

Автоматизация NPD и NPL.id

Возможности системы

1. Управление процессом развития товарных категорий

- 1.1. Подготовка разделов в информационной системе NPD и NPL
- 1.2. Создание подразделов
 - 1.2.1. Стратегии развития ассортимента по товарным категориям

Стратегия по товарным категориям

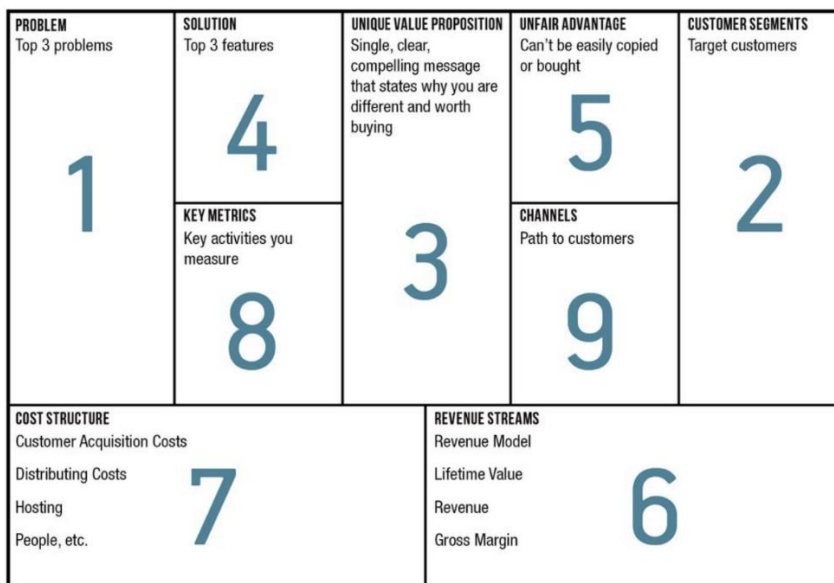
№	Товарная категория	Стратегия
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		

1.2.2. План разработки и запуска нового ассортимента

План Разработки Нового Продукта

№	Товарная Категория	Наименование продукта	Характеристика	Срок начала	Срок окончания	Ответственный
1						
2						
3						
4						
5						
N						

1.2.3. Lean Canvas по каждому новому продукту – генерация идей, скрининг, бизнес-анализ



1.2.4. Разработка нового продукта

Разработка продукта

№	Товарная Категория	Срок начала	Срок окончания	Ответственный
1	Описание характеристик продукта согласно Lean Canvas			
2	Поиск 3-х и более альтернатив продукта и поставщиков			
3	Проведение переговоров с поставщиками			
4	Сравнительный анализ альтернатив и утверждение ТЭО			
5	Заключение договора и получение всей необходимой документации			
6	Поставка минимальной тестовой партии			
7	Получение необходимых рекламных материалов			
8	Предоставление полной информации о продукте по всем каналам коммуникаций			
9	Внедрение необходимого бизнес-процесса продажи и сервиса по продукту			

1.2.5. Тестирование

Тестирование продукта

№	Товарная Категория	Срок начала	Срок окончания	Ответственный
1	Определение KPI и сроков успешного тестирования согласно Lean Canvas			
2	Обеспечение необходимых остатков на складе согласно KPI и сроков тестирования и формирование ценообразования			
3	Обучение персонала и постановка планов			
4	Разработка и внедрение программы продвижения			
5	Обеспечение offline+online презентаций продукта			
6	Подведение промежуточных итогов			
7	Разработка и внедрение корректировочных действий			
8	Подготовка и утверждение Отчета по итогам тестирования			
9	Принятие решений о включении в Стандартную матрицу продаж			
10	Внедрение продукта в стандартные бизнес-процессы			

1.2.6. Запуск продукта

Launch

№	Товарная Категория	Срок начала	Срок окончания	Ответственный
1	Разработка и утверждение годового плана продаж продукта			
2	Подготовка и утверждение годового плана закупок			
3	Создание и внедрение годовой программы обучения			
4	Разработка и внедрение годового Маркетингового календаря по продукту			
5	Создание и внедрение программы мерчендайзинга продукта			
6	Обеспечение постоянного наличия товар согласно плана закупок, ежемесячная корректировка план закупок			
7	Контроль выполнения планов менеджерами			
8	Внедрение необходимого сервиса по продукту			
9	Подготовка и утверждение ежемесячного отчета по выполнению годового плана продаж			
10	Принятие решений по улучшению продукта			

2. Функциональная визуализация NPD и NPL

- 2.1. Систематизация алгоритма управления бизнес-процессом NPD, NPL
- 2.2. Взаимосвязь перехода по конкретному продукту от одного этапа(подраздела) к другому через гиперссылки
- 2.3. Удобный пользовательский интерфейс через графическое/табличное представление процесса
- 2.4. Прозрачная система управления процессами NPD, NPL от генерального директора до специалиста
- 2.5. Наличие файловых папок по подразделам, позволяющая создавать единую базу данных по разработке и запуску новых продуктов для дальнейшего использования различными функциональными подразделениями, в том числе архивизация каждого процесса