

НОЯБРЬ 2014

DELIVERY-INFORM

РЕГИСТРАЦИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ В
ТАМОЖНЕ

СТР. 24

ВСЕ НА БОРТ

СТР. 22

МОРАЛЬНАЯ
СОСТАВЛЯЮЩАЯ
БИЗНЕСА

СТР. 8

ТЕМА НОМЕРА

ДОСТАВКА ГРУЗОВ

В АР КРЫМ

НОВЫЕ РЕАЛИИ



ЗЛАГОДА

ВАША СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ



МЫ СТРЕМИМСЯ
БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМИ
КАК **БИЗНЕСУ**, ТАК И КАЖДОМУ
ОТДЕЛЬНОМУ **КЛИЕНТУ**



ЗЛАГОДА
ВАША СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Украина, г. Киев
ул. Горького, 14 «Б»
тел.: (044) 289-82-50, 289-82-51
e-mail: zlagoda@zlagoda.ua

WWW.ZLAGODA.UA



СОДЕРЖАНИЕ

- 4 Слово редактора**
- 5 Новости компании**
Крым, новые склады, страхование, подарки
- 7 Бизнес в украинских реалиях**
Преодолевая трудности и доказывая социальную ответственность перед обществом
Лакатош Е.С. генеральный директор
- 8 Моральная составляющая бизнеса**
Опыт программы «Ответственный Бизнес»
Кожухина О.В. PR- менеджер
- 9 Америку открывают в октябре**
Успеть за 72 часа
Бобров А.В. менеджер ВЭД
- 10 Yammer**
Покупка за \$1.2 млрд.
Гришина Е.Н. руководитель отдела маркетинга
- 12 Офис 365**
По дороге с облаками
Попов В.Ю. архитектор IT-решений
- 16 Репутация под прицелом**
Диалог с бизнес-другом
Кораблева Е.В. начальник отдела стандартизации и качества
- 18 Доставка в Крым**
Игра по правилам и ...
Ивасив А.В. заместитель председателя совета директоров
- 20 Партнер в страховании**
Злагода. Интервью с заместителем генерального директора
Шпудаловым А.В.
- 22 Все на борт**
Обзор упаковки
Самарина Е.С. исполнительный директор
- 23 Рубрика Закон**
- 24 Рубрика Таможня**
- 25 Рубрика Интересно**



стр. 20



стр. 7



стр. 24



стр. 12



стр. 18



Анонс следующего номера
Тема номера — Ответственный бизнес
Результаты периода
 Лакатош Е.С. генеральный директор
10 грехов менеджера по продажам
 Растрепин Ю.А. руководитель отдела продаж и развития
Заклятая дружба маркетинга и продаж
 Гришина Е.Н. руководитель отдела маркетинга
Help Desk
 Попов В.Ю. архитектор IT-решений

Наркотики? Алкоголь? Бокс?
Исповедь сотрудника горячей линии
 Кораблева Е.В. начальник отдела стандартизации и качества
Крылья «Деливери»
 Бобров А.В. менеджер ВЭД
Ответственный бизнес.
 Совместный проект УСПП и «Деливери»
Интервью – Костюшко К.В. и Ивасив А.В. Ответственный бизнес.
Интервью – Василий Вирастюк

СЛОВО РЕДАКТОРА



С момента выхода последнего номера нашей корпоративной газеты произошла масса событий как на нашем предприятии, так и в нашей стране в целом. Еще год назад мы ставили перед собой другие цели и по-другому расставляли приоритеты. Жизнь многих людей изменилась, у кого-то в лучшую сторону, а у кого-то и наоборот. Но какие бы перемены с нами не происходили, всегда необходимо использовать их для движения вперед и получения новых результатов, достижения новых целей.

Перемены коснулись и нашего корпоративного издания. Новый выпуск газеты будет отличаться от всех прошлых номеров, в первую очередь, более предметной — отраслевой — направленностью. Мы станем больше внимания уделять инновациям в логистике, и особое внимание будем уделять мнениям различных экспертов в логистической и связанных с ней отраслях экономики.

И в качестве напутствия хочу сказать: что бы не происходило в нашей жизни и работе, никогда не опускайте рук и используйте любые перемены для изменения самих себя в лучшую сторону.

ИВАСИВ А.В.



Исполнительный департамент

Центр обучения

Внесены изменения в структуру обучения. За уровень знаний персонала в представительствах будут отвечать региональные менеджеры отдела обучения. Предполагается, что предложенная стратегия даст наглядный результат уже в начале 2015 года.

Сервис

Возобновлено проведение маркетингового исследования «Тайный покупатель» в представительствах компании. Методика показала положительную динамику по улучшению уровня сервиса «на местах».



IT-департамент

«Деливери» стала использовать Office 365, тем самым подтвердив переход на «облачные» технологии. Продолжение читайте на с. 12.

Транспортный отдел

На 24 часа (!) сокращаются сроки отправки груза из Мелитополя в направлении Киева и Киевской области, Умани, Черкасс, Гайсина, Золотоноши, Звенигородки, Корсунь-Шевченковского и Смелы.

ВЭД

Компания активно развивает новые международные направления: в октябре были освоены автоперевозки в Российскую Федерацию, доставки по морю из Китая, автодоставки из Турции, авиационные перевозки в любую страну мира.

22 октября проведена первая тесовая доставка груза «до двери» из Нью-Йорка в Киев, которая заняла 72 часа. Авиaperевозка груза из США стала возможной благодаря контракту, заключённому с американской службой доставки Rapid Logistics Corporation. В ближайшие месяцы «Деливери» также сможет доставлять покупки с Amazon и eBay благодаря интеграции IT-систем компаний.

Разработана система доставки грузов в АР Крым для физических и юридических лиц, также детализирован список товаров, не допускаемых к отправке.

Департамент безопасности

30-40% процентов клиентов целенаправленно указывают заниженную оценочную стоимость груза. При возникновении страхового случая возмещение осуществляется в пределах указанной в декларации суммы. Служба безопасности рекомендует: указывайте реальную стоимость своего груза!



Коммерческий департамент

Открылись 6 новых представительств на территории Украины в городах Балта (Одесская обл.), Бровары (Киевская обл.), Жёлтые Воды (Днепропетровская обл.), Костополь (Ровненская обл.), Новомосковск (Днепропетровская обл.), Скадовск (Херсонская обл.).

В ноябре запланировано открытие филиалов компании в городах Изюм (Харьковская обл.), Золотоноша (Черкасская обл.), Светловодск (Кировоградская обл.).



Продажи

Специалисты компании выступили с докладом в рамках генерального партнёрства 3-ей Всеукраинской мастер-сессии «LogisticMaster-2014», посвящённой разработке оптимальной схемы внутренних и международных поставок в нынешних условиях рынка.



Маркетинг

С 16 сентября по 16 октября в представительстве Харьков-10 прошла акция для клиентов «ЗаВантаж Удачу!». За весь период активности было разыграно 26 ежедневных призов, среди которых – термосы, зонты, сумки для документов и автомобильные подушки. 17 октября определился счастливый победитель, который увёз в Харьков новенькую кофеварку De'Longhi.

Значительный интерес к харьковской акции способствовал принятию решения о проведении активностей в других городах. С 3 ноября «ЗаВантаж Удачу!» будет запущена в Костополе (Ровненская обл.), Новомосковске (Днепропетровская обл.) и Скадовске (Херсонская обл.). Ежедневные розыгрыши в этих представительствах принесут ценные призы зарегистрированным клиентам «Деливери», а финальный розыгрыш 3 декабря осчастливит сразу троих победителей.

ООК

В октябре компания внедрила разработанный ранее реестр на забор/доставку груза, который клиент заполняет заранее. Благодаря этому нововведению максимально оптимизировался контроль доставки как со стороны специалистов, так и со стороны заказчиков услуг.



