

Сбыт

ММК развивает цифровые решения в области металлоторговли



Развитие клиентоориентированности рассматривается руководством Магнитогорского металлургического комбината как один из ключевых элементов повышения конкурентоспособности компании

В рамках совершенствования этого подхода на ММК созданы и получили развитие различные клиентские сервисы, в том числе – мобильные приложения, позволяющие повысить качество и уровень продаж. В этой связи, прежде всего, следует упомянуть мобильное приложение «Клиент ММК», главное предназначение которого – информирование клиентов в режиме онлайн об исполнении договора о поставке продукции ПАО «ММК».

Клиент имеет возможность в любой момент получить информацию по размещенным и отгруженным заказам, актуальные данные по балансам взаиморасчетов, узнать, на каком переделе находится заказ, с помощью данной системы календарного планирования, получить информацию об отгрузке в разрезе сертификатов и отправленных вагонов, а также выставленные счета-фактуры и графики оплаты, отправить претензии и отследить их состояние.

По словам генерального директора ПАО «ММК» Павла Шилияева, ММК приложил много усилий для того, чтобы модернизировать производство, расширить продуктовую линейку, качественно её преобразовать. Однако сегодня для потребителя важны не только качество продукции и разнообразие предложения, но и поставка в точно



Павел Шилияев



Андрей Серебряков

оговоренные сроки. Поэтому, как отметил Павел Шилияев, повысить свою конкурентоспособность и клиентоориентированность ММК может только за счёт внедрения лучших практик планирования производственного процесса.

Для клиентов ММК с помощью приложения «Клиент ММК» доступен просмотр скан-копий сертификатов качества, железнодорожных квитанций и счетов-фактур, а также доступ к каталогу металлопродукции ПАО «ММК».

– ММК – клиентоориентированная компания, поэтому мы осуществляем цифровизацию в направлении повышения удобства наших клиентов, – отметил заместитель генерального директора ПАО «ММК» по продажам Сергей Ушаков. – Благодаря этой программе наши

клиенты в онлайн-режиме могут видеть продвижение их заказа по переделам. Они четко понимают, как создавать свои запасы, как планировать свои потоки. В свою очередь и мы можем регулировать свои запасы, что позволяет высвободить денежный поток для ведения операционной деятельности. Но самое главное – мы стали ближе к клиенту и смогли сохранить его время. Ещё одно приложение, призванное оптимизировать работу с клиентами комбината, – «Мобильный помощник продавца».



Сергей Ушаков

Цель внедренного в 2019 году приложения – предоставить продавцу инструмент для оперативного принятия решения во время переговоров с клиентом с учётом маржинальности предполагаемой сделки. Продавец, ведя переговоры с контрагентом об объёмах поставки и ценах, имеет возможность найти все необходимые ему параметры прямо в мобильном телефоне. Имея всю информацию на руках, сотрудник службы сбыта комбината в ходе переговоров с клиентами о поставке продукции ПАО «ММК» сможет принимать более обоснованные решения в части определения ценового диапазона и оценки возможностей производства. Приложение обеспечивает интерактивное управление данными, при этом отличается высоким уровнем удобства и простотой пользования.

Оно позволяет производить расчёт относительной маржинальности заявки – оценку заявки в сравнении с бюджетными показателями и уже принятыми на комбинат клиентскими заказами на основании показателя «маржинальность в час».

«Мобильный помощник продавца», как и другие цифровые сервисы на ММК, постоянно развивается. В августе 2020 года в нём внедрено отражение дополнительных показателей, в частности, показателя OTIF (On-Time-In-Full, «вовремя и в полном объёме») по контрагенту, оперативной отчётности продавца, состояния взаиморасчёта по контрагенту. В сентябре 2020 года было внедрено в промышленную эксплуатацию отражение состояния исполнения заказов на переделе.

Внедрение и развитие мобильных приложений – не единственное направление совершенствования производственно-сбытовой деятельности в рамках реализации стратегической инициативы ПАО «ММК» «Продажи. Точно. В срок». Ключевым элементом данной стратегии стала разработка автоматизированной системы оперативного календарного планирования (АС ОКПП). Благодаря внедрению АС ОКПП стали возможны расчёт даты отгрузки в момент приёма заказов с точностью, устраивающей обе стороны процесса; формирование графика производства и отгрузки заказа как для клиента, так и для производственного персонала; создание портала клиента, где он может видеть всю интересующую его информацию, а также отслеживать продвижение своего заказа по переделам комбината в режиме онлайн.

Управление информации и общественных связей ПАО «ММК»

РЖД

«Ласточка» полетит

На следующей неделе открывается прямое железнодорожное сообщение между Челябинском и Магнитогорском

Окончание. Начало на стр. 1
Скоростные поезда «Ласточка» отличаются повышенным уровнем комфортности для пассажиров. Они оснащены системами климат-контроля с обеззараживанием воздуха, энергосберегающим светодиодным освещением, экологически чистыми туалетными комнатами, системами видеонаблюдения и информационными табло, на которых отображаются сведения о маршруте. «Ласточки» также полностью адаптированы для перевозки пассажиров с ограниченными физическими возможностями. В них предусмотрены подъемники для инвалидов колясок, которые позволяют осуществлять посадку/высадку с низких платформ, имеются места с креплением для инвалидных колясок и кнопок вызова проводника и т. д.

Вместимость «Ласточки» – 341 человек. Пассажирам электропоезда будут доступны два класса мест – «стандарт» и «бизнес». Двенадцать

мест класса «бизнес» расположены в отдельном помещении салона поезда, оборудованы индивидуальными светильниками, эргономичными подголовниками, отдельными столиками и розетками для зарядки мобильных устройств.

Продажа проездных документов на «Ласточки» будет производиться с указанием мест. Для приобретения таких билетов потребуются персональные данные, которые будут отражены в проездном документе.

Тарифы для пассажиров установлены министерством тарифного регулирования и энергетики Челябинской области. Стоимость проезда по маршруту Челябинск–Магнитогорск составляет 750 рублей для класса «стандарт» и 1990 рублей для класса «бизнес».

Из Челябинска до Троицка можно будет доехать за 360 или 720 рублей; до Тамерлана – за 600 или 1200 рублей; до Каргалов – за 700 или 1400 рублей (все цены указаны на классы «стандарт» и «бизнес» соответственно).

Также предусмотрены следующие тарифы: из Троицка до Тамерлана билет обойдётся в 280 или 560 рублей; до Каргалов – 350 или 700 рублей; до Магнитогорска – 650 или 1410 рублей.

Добраться из Тамерлана до Каргалов можно за 130 или 260 рублей; до Магнитогорска – за 500 или 1000 рублей.

Билет из города Каргалов в Магнитогорск обойдётся в 460 рублей для пассажиров класса «стандарт» и 920 рублей для класса «бизнес».

Перевозчиком на маршруте будет АО «Свердловская пригородная компания» (АО «СПК» – дочернее общество ОАО «РЖД») – один из крупнейших железнодорожных перевозчиков в пригородном сообщении, осуществляющий деятельность на территории Свердловской и Южно-Уральской железных дорог – филиалов ОАО «РЖД». Продажа билетов на электропоезда «Ласточка» будет открыта сегодня, 31 октября. Действуют все федеральные льготы, в том числе 50-процентная скидка на проезд для студентов и школьников. Приобрести проездные документы можно в пригородных кассах, терминалах самообслуживания, на сайте АО «Свердловская пригородная компания» www.svgrk.ru и в мобильном приложении «Пригород».

Для оформления проездных документов и посадки в поезд необходимо предъявить документ, удостоверяющий личность.



pravmin74.ru

