

БИЗНЕС-ПРОЦЕСС ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ВЕНДИНГОВОЙ КОМПАНИИ

Белых Н.Н

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Ивашутин А.Л.

Вендинговый бизнес – это деятельность, основанная на продаже товаров и услуг с помощью торговых автоматов. Сегодня вендинг развивается в качестве одного из альтернативных каналов розничной продажи. Практика показывает, что торговля через автоматы является высокодоходным, рентабельным и быстрокупаемым бизнесом. Это относительно новая, незанятая ниша бизнеса в Республики Беларусь.

Самым распространенным видом вендингового бизнеса является продажа кофе, напитков, снеков и игрушек через торговые аппараты. Торговые автоматы могут применяться и при продаже услуг, например, при использовании массажных кресел.

Преимущество вендинга заключается в довольно простой организации и участии в бизнесе минимального количества человек: предприниматель, бухгалтер, специалист по обслуживанию торговых автоматов, водитель. Если предприниматель имеет небольшое число торговых автоматов, то при наличии определенных навыков он может взять все эти функции на себя, что значительно снизит расходы по заработной плате, а также обеспечит независимость от человеческого фактора.

Рассмотреть организацию работы вендинговой компании можно с использованием схемы бизнес-процесса. В бизнес-процессе отражается основная бизнес-идея: как организовать работу вендинговой компании, чтобы сформировать положительный для предприятия денежный поток, т.е получить прибыль. На рисунке 1 в качестве примера приведен бизнес-процесс работы вендинговой компании, специализирующейся на продаже кофейных напитков и снековой продукции.

В этой схеме владелец бизнеса является директором: его основная задача заключается в анализе и выборе наиболее оптимальных и выгодных для предприятия оптовых поставщиков товаров. В случае принятия решения о сотрудничестве директор и поставщик согласовывают и подписывают договор на приобретение продукции, после чего товар приходит на склад предприятия.

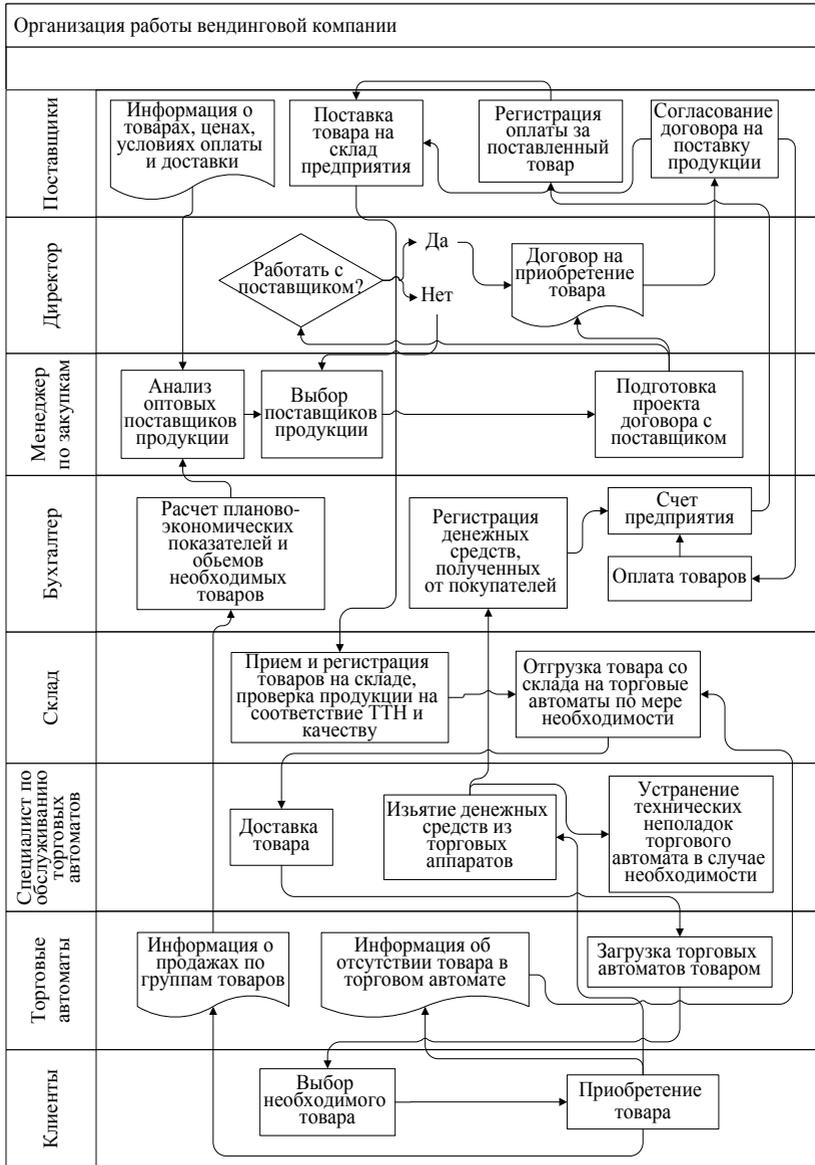


Рис. 1 – Бизнес-процесс работы вендинговой компании

Анализ оптовых поставщиков и их выбор, а также запрос на поставку осуществляет менеджер по закупкам. Его задача состоит в том, чтобы составить и подготовить проект договора и передать его директору. Стоит отметить, что менеджер по закупкам не является обязательным звеном в вендинговой компании, его обязанности может исполнять директор.

Задача бухгалтера состоит в оплате поставщику за приобретенные товары со счета предприятия, ведении бухгалтерского учета предприятия, а также осуществлении финансового контроля и отчетности предприятия, что позволит принимать управленческие решения, которые обеспечат прибыль предприятию.

На складе предприятия ведется учет товаров, приобретенных у поставщиков, продукция проверяется на соответствие товарно-транспортным накладным, а также происходит отгрузка товаров для торговых автоматов по мере необходимости.

В обязанности специалиста по обслуживанию торговых автоматов входит их загрузка товаром, устранение технических неполадок, а также изъятие выручки из аппаратов и предоставление выручки бухгалтеру.

Клиенты приобретают необходимый им товар. Впоследствии происходит фиксация продажи товара посредством кассового аппарата. Также в аппарат можно установить GSM-датчик, сигнал которого оповестит специалиста по обслуживанию о неисправностях торгового автомата, отсутствии товара или переполнении денежного ящика аппарата.

Важной составляющей процесса является информация о продажах по группам товаров, позволяющая проанализировать уровень спроса на товары и принять решения о необходимости изменения ассортиментной политики предприятия.