Страховка

Страхование груза за последний квартал увеличилось на 34%. Общая тенденция склоняется к тому, что клиенты более ответственно подходят к гарантии сохранности своих доставок.





Рубрика:
Бизнес
Текст:
Лакатош Е.С.
Генеральный директор

БИЗНЕС В УКРАИНСКИХ РЕАЛИЯХ: ВРЕМЯ БЫТЬ ОТВЕТСТВЕННЫМИ!

Последние несколько месяцев стали для «Деливери» тем временем, когда мы не только смело преодолевали трудности, с которыми столкнулось большинство компаний рынка, но и доказывали свою социальную ответственность перед обществом.

С первого дня после временной приостановки работы представительств на Востоке компания принимала активные меры по возобновлению грузоперевозок. Мы наладили логистику поставок ради сотен компаний и частных лиц, которые нуждались в наших услугах. В результате нам удалось восстановить работу 58% представительств в городах Донецкой и Луганской областей, среди которых: Макеевка, Краснодон, Свердловск, Харцызск, Красный Луч, Шахтёрск, Краматорск, Славянск, Дружковка, Краснодон, Рубежное, Лисичанск, Стаханов, Алчевск, Старобельск, Северодонецк, Артёмовск, Мариуполь.

После введения таможенного режима между материковой Украиной и Крымом многие украинские службы доставки отказались или существенно ограничили перевозку грузов с материка. «Деливери» же оставалась одним из немногих операторов, позволяющих не прерывать связи с полуостровом. Компания столкнулась с дополнительными трудностями в октябре, после создания в Крыму свободной экономической зоны (СЭЗ), когда из-за несогласованности юридической базы на таможенно-пропускных пунктах Крыма собирались очереди из автомобилей, неспособных въехать на полуостров. Общими усилиями мы превозмогли и эту проблему, дав нашим клиентам возможность с 1 ноября возобновить грузоперевозки с Крымом.

Многое, что было задумано и выполнено, стало ценным вдвойне в этом непростом году.

За последние три месяца компания открыла 6 новых филиалов по Украине в таких городах районного значения как Балта (Одесская обл.), Бровары



(Киевская обл.), Жёлтые Воды (Днепропетровская обл.), Костополь (Ровненская обл.), Новомосковск (Днепропетровская обл.) и Скадовск (Херсонская обл.). Этот шаг подтвердил нацеленность «Деливери» на создание максимально разветвлённой инфраструктуры по покрытию всей территории страны. По моему глубокому убеждению, это позволит сформировать ещё более сбалансированную

систему грузоперевозок и обеспечить максимальную оптимизационную систему бизнес-процессов для компании и её клиентов.

Анализ проделанной работы помог ясно понять правильность шагов в общей стратегии развития компании. Завтрашние тенденции наметились ещё вчера, а реализуем мы их сегодня. Пусть и не в совсем простых условиях. Но права отступать у нас нет!



Рубрика:
Продажи
Текст:
Кожухина О.В.
PR-менеджер.

МОРАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ БИЗНЕСА



В 1900 году американский психолог и автор самой популярной книги о навыках эффективного общения Дэйл Карнеги сформулировал концепцию капиталистической благотворительности. Следуя ей, каждая прибыльная организация обязана жертвовать часть своих средств на благо общества. Через 100 лет идея эта нашла продолжение в понятии «социальной ответственности бизнеса», ставшей сегодня важным признаком европейского предпринимательства.

Ответственность или PR?

Корпоративная социальная ответственность (КСО) или социальная ответственность бизнеса (СОБ), как её часто называют отечественные игроки, долгое время считалась привилегией транснациональных корпораций. Именно эти компании, работающие на международных рынках, владели капиталом с прямыми инвестициями, достаточным для финансирования общественных потребностей. Особенно запоминающимися программами в сфере КСО отличились табачный гигант British American Tobacco (BAT), нефтяная компания BP и сеть ресторанов быстрого питания McDonald's. Многие критики до сих пор спорят о скрытых целях проведения КСО, утверждая, что корпорации начинали программы ради увеличения прибыли и повышения лояльности со стороны клиентов. Наша по-

зиция тверда: почётное место PR в программах КСО не умолишь, но факт миллионной финансовой поддержки компаниями нужд общества остаётся фактом.

Меня представление о КСО

В начале десятилетия влияние бизнеса на общество вышло на новый уровень, и ведущая роль денег в программах КСО упразднилась. В 2014 году под социальной ответственностью мы подразумеваем уже целый комплекс обязательств компании:

■ **Этичное рыночное поведение**, как участие в развитии рынка, честные приёмы в конкурентной борьбе и использовании рекламных механизмов.

■ **Активная социальная позиция** в разрезе проведения социально значимых инициатив в поддержку культуры, науки, спорта, национальных меньшинств и других социальных групп, а также проектов.

■ **Частно-государственное партнёрство**, подразумевающее ведение совместных проектов бизнеса и государства, направленных на решение социальных проблем.

■ **Защита окружающей среды** – активное участие в области сохранения ресурсов, флоры и фауны, природного равновесия в целом.

■ **Ответственность работодателя** в сфере развития персонала: от гаран-

тированной занятости и справедливой заработной платы – до предоставления возможности профессионального роста, обучения, развития и соблюдения правил внутрикorporативной этики.

65%

респондентов на глобальном уровне, в том числе и студенты, хотят работать в социально ответственной компании

Собственно, опыт

Откликаясь на существующую потребность в обществе и используя свой многолетний опыт, компания «Деливери» посредством объединения разных логистических и сервисных услуг в единый комплекс мер, запустила собственный проект КСО. «Ответственный Бизнес» разрабатывался как программа поддержки малого и среднего бизнеса в восточном регионе страны, и был поддержан Украинским союзом промышленников и предпринимателей (УСПП). Компании Донецкой и Луганской областей, которые по объективным причинам вынуждены сегодня искать новые эффективные пути развития, получают в рамках программы полноценную транспортную и экспедиторскую поддержку. Комплекс помощи включает бесплатные услуги персонального менеджера, индивидуальные условия фрахтования, а также льготы на услугу ответственного хранения и другие виды деятельности компании.

Состоятельность «Ответственного Бизнеса» была доказана в первые 2 дня, когда в программе зарегистрировалось более 15 предприятий с востока. Следующие месяцы действия программы, конечно, расширят этот показатель. Но главным достижением «Ответственного Бизнеса» станет не сухая математическая отчётность, а убеждённость в том, что основой философии компании всегда должна быть забота о людях.



АМЕРИКУ ОТКРЫВАЮТ В ОКТЯБРЕ

Рубрика: ВЭД
Текст:
Бобров А.В.
Менеджер ВЭД

Колумб стал известным, открыв Америку в октябре 1493 года. Когда «Деливери» в октябре 2014 года осуществила первую авиадоставку груза из Америки, «октябрьского» совпадения сначала не заметили. Всего лишь 521 год разделяет 2 события. Но это не теряет актуальности, даже спустя 5 веков.

Во-первых – доставка состоялась в преддверии сезона услуги на рынке, так как близится пик заказов на доставку товаров, близятся Рождественские и Новогодние праздники – очень правильно выбрана «точка входа»,

Во-вторых – после систематизации самого механизма изменится характер услуги. Доставка будет осуществляться не только авиатранспортом, но и морским транспортом, что значительно дешевле, хоть и не так быстро, увеличится объем перевозок. Пока это планы. Сама подготовка к сегодняшним доставкам заняла около 6 месяцев.

