



FRANCA IMPLEMENTON NJË PROÇES MË EFIKAS TË POROSITJES SË PRODUKTEVE (ORDER TO CASH)



L'Oréal Group është një lider ndërkombëtar në fushën e kozmetikës. Ndahet në disa sektorë:

- Produkte profesionale
- Produkte të përgjithshme për masën
- Produkte luksi
- Kozmetikë
- Produkte trupi

Me një eksperiencë një shekullore në kozmetikë L'Oréal tashmë gjendet në 130 shtete me 66,600 punëtorë. Me 23 marka ndërkombëtare, në 2010 kompania kishte dhënë 612 patenta dhe kishte 19.5 miliardë EURO shitje të konsoliduara.

STRATEGJIA E PËRDORIMIT TË STANDARDEVE GS1 PËR PROÇESIN E POROSITJES DHE SHITJES SË PRODUKTEVE

Që në 1993, filloi të përdorte mesazhet (ORDERS) për blerjet me porosi me disa klientë në mënyrë që të zëvendësonte marrjen manuale të porosive, e cila kishte risqe të mëdha gabimi dhe kostoje menaxhimi. Mesazhet ORDERS u përdorën nga të gjithë klientët që kishin shërbimin EDI (Electronic Data Interchange). Strategjia ishte e tillë që të përdorej një mesazh unik, të cilin çdo klient mund ta transmetonte dhe mund të merrte informacion të ndryshëm. Duke përfshirë nevojat e shitësve për një standard të përbashkët, implementimi i mesazheve ishte shumë më i shpejtë.

Këshilla elektronike e shpërndarjes (Electronic Despatch Advice DESADV) u zhvillua dhe u shkëmbye shpejt me shitësit për të transmetuar automatikisht të gjitha të dhënat e gjurmueshmërisë në lidhje me artikujt e dërguar.

Shkëmbimi i faturave elektronike (INVOIC) filloi në vitin 1998. Vlera u shtua duke hequr shërbimin e postës, arkivimin fizik dhe rivendosjen e të dhënave nga faturat e letrës. Implementimi i një zinxhiri furnizimi pa përdorimin e letrave nuk kontriboi vetëm në një zhvillim të qëndrueshëm, por do të ndikonte në të gjitha fushat financiare siç ishin faturat e furnizuesve. Mesazhet e shumëfishta të porosive të transportit (IFCSUM) dhe status i transportit (IFTSTA) janë përdorur që në vitin 2005 nëpërmjet transportuesve EDI. Sot L'Oréal Group dëshiron të vazhdojë këtë rrugë në mënyrë që të ketë të dhëna në kohë reale për lëvizjet fizike të të gjitha shpërndarjeve të produkteve, pavarësisht mjeteve të transportit.



L'ORÉAL

Me përdorimin e mesazheve EDI për procesin nga shitja deri te pagesa, L'Oréal filloi shkëmbimin e të dhënave të sinkronizuara të produktit nëpërmjet Rrjetit Global Të Sinkronizimit të të Dhënave (GDSN). Sistemi i menaxhimit të një database të sinkronizuar mundëson një proces të standardizuar dhe të sigurt të shpërndarjes së të dhënave, i cili synon radhitjen e të dhënave. Ky proces ka rritur kapacitetin e njësive tregtare për shpërndarjen e informacionit të besueshëm dhe cilësor të produkteve dhe ka përshpejtuar ndjeshëm rrjedhën e informacionit duke i lejuar L'Oréal në Francë që të reagojë më shpejt në ofertat promovionale.

HAPAT E MËTEJSHME

L'Oréal Group dëshiron të implementojë Order to Cash në të gjitha dokumentat e shkëmbyera në zinxhirin e furnizimit në mënyrë që të rrisë produktivitetin në menaxhimin e njërive të saj, që ti përgjigjet më mirë nevojave të klientëve dhe të sigurojë cilësi për informacionet e nevojshme. Në mënyrë që të lidhë shkëmbimet, L'Oréal do të kërkojë njohjen e marrjes së mallrave (RECADV) nëpërmjet shërbimit EDI që të mund të informohet automatikisht për marrjen në rregull të mallrave dhe në të kundërt detaje e linjës së mosmarrveshjes. Më tej L'Oréal kërkon një lajmërim të pagesës (REMADV) për të lejuar siguri për njësitë e kontabilitetit nëpërmjet pajtimit automatik të faturës dhe lajmërimit të pagesës.



PËRFITIMET E NJË ZINXHIRI FURNIZIMI PA SHKRESA NË LETËR

L'Oréal kuptoi që EDI ishte komponent kyç për marrëdhëniet me klientët, sepse është një burim besimi dhe kohe të fituar, pavarësisht sasisë së informacionit të shkëmbyer.

EDI mundësoi përdorimin e një procesi logjistik, i cili është shumë i vështirë pa një mesazh automatik të standardizuar si GPA (inventar e bashkë-menaxhuar). Shitësit automatikisht i transmetojnë L'Oréal të dhëna të produkteve që dalin, nëpërmjet një mesazhi standard të gjendjes së inventarit, i cili furnizon një mjet të llogaritjes së rifurnizimit.

Implementimi i këtij procesi logjistik është për:

- * **Reduktimin** e mallrave stok nëpër dyqane
- * **Parashikimin** e qarkullimit të mallrave
- * **Optimizimin** e ngarkesave të kamionëve

METODAT E PËRDORURA

- * Krijimi i një EDI që menaxhon :
 - Menaxhon incidentet
 - Menaxhon të dhënat e nevojshme për qarkullim
 - Pjesëmarrje në zhvillimin e standardeve
 - Trajnimin e përdoruesve të brendshëm
 - Kontrollin e shkëmbimeve (treguesit, alarme)
- * Promovimi i zhvillimit të brendshëm me qendrat e menaxhimit dhe operimit.
- * Vlerësimi i kthimit të investimit lidhur me Standardet GS1. Mesazhet përdoren sipas fitimit të brendshëm, klienteleës dhe përfitimeve në marrëdhëniet tregtare. Analizat paraprake mundësojnë:
 - Matjen e kontributit të mesazheve
 - Përfshirjen e ndikimeve pozitive
 - Parashikimin e problemeve dhe incidenteve

* Krijimi i një rruge globale përpara me klientët. EDI nuk është vetëm një mënyrë për të reduktuar përdorimin e shkresave të letrës por gjithashtu mundëson bashkëpunim dhe transparencë mes industrisë dhe tregut – duke i lejuar që ti përgjigjen kërkesave të konsumatorëve (psh. Gjurmueshmëria, informacioni mbi produktin).



* Përfshirja e aktorëve të rinj në mënyrë që të sigurohet shkëmbim informacioni nëpër zinxhirin e furnizimit (transportuesit, bankat etj)

PENGESAT E HASURA

Disa nga pengesat e hasura në implementimin e EDI përfshin:

* Mesazhet të paharmonizuara duke e bërë implementimin më kompleks për shkak të adaptimeve të shumëfishta specifike.

* Kalimin e shkëmbimeve EDI me partner të “kutisë së zezë” në fillimet e implementimit deri në proceset e integruara në funksionet operative dhe vendimmarrëse.

* Zgjidhjet teknike kërkojnë kohë për të integruar standardet GS1.

L'OREAL SOT

Shkëmbimet EDI janë zbatuar duke përfshirë:

- * 87% të shitjeve me porosi realizohen elektronikisht me EDI.
- * 78% të shitjeve shoqërohen me këshilla elektronike të shpërndarjes.
- * 47% të shitjeve shoqërohen me fatura elektronike.

