. Częste zmiany asortymentowe zapewniają wysoką sprzedaż.
5. Zwiększ przepustowość magazynu.
6. Ogranicz wybór oferowanych produktów na danej półce. Sprawdź, czy potrzebujesz rozszerzonej oferty w każdej kategorii produktów.
7. Jeśli dany towar nie sprzedaje się, zaproponuj ceny dyskontowe.

łatwiej jest zachować porządek, a częste zmiany asortymentowe przyciągają do centrum ogrodniczego większą liczbę klientów, co z kolei napędza sprzedaż.

Trzeba jednak uwzględnić utrudnienia związane z wysokim wskaźnikiem rotacji zapasów. Częstsze zamówienia nakładają na detalistów wyższe koszty utrzymania magazynu i obowiązek zatrudnienia odpowiedniej liczby pracowników do rozładunku towarów. Wysoki poziom rotacji wiąże się też z większym nakładem pracy przy księgowaniu zamówień. Dla niektórych detalistów największym problemem mogą stać się deficyty w zaopatrzeniu. Należy jednak mieć na uwadze, iż korzyści płynące z szybszej rotacji asortymentu są o wiele większe niż niedogodności.

JAK OSIĄGNĄĆ SUKCES?

Najprostszym rozwiązaniem jest redukcja cen, która co prawda stymuluje popyt, ale przyczynia się także do spadku zysków i obniżenia dochodowości handlu detalicznego. Właściciele niezależnych placówek znaleźli więc inny środek na osiągnięcie lepszej rotacji zapasów bez szkody dla zysków. Jak tego dokonać?

Ograniczenie asortymentu na półkach do pozycji najlepiej rotujących stanowi klasyczny i nadal bardzo skuteczny sposób na poprawienie rotacji zapasów. Trzeba jednak uważać! Konsumenti często kierują swoje kroki do centrów ogrodniczych, bo te oferują duży wybór produktów, więc ograniczenie asortymentu wiąże się z odpływem części klientów.

Innym rozwiązaniem jest wystawienie najlepiej sprzedających się towarów w najbardziej ruchliwych i najlepiej widocznych punktach placówki, a tych produktów, które są rzadziej kupowane – na niższych półkach.

Częstsze organizowanie promocji „2 w cenie 1” również zapewnia wyższy wskaźnik rotacji zapasów, tak jak i zmiany lokalizacji określonych pozycji asortymentowych na terenie placówki. Jeśli dany towar nie sprzedaje się, przeniesienie go do innego działu lub zmiana jego położenia może symulować popularność produktu i napędzać sprzedaż. Ponadto przestawienie tylko 10 proc. towarów w inne miejsce na terenie obiektu handlowego sprawia, że zmienia się wizerunek całej placówki. Zdarza się jednak, że tylko zaproponowanie dyskontowych cen pozwoli danemu produktowi znaleźć swoich nabywców. Częstokroć zalegające pozycje asortymentowe zabierają tylko cenne miejsce, które mogłyby zająć towary lepiej rotujące. Zatem jeśli dany artykuł nie rotuje, należy pozbyć się go jak najszybciej z półek, proponując atrakcyjną cenę, a następnie usuwając go z oferty.

Dbanie o rotację towaru to jedno z najważniejszych pryncypiów handlu detalicznego, które w istotny sposób wpływa na dochodowość biznesu. Pamiętajmy, że wysoki wskaźnik rotacji zapasów, nowe i świeże okazy roślin zawsze będą motorem napędowym centrów ogrodniczych, wpływającym na ich postrzeganie tak w sezonie, jak i poza nim. ▸



Wskaźnik rotacji zapasów znacząco wpływa na prosperity centrum ogrodniczego