В среднем данный сегмент рынка (экспресс-доставка товаров из интернет-магазинов) растет на 40-60 % ежегодно на протяжении уже 6-7 лет. Такая тенденция наблюдается не только в Украине. Этот вид перевозок характеризуется большим (если не сказать огромным) количеством мелких заказов, которые впоследствии консолидируются на складе в месте отправления, а затем по мере комплектации отправляются в Украину.

Как уже показала практика, самое сложное — это не столько найти клиентов, сколько оказать качественную услугу. Скорость оформления, учет, отслеживание, таможенная очистка, обратная связь с клиентом. Даже цена доставки уже стоит в одном ряду с простотой оформления для клиента и скоростью. Америка открывает не только саму возможность осуществлять такой вид покупок и перевозок, но и

предполагает современный технологический прорыв (пока это ноу-хау компании, которое не разглашается).

На первом этапе мы планируем делать 2 рейса в неделю, впоследствии 3 — рейса. Это означает лишь одно: срок доставки из Америки будет таким же, как обычная доставка по Украине. И если нам удастся создать простой сервис покупок в американских интернет-магазинах, то у покупателя может возникнуть вопрос: купить в Украине у посредника и через 3-4 дня (а иногда и больше) получить груз или напрямую сделать покупку в США и так же получить груз через 3-4 дня, но дешевле и с гарантией оригинальности. А вот это уже не шутки! Особенно при росте интернет-торговли.

**БОЛЕЕ 2,4 МЛРД
ЛЮДЕЙ ПОЛЬЗУЮТСЯ
ИНТЕРНЕТОМ.**



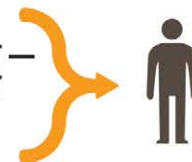
**МИРОВОЙ РЫНОК
ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ
СТАЛ ПРЕВЫШАТЬ 1,3 ТРЛН \$.**



**ПОКУПАТЕЛИ,
КОТОРЫЕ ТРИ-ПЯТЬ ЛЕТ
ЗАНИМАЮТСЯ ШОПИНГОМ
ПРОФЕССИОНАЛЬНО –
НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫЕ
УЧАСТНИКИ РЫНКА.**



**ПОКУПАТЕЛИ СТАРШЕ 60 ЛЕТ —
САМЫЙ РАСТУЩИЙ СЕГМЕНТ
(РОСТ ЗА ГОД БОЛЕЕ 60%).**





YAMMER

Рубрика:
Маркетинг
Текст:
Гришина Е.Н.
Руководитель отдела маркетинга

yammer

Сначала обычная почта, телеграф, пневматическая почта, телефон, факс, электронная почта и, наконец, социальные сети. Способы коммуникации всегда были отражением времени и последних тенденций.

Практически каждая компания имеет собственную группу в той или иной социальной сети. Каждый на работе общается с коллегам

иногда через ICQ или Lync. В том темпе, в котором мы живем, работаем и принимаем решения, социальные сети перестали быть просто рабочим инструментом или местом отдыха. Все переплелось. Между вопросом «как дела?» и лайком фото пишутся сообщения о совместных проектах, бизнес-завтраках или обсуждаются планы продаж. А позитивное сообщение

или ссылка способны вернуть душевное равновесие в момент аврала.

62%

респондентов пользуются хотя бы одной социальной сетью

И как быть? Как воспользоваться социальной сетью для улучшения рабочих процессов и общения коллектива?

80%

пользователей доверяют мнению друзей из социальных сетей больше, чем мнению своих реальных друзей.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

стали самым популярным местом времяпрепровождения в интернете

2 РАЗА В ДЕНЬ

посещает свой аккаунт рядовой пользователь

90%

компаний из списка «Fortune 500» использовали интернет-порталы и корпоративные сети

за **\$1.2 млрд**

наличными Microsoft приобрела Yammer

Yammer используют

более чем в 200 000 компаний по всему миру



Генеральный директор Yammer Дэвид Сакс (слева) и глава Microsoft Стив Балмер (фото Lou Dematteis / Microsoft / Handout / Reuters).

Yammer!!!!

Yammer – это корпоративная (закрывающая) социальная сеть. Теперь вся дружная команда может быть на связи, делиться успехами и собственным профессиональным опытом. Выставлять фотографии с корпоратива, голосовать за проведение Нового года ;-) и задавать вопросы напрямую всем руководителям. Создавать группы, совместно редактировать документы, вести проекты без

территориальной привязки и без привязки к компьютеру, Yammer устанавливается на все мобильные устройства.

Один раз создав профессиональную группу, например CRM, вы аккумулируете все вопросы в одном месте и, главное, с ответами. Это база знаний, которая всегда под рукой и ее мы создаём сами. В «Деливери» тестовый запуск Yammer уже стартовал, мы все вместе создаем удобную структуру, проводим

опрос, конечно еще постим забавные фотографии (не без этого) и строим свою сеть, сеть без ограничений, сеть без закрытых аккаунтов. Каждый наш сотрудник может написать руководителям компании, задать вопрос и получить ответ. Мы одна дружная команда, мы команда «Деливери» и мы уже дружим с Yammer.

Присоединяйтесь, мы Вас ждем!



Рубрика: IT

Текст:
Попов В.Ю.
Архитектор IT-решений

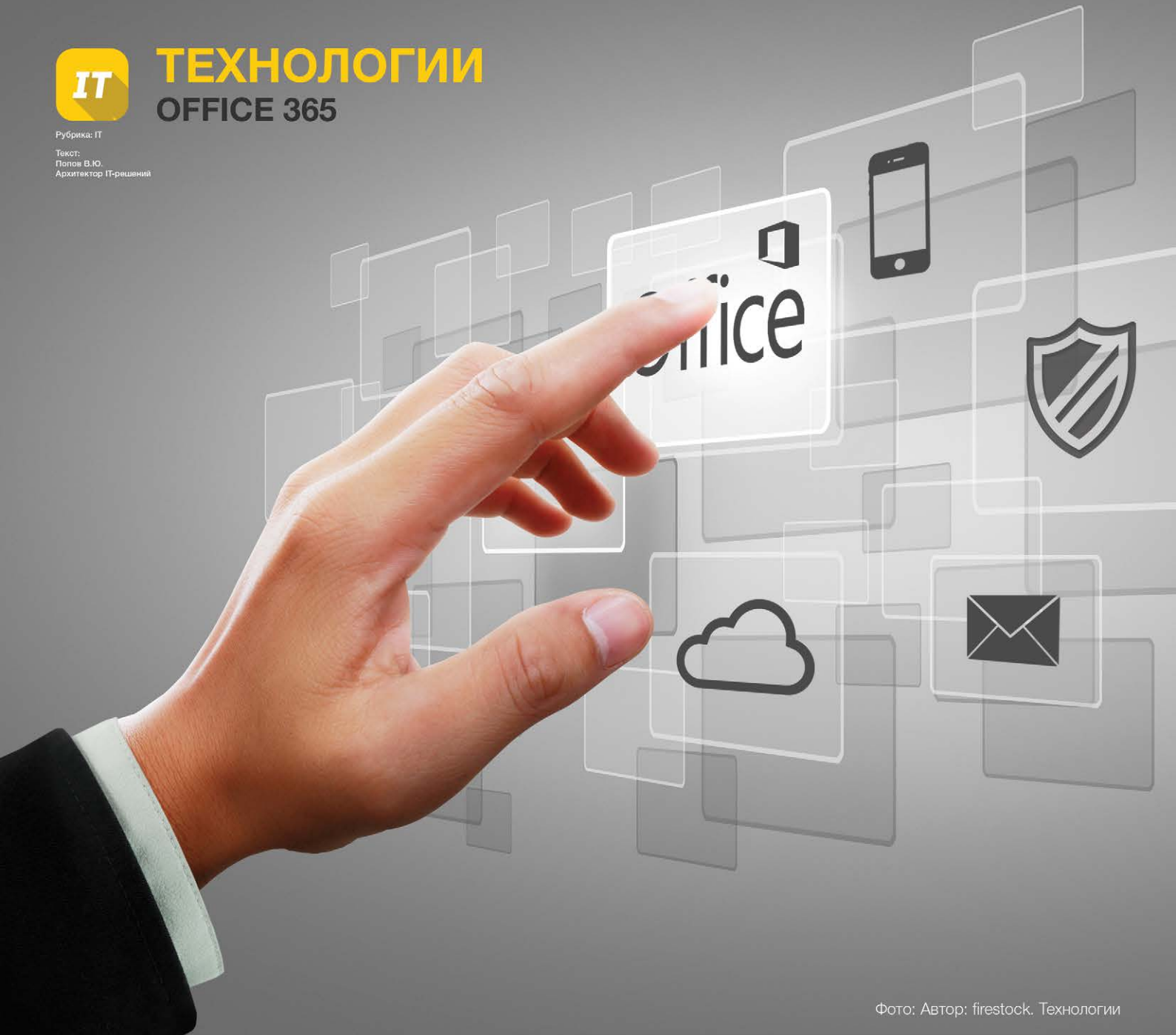


Фото: Автор: firestock. Технологии

Сегодня в нашем сложном мире для повышения стабильности и безопасности работы компания «Деливери» пользуется современными IT-решениями. «Облачные» технологии одни из них.

Облачные вычисления (англ. cloud computing) — технология распределённой обработки данных, в которой компьютерные ресурсы и мощности предоставляются пользователю как интернет-сервис. Предоставление пользователю услуг как интернет-сервис является ключевым. Однако под интернет-сервисом не стоит понимать доступ к сервису только через интернет, но может осуществляться также и через обычную локальную сеть с исполь-

зованием веб-технологий. Однако под интернет-сервисом не стоит понимать доступ к сервису только через интернет, но может осуществляться также и через обычную локальную сеть с использованием веб-технологий.

Достоинствами «облачной» технологии являются:

- **доступность** — облака доступны всем из любой точки, где есть интернет. Сотрудники компаний становятся более мобильными, так как могут получить доступ к своему рабочему месту из любой точки земного шара, используя ноутбук, нетбук, планшетник или смартфон;
- **снижение расходов** — на обслуживание серверной инфраструкту-

ры, на закупку дорогостоящего оборудования и аппаратной части серверов, оплата фактического использования ресурсов;

■ **гибкость** — «облако» самостоятельно может предоставить нам необходимые ресурсы;

■ **надёжность** — надёжность «облаков» очень высокая, потому что ЦОДы, в которых обрабатываются данные, имеют резервные источники питания, регулярное резервирование данных, высокую пропускную способность интернет-канала, высокую устойчивость к DDOS атакам;

■ **безопасность** — «облачные» сервисы обладают высокой степенью защиты.

«Облако» —

это технология, при которой компания может заказать, получить и использовать определенный набор IT-ресурсов, размещенных не на территории компании и доступных через Интернет.

«Почему Office 365»:

привычный и удобный интерфейс, работа в любом месте с любого устройства, совместный доступ к документам, удобное планирование, эффективное средство коммуникаций и безопасность данных.



Одной из «облачных» технологий является технология Office 365, которая будет использоваться компанией.

Microsoft Office 365 предоставляет мощную «облачную» производительность предприятиям любых размеров, помогая экономить время, деньги и освобождая ценные ресурсы. Office 365 объединяет знакомый набор для рабочего стола Microsoft Office и «облачные» версии средств Microsoft следующего поколения для обмена информацией и совместной работы, в т.ч. Служба Microsoft Exchange Online, Microsoft SharePoint Online, Office Online и Microsoft Lync Online, социальная сеть Yammer обеспечивает пользователям производительную работу в практически любом месте с помощью интернета.

Основными преимуществами Office 365 являются:

■ **Удобная работа** — Office 365 объединяет уже знакомые вам функции Office и гибкость «облачных» технологий. Благодаря Office в «облаке» ваши приложения и файлы всегда с вами, где бы вы ни были. При этом не важно, работаете вы в автономном или интерактивном режиме за компьютером или же на одном из ваших устройств. Редактируйте файлы на ПК или Mac. Отправляйте сообщения электронной почты или обменивайтесь файлами с помощью планшета. Присоединяйтесь к собраниям по сети с телефона. Вы всегда можете

получить доступ к нужным файлам с любого устройства, а данные будут постоянно обновляться.

■ **Корпоративная электронная почта** — электронная почта и общие календари премиум-класса, которые доступны практически отовсюду, помогут вашим сотрудникам оставаться на связи и следить за расписаниями.

■ **Безопасное сетевое хранилище** — сетевое файловое хранилище и функции общего доступа облегчают совместную работу. Office 365 позволяет легко и безопасно делиться файлами с коллегами, клиентами и партнерами. Это дает возможность совместно работать над документами, актуальные версии которых всегда доступны в любой точке мира.

■ **Удобные сетевые коммуникации** — сетевые конференции сокращают расстояния между людьми. Организовать конференцию можно легко и просто. Организуйте собрание в интернете. Во время него вы сможете вести заметки в режиме реального времени и предоставлять общий доступ к экрану.

■ **Мобильные приложения** — с мобильными приложениями вы можете просматривать и изменять файлы Word, Excel и PowerPoint, а также делать многое другое на любых устройствах. При этом содержимое и форматирование документов остаются такими же, как в классических версиях Office.

■ **Office Online** — в Office Online входят приложения с сенсорным управлением, позволяющие создавать и править файлы Office, а также делиться ими в любом браузере. Вы даже можете работать над документами одновременно с другими людьми, не беспокоясь о конфликтах версий.

■ **Безопасность** — Office 365 — это служба с повышенным уровнем безопасности. Для обеспечения безопасности на физическом и логическом уровне, а также на уровне данных, в службе Office 365 используется комплексный и всесторонний подход на основе рекомендаций, выработанных в процессе эксплуатации подобных систем. Кроме того, для повышения уровня безопасности вашей IT-инфраструктуры Office 365 предоставляет элементы управления корпоративного класса на уровне пользователей и администраторов. С октября 2014 года компания «Деливери» активно подключает сотрудников к Office 365.



ПРЕМЬЕРА В НОЯБРЕ





НЕ ПРОПУСТИ....



РЕПУТАЦИЯ ПОД ПРИЦЕЛОМ

Рубрика: Сервис
Текст: Короблева Е.В.
Начальник отдела стандартизации и качества

«Характер подобен дереву, а репутация — его тени.
Мы заботимся о тени, но на самом деле надо думать о дереве»
Авраам Линкольн

Каждый из нас будучи клиентом в разных сферах обслуживания желает получить высококачественный сервис, а по отношению лично к себе — исключительное внимание. При современном темпе жизни очень важно обеспечить всесторонний доступ клиента к компании, предоставить возможность позвонить, написать и решить все свои вопросы. Эти факторы создают репутацию компании у существующих и потенциальных клиентов.

«Деливери» уделяет большое внимание обратной связи. Сегодня каждый клиент может обратиться в нашу компанию любым удобным для него способом и получить обратную связь на свое обращение:

- По телефонам региональных центров (15 региональных центров по Украине);
- По телефонам горячей линии;
- Воспользоваться онлайн-помощью на корпоративном сайте www.delivery-auto.com;
- Заполнить форму «Мы вам перезвоним» на сайте;
- Написать обращение через сайт или мобильное приложение, в зависимости от класса вопроса;
- Написать заявление для урегулирования спорных вопросов и отправить по электронной почте, факсу или почтовым курьером.

Каждое обращение рассматривается индивидуально с целью найти наиболее комфортное решение для клиента. Сотрудничество максимально прозрачно — практически любой вопрос можно решить по телефону, а также получить качественную консультацию по услугам компании.

За три квартала 2014 года в среднем ежемесячно поступало около 27,5 тысяч обращений клиентов. Стоит отметить низкий процент обращений с проблемными вопросами — в среднем за 9 месяцев доля рекламаций составила 3,58%.

Доля обращения с проблемными вопросами от общего количества обращений



Рис. 1

Мы видим увеличение доли проблемных вопросов, но при этом стоит учесть сложную ситуацию с доставкой грузов в восточном регионе и АР Крым. Компания «Деливери» проводит анализ всех поступивших обращений, разработан ряд мероприятий по устранению проблемных ситуаций и уже есть результат!

Динамика обращений клиентов с проблемными вопросами



Рис. 2



Фото: Автор: firestock. Репутация под прицелом

С 1 мая 2013 года был запущен проект «Потребительские сайты». Отдел стандартизации и качества услуг и ранее отслеживал, разбирал отзывы наших клиентов и отвечал на вопросы. С мая 2013 г. мы начали «вести» потребительские сайты системно. Сегодня насчитывается порядка 20-ти сайтов, в том числе официальные группы «Деливери» в социальных сетях. Какова цель этого проекта? Вы знали, что 70% людей сначала просматривают отзывы о товаре или услуге, а затем только принимают решение о покупке? («Психология влияния», автор Роберт Чалдини). При этом, прочитав негативный отзыв товаре или услуге, 95% посетителей примут решение сменить продавца товара или услуги. Только представьте, что ваш потенциальный клиент уйдет, так и не обратившись к вам, если увидит отрицательный отзыв другого клиента или конкурента. На постсоветском пространстве практически не уделяют внимание отзывам в интернете, в отличие от западных коллег. А зря! Как показывает статистика, в отличие от других стран, негативные отзывы на постсоветском пространстве появляются чаще положительных.



отзыв, разобраться и, в первую очередь, помочь клиенту, предпочитают «замазать» специально созданными положительными рекомендациями или же просто удалить негативный отзыв. Не стоит бояться таких отзывов. Компания «Деливери» рассматривает каждый отзыв клиента — предоставляем прямой номер телефона, по которому клиент может обратиться для решения проблемы, и всегда под отзывом дублируем результат решения.

Что нам дают все эти действия?

В 2 РАЗА ВЫШЕ

вероятность покупки товара или услуги в компаниях с ответами на негативные отзывы, чем в компаниях с отзывами без реакции

Виды отзывов

■ **Позитивный отзыв.** Работа с такими отзывами в основном заключается в выражении благодарности клиенту за отзыв.

■ **Нейтральный отзыв.** Компания упоминается в контексте отзыва к другой компании. Работа с такими отзывами заключается в мониторинге для возможности дальнейшего быстрого реагирования на отрицательные отзывы.

■ **Отрицательный отзыв.** Работа с такими отзывами состоит из нескольких этапов: выявление причин появления отзыва и реагирование на отзыв. В свою очередь отрицательные отзывы делятся на обоснованные и необоснованные.

70% ЛЮДЕЙ

сначала просматривают отзывы о товаре или услуге, а затем только принимают решение о покупке

Итак, что же делать с отзывами в интернете? Многие компании вместо того, чтобы проработать

Это повышает уровень лояльности, показывает, что «Деливери» является, прежде всего, клиентоориентированной компанией, с которой любому клиенту, как крупному бизнесу, так и частному лицу, не страшно вести дела. Это наш кредит доверия.

Некоторые клиенты, оставив отзыв или отправив письмо через сайт, искренне удивляются звонку сотрудника «Деливери» и спрашивают: «А что, это кто-то читает все-таки?». Более того, практически каждый такой разговор заканчивается благодарностью клиента!

Стоит отметить — на украинском рынке перевозок никто так активно не работает с отзывами клиентов, как «Деливери». И это заметили не только мы, но и наши клиенты! В компаниях с ответами на негативные отзывы вероятность покупки товара или услуги в 2 раза выше, чем в компаниях, где на отзывы не реагируют. Постоянный контроль отзывов о компании позволяет своевременно реагировать на обращения клиентов и поддерживать деловую репутацию в интернете.

Доступ клиента к компании позволяет наладить диалог и стать лучшими бизнес-друзьями. Необходимо помнить, что репутация компании зависит не только от качества предоставляемых услуг, но и от отношения к клиенту!



Фото: Автор: firestock. Репутация под прицелом



ДОСТАВКА ГРУЗОВ В АР КРЫМ НОВЫЕ РЕАЛИИ

Рубрика:
Крым

Текст:
Зам. председателя
совета директоров
Ивасиш А.В.

Как известно, с момента установления полного контроля над территорией АР Крым со стороны России, порядок ввоза товаров в Крым и вывоза из Крыма постепенно усложнялся, а также ужесточались требования к документальному сопровождению любого отправления грузов из материка на полуостров.

27 сентября вступил в силу закон «О налоговом и таможенном контроле в свободной экономической зоне (СЭЗ) Крыма и об особенностях осуществления экономической деятельности на временно оккупированной территории Украины», и с этого дня любая доставка грузов в АР Крым должна оформляться в соответствии с требованиями таможенного законодательства Украины.

Так, в настоящий момент для того, чтобы юридическое или физическое лицо-предприниматель мог доставить какую-либо коммерческую партию товара в Крым, необходимо предоставить следующий перечень документов:

- **учетная карточка** в таможене;
- **договор** на поставку товара. Договор между украинским юридическим лицом (физическим лицом-предпринимателем) и юр. лицом в Крыму;
- **спецификация** к договору на данную поставку;
- **упаковочный лист** на отправляемый груз;
- **счет-фактура**;
- **паспорт изделия** или сертификат производителя.

По некоторым товарам дополнительно предоставляются в зависимости от кода УКТВЭД (Украинский классификатор товаров внешнеэкономической деятельности):

- **санитарно-эпидемиологическое заключение** (гігієнічний висновок) СЭС (санитарно-эпидемиологической станции) Украины;



■ **сертификат соответствия** Украины. После предоставления всех необходимых документов таможенный брокер оформляет таможенную декларацию на каждое грузоправление, и только после оформления таможенной декларации груз предоставляется вместе с декларацией на досмотр в таможену, а после досмотра отправляется в АР Крым.

В настоящий момент отправка партий грузов в Крым осуществляется в таможенном режиме «Экспорт 24», что предполагает отсутствие ка-

ких-либо таможенных сборов и платежей.

Вместе с тем ввоз товаров из Крыма на территорию Украины, кроме таможенного документального оформления, предполагает уплату таможенных платежей: оплачивается НДС – 20% от таможенной стоимости поставляемого товара, и таможенная пошлина, установленная в соответствии с классификатором по коду товара. Теоретически возможен ввоз товаров без уплаты таможенной пошлины в том случае, если Крымский



производитель зарегистрирован на территории Украины как производитель товаров в свободной экономической зоне и на груз предоставляется сертификат происхождения товара, но в настоящий момент таких производителей в Украине зарегистрировано не было.

Что же касается отправок личных вещей физических лиц в АР Крым, то здесь практически у всех логистических компаний и экспресс-перевозчиков возникло препятствие — экспресс-доставка грузов в Крым и из

Крыма не предусмотрена законом и, соответственно, не предполагает использование порядка международной экспресс-доставки. В реалиях это означает, что грузы, принадлежащие физическим лицам не предпринимателям, не могут быть консолидированы в одно транспортное средство и доставлены в АР Крым по какой-то упрощенной схеме таможенного оформления.

Компания «Деливери» разработала процедуру и схему, позволяющую ввозить грузы физических лиц в АР

Крым и вывозить из Крыма на территорию материковой Украины. Однако новый порядок существенно увеличил издержки на доставку грузов, и соответственно мы вынуждены были увеличить стоимость доставки грузов в АР Крым. С новыми тарифами и требованиями к документам на грузы физических лиц можно ознакомиться на корпоративном сайте и на складах компании.



ИНТЕРВЬЮ

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ БЕЗ РИСКОВ

Рубрика:
Интервью
Зам. генерального
директора
АО «СК «ЗЛАГОДА»
Шпугалов А.В.

В современной практике ведения бизнеса страхование является важным элементом. Жизнь, здоровье, имущество, любую творческую или производственную деятельность принято оберегать от рисков. О том, как относятся к страхованию в Украине, ориентируются ли в данном вопросе на мировые тенденции рынка, а также о других секретах своей профессиональной деятельности, рассказал наш партнёр, заместитель генерального директора АО «СК «Злагода» Шпугалов А.В.

Андрей Васильевич, добрый день. Давайте начнём с определения того, чем, по Вашему мнению, является страхование? Для чего оно необходимо и как работает?

Добрый день. Следует начать с того, что страхование является необходимой составляющей бизнес-процессов как во всем мире, так и в Украине. И на этом доверительном рынке должны работать только профессионалы — в этом я убеждён. Наша компания широко пропагандирует значимость подготовки страхового персонала, отвечающего всем европейским стандартам. Такая принципиальная позиция компании даёт возможность принимать активное участие в построении эффективных финансовых механизмов внутри страны.

Есть ли место инновациям на страховом рынке?

Сегодня «Злагода» — это универсальная компания, которая предлагает потребителям услуг разносторонние и взаимовыгодные условия сотрудничества. Несмотря на то, что главным нашим козырем является широкий пакет страховых продуктов, мы предлагаем клиентам и смелые современные решения по минимизации рисков.

Такой подход обеспечивает стабильный рост страховых платежей и возрастающий приток клиентов как доказательство доверия к компании со стороны общества.

Мы не боимся менять представления людей о страховании в целом. Но стремимся быть полезными как бизнесу, так и каждому отдельному клиенту. Примером служат такие популярные инновационные проекты СК «Злагода» как страхование багажа в аэропортах Украины: более 100 тысяч пассажиров сегодня доверяют сохранность своего багажа в ГП «Международный аэропорт Борисполь» именно нашей компании.

К разговору подключается начальник отдела партнёрских продаж СК «Злагода» **Мироненко Е.А.**

Елена Александровна, приветствую Вас. Поделитесь, пожалуйста, подробностями сотрудничества компании с одним из крупнейших операторов доставки в Украине ООО «Деливери». Логистическая компания возобновила перевозки в/из зоны АТО. Какую роль играете Вы в данном мероприятии?



Прежде всего отмечу, что с компанией «Деливери» мы работаем уже более двух лет. Это позволило нам разработать персональную страховую стратегию, полностью удовлетворяющую специфику деятельности нашего партнера. Продукт универсален и обеспечивает клиентам «Деливери» страховое покрытие от всех возможных рисков. Так, отсутствие франшизы позволяет целиком компенсировать убыток за пострадавший груз.

Напомню, что особенно важным для потребителя услуг при оформлении страховки является точное определение реальной стоимости груза. От указанной в декларации цифры напрямую зависит сумма, в пределах которой будет выплачено страховое возмещение.

Выбирая страхование грузов в СК «Злагода», клиент получает следующие выгоды:

1. Удобство и быстрота оформления страховки.
2. Покрытие от всех возможных рисков (мы заботимся о своих клиентах даже в зоне АТО).
3. Страховая выплата без учета франшизы.
4. Минимальный пакет документов для получения возмещения.
5. Выплата по застрахованным грузам производится в первоочередном порядке.

Совместными усилиями СК «Злагода» и ООО «Деливери» заботятся о клиентах и их бизнесе. Постоянно растущий спрос на данную услугу является наилучшим тому подтверждением.

Сегодня посредством сети ООО «Деливери» реализуется более 53,5 тысяч договоров в месяц.

ЗЛАГОДА

ВАША СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ



17
ЛЕТ

На рынке
страхования

ТОП
5

Злагода входит
в ТОП – 5 страховых
компаний Украины



Покрытие всех
возможных рисков,
даже в зоне АТО



Отсутствие
франшизы



МЫ СТРЕМИМСЯ БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМИ КАК БИЗНЕСУ,
ТАК И КАЖДОМУ ОТДЕЛЬНОМУ КЛИЕНТУ.
WWW.ZLAGODA.UA



ВСЕ НА БОРТ

Рубрика:
Упаковка
Текст:
Самарина Е.С.
Исполнительный директор

Паллетный борт – это в несколько раз улучшенная версия паллетирования. С первого взгляда можно подумать, что это обыкновенный деревянный контейнер. И это почти правда. Единственным дополнением является то, что этот контейнер можно сделать разной высоты в зависимости от габаритов груза.

Этот относительно новый вид упаковки состоит из четырех досок, скрепленных между собой металлическими петлями, деревянной крышки, стандартной европаллеты и стяжной ленты. В зависимости от высоты груза на паллету можно одеть несколько бортов. Они крепятся по технологии: первый одевается на саму паллету, а все остальные друг на друга, затем устанавливается крышка, и вся конструкция стягивается специальной стяжной лентой. В итоге получаем самый что ни на есть деревянный контейнер.

Заметным, а главное экономически важным, плюсом такой упаковки может служить ее возможность варьировать объем (зачем платить за свободное пространство в случае с обычным контейнером фиксированного размера). А то, что после доставки груза до места назначения вся конструкция быстро разбирается и превращается в компактную возвратную тару (благодаря металлическим петлям), только добавляет ей преимуществ перед другими видами упаковки.

Есть у паллетного борта еще одна очень полезная функция, которая позволяет использовать деревянную крышку в качестве перекрытия. Это значит, что на одной паллете можно перевозить разные по составу виды груза, которые не будут контактировать между собой. Это своего рода мини-стеллаж, закрытый со всех сторон деревянным щитом. Ну а то, что такая упаковка защищает груз клиента от повреждений и несанкционированного доступа куда более эффективно, чем ее аналоги из металлической сетки, и так понятно.

Остается определиться с привлекательностью цены на такую услугу упаковки груза. Так как эту тару можно использовать многократно и при возврате она не занимает много места, можно предположить, что и стоимость ее не должна превышать стоимости аналогичного неразборного контейнера. А вот заплатить дешевле вполне реально в случае, если груз занимает меньший объем, ведь здесь клиент платит за количество используемых бортов, а не за цельный контейнер с фиксированной суммой.



ЧТО ТАКОЕ ПАЛЛЕТНЫЙ БОРТ?





Рубрика:
Закон
Текст:
Юридический департамент
ООО «Деливери»

ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Кабинет Министров Украины своим Постановлением от 17 сентября 2014 года № 490 внес

ПРАВКИ В ПРАВИЛА ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ

Изменения разработаны с целью гармонизации законодательства Украины с законодательством Европейского Союза.

Среди основных правок:

■ убрали норму, которая устанавливала, что для тяжеловесных транспортных средств (38 - 40 т) ставка платы за каждый километр расстоя-

ния составляет 0,02 евро;

■ конкретизировали положение о том, что по специальным правилам осуществляется дорожная перевозка опасных грузов, движение транспортных средств и их составов, в частности, в случае, когда хоть один из их габаритов превышает фактическую массу 40 т.

НАПОМИНАЕМ

1. Повышение скоростного лимита на отдельных участках дорог в городах не действует с 1 ноября по 1 апреля.

На зимний период повышение скоростного режима до 80 км в час на отдельных участках дорог в столице и других городах будет отменено. При сложных погодных условиях установление такого скоростного лимита нецелесообразно с точки зрения безопасности. Однако волноваться водителям не следует: с 1 апреля нововведения, которые пришлось по душе многим автолюбителям, вернуться на дороги страны. (Источник: Департамент ГАИ МВД Украины)

2. Согласно пункта 9.8. Правил дорожного движения, утвержденных постановлением Кабинета Министров Украины от 10 октября 2001 года № 1306, с 1 октября по 1 мая

все механические транспортные средства вне населенных пунктов должны включать дневные ходовые огни, а в случае их отсутствия в конструкции транспортного средства - ближний свет фар.

Согласно части второй статьи 122 Кодекса Украины об административных правонарушениях, за «нарушение водителями транспортных средств правил пользования внешними осветительными приборами или предупредительными сигналами при начале движения или изменении его направления, использование этих приборов и их переоборудование с нарушением требований соответствующих стандартов» предусмотрен штраф в размере от 425 до 510 гривен.

ЮРИДИЧЕСКИЙ ЮМОР

Я бы с тобой согласился, но тогда мы оба будем не правы.
(твиттер-аккаунт GS Elevator Gossip)



РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В ТАМОЖНЕ

Рубрика:
Таможня
Текст:
Глобенко Н.С.
Начальник отдела ВЭД



Фото: Автор: Customs control

Внешнеэкономическая деятельность в Украине предусматривает обязательную регистрацию юридического лица в таможенных органах. Предприятие любой формы собственности, в том числе частное предприятие, физическое лицо- предприниматель, которые планируют внешнеэкономические сделки: покупку или продажу товаров, презентацию своих товаров на рынках других стран (участие в международных выставках), ввоз гуманитарной помощи, производство продукции из давальческого сырья, ввезенного из других стран, участие в инвестиционных проектах, должны пройти регистрацию в таможне. Документом, подтверждающим регистрацию и дающим право на осуществление сделок во внешней торговле, является учетная карточка.

Для оформления учетной карточки предприятию необходимо обратиться в брокерскую компанию по месту государственной регистрации предприятия и предоставить **следующие документы:**

1. Выписку из Единого государственного реестра юридических лиц и физических лиц-предпринимателей.
2. Справку органов статистики о внесении субъекта предпринимательской деятельности в Единый государственный реестр предприятий и организаций Украины (ЄДРПОУ).
3. Банковские реквизиты (р/счет, код ЄДРПОУ, код МФО, полное название банка).
4. Свидетельство плательщика НДС.

5. Копии паспортов и копии идентификационных кодов всех лиц, которые будут указаны в учетной карточке.

6. Контактный адрес электронной почты, телефон.

Таможенный брокер составит учетную карточку и зарегистрирует в таможне. После этого предприятие становится полноправным участником внешнеэкономической деятельности. Учетная карточка предприятия является бессрочной. При изменениях в регистрационных документах предприятия (изменение юридического адреса, открытие счета, пр.) учетная карточка переоформляется с учетом изменений, при этом учетный номер остается неизменным.



ФУТУРИСТИЧЕСКИЙ ПРИВЕТ ИЗ БУДУЩЕГО ОТ MERCEDES



Разработанная в 1909 году лучевая звезда на логотипе Mercedes-Benz символизирует единство трёх столпов компании: водитель, механик и пассажир. Правда, после представленного на ганноверской выставке прототипа тяжёлого грузовика немецкому производителю было бы уместно дополнить звезду четвёртым лучом – за смелый взгляд в будущее. Концепт Future Truck 2025, который

компания совершенно оправданно назвала «Революцией на автомагистралях», представляет собой нечто среднее между космическим кораблём и произведением авангардистского искусства. Главное ноу-хау разработки – система автопилота, не требующая постоянного вмешательства человека в органы управления автомобилем. Специальные радары позволяют просматривать дорогу спереди и по бокам, а стереокамера

сканирует пространство на 27 градусов по вертикали и 45 градусов по горизонтали. Всё это позволяет «умному» грузовику самостоятельно принимать решения, реагируя на дорожные знаки, полосность движения, движущиеся и неподвижные объекты на дороге. Future Truck 2025 уже испытан в реальных дорожных условиях на отрезке трассы А14 возле Магдебурга и планируется к массовому производству с 2025 года.

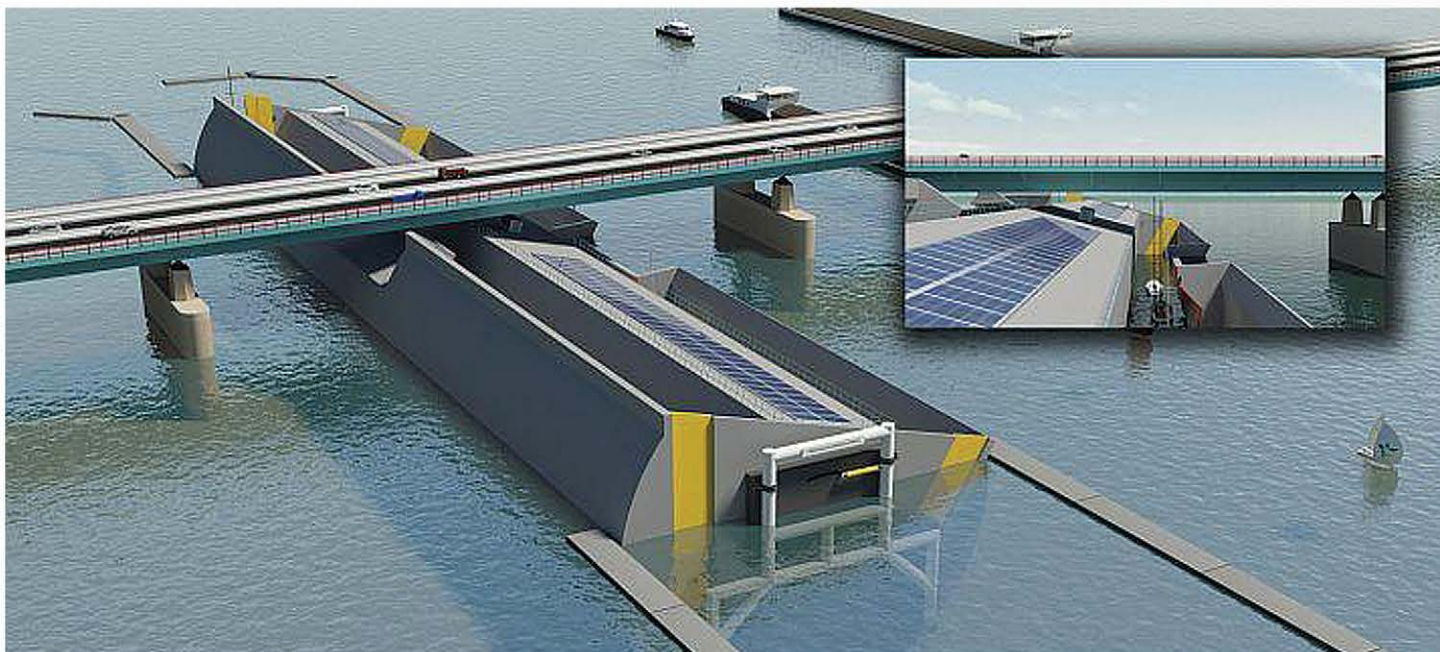
НАУАБУСА – ВЫЗОВ ТРАДИЦИЯМ ЯПОНСКОГО МИНИМАЛИЗМА



В Японии существует древняя мудрость: «даже превосходное превосходит». Подтверждая правдивость этой мысли, современные потомки самураев в очередной раз удивляют человечество своими возможностями. На днях японская компания по производству поездов *Nayabusa* запустила самый быстрый поезд в мире с одноимённым названием. Состав развивает максимальную скорость до 500 км/ч, преодолевая расстояние между городами Токио и Аомори чуть более чем за 60 минут. Обманчивое, но захватывающее ощущение путешествия на борту авиалайнера, — удовольствие не из дешёвых:

цена на обычное пассажирское место в поезде стартует от 320 долларов. Использование последних инновационных разработок в сферах безопасности, экологии и дизайна позволили *Nayabusa* не только повысить рейтинг собственного продукта, но и обогнать давнего конкурента – китайскую компанию *CSR Qingdao Sifang Locomotive and Rolling Stock Company*. Разработка этой компании скромно занимает второе место, уступая в скорости поезду *Nayabusa* почти 20 км/ч.

«КОРОЛЕВСКАЯ» ЗАМЕНА РАЗВОДНЫМ МОСТАМ



Одна из крупнейших в мире инженеринговых компаний Royal Haskoning DHV предложила своё решение проблемы эксплуатации разводных мостов. По мнению менеджера инфраструктурных проектов компании Карла Полдерварта, идеальный мост должен позволять автомобилям двигаться на минимальной высоте над поверхностью воды, а ко-

раблям максимально свободно проходить под ним. Эта идея легла в основу разработки плавающей конструкции, которая не задействует механизм самого моста.

Основные функции переключаются на шлюз, который при приближении судов временно наклоняется, искусственно снижая уровень воды в одном из каналов на 8 метров. Эко-

номность системы – ещё один плюс к внушительному списку выгод: конструкция питается энергией встроенных солнечных батарей.

Инновационный шлюз планируется установить под действующим мостом Haringvliet Bridge в Нидерландах в ближайшее время.

«РОГАТЫЕ» ГРУЗОВИКИ НА ДОРОГАХ КРЫМА

С 1960 по 1963 гг. на Сокольническом вагоноремонтном заводе Москвы изготавливались грузовые троллейбусы с возможностью автономного хода. Первая колонна таких «рогачей» прибыла в Крым лишь в 1965 г., когда возникла острая необходимость доставки товаров из Симферополя в Ялту. Изначально эксплуатация автомобилей происходила достаточно сложно: случаи самопроизвольного отключения электричества, приводящего в движение задние колёса машины, не были единичны. В таких случаях торможение становилось невозможным,

как и использование ножного пневматического тормоза на затяжном спуске. Однако главной причиной, по которой троллейбусы исчезли с дорог полуострова, стала экономическая нерентабельность. Доставив товары на южный берег Крыма, автомобили возвращались в Симферополь порожняком. История «рогатых» грузовиков пусть и была коротка, но достаточно экзотична.



28 ноября 2014г.

Место проведения:

Отельно-ресторанный комплекс: "

Козацкий стан",

г. Киев, Бориспольское шоссе, 18 км

Партнер контрактного
производства:

PrivateLabel[®]
www.PrivateLabel-TM.com

Профессиональный
организатор:

TradeMaster[®]
www.TradeMaster.UA

12-й Всеукраинский ДЕНЬ ЛОГИСТА®

**ДИРЕКТОР ПО ЛОГИСТИКЕ: КАК ДОСТИЧЬ И ПЕРЕВЫПОЛНИТЬ
ПЛАНОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БИЗНЕСА? ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
РАБОТА В ЖЕСТКИХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ**

**!!! ПЛАН-ЗАКОН,
ВЫПОЛНЕНИЕ – ДОЛГ,
ПЕРЕВЫПОЛНЕНИЕ – ЧЕСТЬ!**

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ СЕССИИ

- Оперативное перепланирование процессов и участков цепи поставок в связи с новыми бизнес-задачами компании
- Эффективное планирование движения всех ресурсов в цепи
- Планирование и реализация бизнес-целей по участкам логистической цепи – экономия, гибкость, упрощение транспорта, склада, снабжения, других
- Преодоление ключевых рисков, препятствующих выполнению планов – внешних и внутренних сбоев в цепи
- Анализ процессов и планирование внедрения изменений
- Департамент Логистики – работа над выполнением финансового плана. Эффективное бюджетирование

- Планирование товарных запасов – взаимодействие с поставками, продажами и производством
- Планирование работы команды Логистики – KPI и мотивация
- Планирование потребности в транспорте и создание оптимального бюджета доставки товаров конечному клиенту
- Планирование складских площадей и мощностей, необходимых для реализации новых задач компании в будущем году
- Дискуссии, круглые столы и консультации с лучшими Экспертами
- Мини-выставка актуальных услуг и решений для развития Логистики

Партнер:



Партнер по
стеллажным
системам:



Партнер
международных
перевозок:



Информационные партнеры:



ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

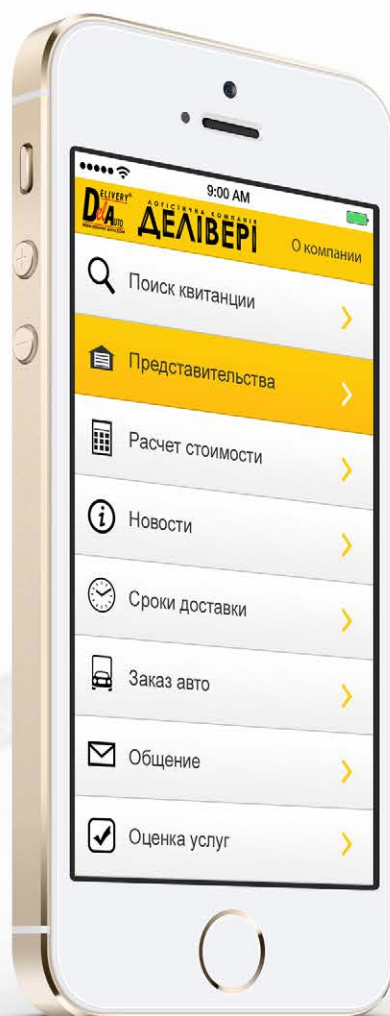
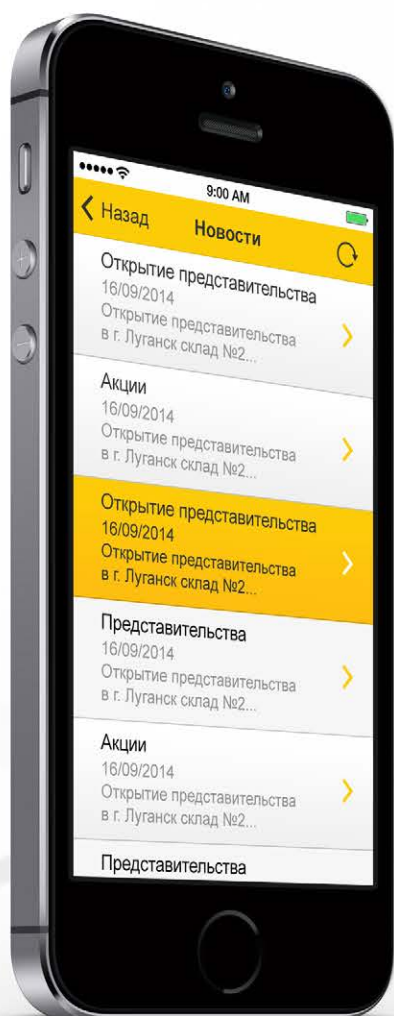
Контакты организатора: st@trademaster.com.ua, тел.: +380 (44) 383 50 34, +380 (67) 505 25 24

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

DELIVERY-AUTO



Основная функция мобильного приложения от логистической компании «Деливери» – получить быстрый доступ к информации, которая сделает услугу грузоперевозки максимально доступной и простой.



WWW.DELIVERY-AUTO.COM