

Retail Audit LITE

15 nekompromisných otázok, ktoré odhalia, kde vaša sieť stráca výkon, maržu a kontrolu – skôr než sa to prejaví v červených číslach.

Návod na vyhodnotenie: Prejdite si každú otázku a úprimne zaznačte stav vašej prevádzky.

Bodovanie: Áno = 2 body | Čiastočne = 1 bod | Nie = 0 bodov

01 OMNICHANNEL ARCHITEKTÚRA & METRIKY

Detekcia manažérskej slepoty a prežitých transakčných ukazovateľov.

OTÁZKA	ÁNO (2B)	ČIAST. (1B)	NIE (0B)
<p>1. Vyhodnocujete profitabilitu kamenných predajní s cross-channel atribúciou?</p> <p>Započítavate im podiel na online objednávkach v spádovom regióne a konverziu z Click & Collect / BOPIS, alebo ich beriete izolovane?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>2. Sledujete Customer Lifetime Value (CLV) naprieč všetkými kanálmi spoločne?</p> <p>Viete, či zákazník, ktorý nakupuje aj na webe, aj v predajni, prináša vyššiu maržu, alebo meriate len izolované transakcie?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>3. Máte prepojené dáta zo všetkých kanálov v jednom zákazníckom profile?</p> <p>Ak zákazník nakúpi online, vie o tom predavač na predajni pri pokladni a naopak?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

02 ZÁSObY & OPERATÍVNA RÝCHLOSŤ (FULFILLMENT)

Srdce prevádzky. Tu sa láme chlieb medzi ziskom a reálnou stratou marže.

OTÁZKA	ÁNO (2B)	ČIAST. (1B)	NIE (0B)
<p>4. Dosahuje presnosť vašich zásob (Inventory Accuracy) v reálnom čase na ploche viac ako 95 %?</p> <p>Môže sa zákazník 100 % spoľahnúť na to, čo vidí na webe, že je reálne fyzicky prítomné na predajni?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

OTÁZKA	ÁNO (2B)	ČIAST. (1B)	NIE (0B)
<p>5. Je váš čas od online kliknutia po prípravu na vyzdvihnutie (Order-to-Pickup) na predajni pod 30 minút?</p> <p>Fungujú vaše predajne ako efektívne lokálne mikro-sklady, alebo je proces spomalený improvizáciou?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>6. Máte automatizovaný prehľad o obrátkovosti zásob a systém na okamžitú detekciu a likvidáciu ležiakov (dead stock)?</p> <p>Alebo vám cash flow a marža „hnijú“ v skladoch bez jasného prevádzkového pravidla?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

03 FINANČIE & KATEGÓRIE (VÝKON BEZ CHAOSU)

Presun zodpovednosti z majiteľa na stredný manažment a prechod k jednej verzii pravdy.

OTÁZKA	ÁNO (2B)	ČIAST. (1B)	NIE (0B)
<p>7. Vie každý vedúci predajne / kanálu presný Break-even point (bod zvratu) svojej pobočky na dennej báze?</p> <p>Vedia tímu jasne povedať, koľko minimálne musia dnes predať, aby pokryli vlastné fixné a variabilné náklady?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>8. Sú vaše hlavné systémy (ERP, sklad, e-shop, pokladne) plne integrované do „jednej verzie pravdy“?</p> <p>Robíte strategické rozhodnutia z jedného dashboardu, alebo manažment ručne konsoliduje a porovnáva tabuľky v Exceli?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>9. Investujete budgety a nákup do kategórií, ktoré reálne rastú a držia maržu?</p> <p>Alebo neustále dotujete tie, ktoré boli silné historicky, ale dnes už len pália EBITDA?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

04 ĽUDIA, PROCESY & ZÁVISLOSŤ (ŠKÁLOVATEĽNOSŤ)

Odstránenie prevádzkového hluku a závislosti od osobných hrdinstiev jednotlivcov.

OTÁZKA	ÁNO (2B)	ČIAST. (1B)	NIE (0B)
<p>10. Sú kľúčové operačné procesy natoľko zdokumentované, že odchod jedného človeka neohrozí chod firmy?</p> <p>Ak zajtra ochorie hlavná nákupkyňa alebo vyhorí kľúčový manažér, beží siet' bez zakolísania ďalej?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

OTÁZKA	ÁNO (2B)	ČIAST. (1B)	NIE (0B)
<p>11. Existuje vo firme onboardingový systém, ktorý dostane nového človeka na 100% výkon bez závislosti od nálady vedúceho?</p> <p>Je proces zaškolenia replikovateľný, systematický a nezávislý od ľudského faktora?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>12. Máte nastavené jasné prevádzkové štandardy a scenáre pre neštandardné a krízové situácie?</p> <p>Vedia ľudia v prvej línii presne ako reagovať pri zlyhaní systémov či logistiky, alebo sa zakaždým čaká na centrálu?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

05 STRATEGICKÁ ODOLNOSŤ & BUDÚCNOSŤ

Pohľad z nadhľadu, ktorý oddelí hasičov prevádzkových požiarov od architektov biznisu.

OTÁZKA	ÁNO (2B)	ČIAST. (1B)	NIE (0B)
<p>13. Má vedenie firmy hotový krízový scenár pre prípad, že váš primárny zákaznícky segment klesne o 20 %?</p> <p>Máte diverzifikované riziko, alebo stojíte na hlinených nohách jedného verného publika?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>14. Je manažment reálne pripravený na generačný shift kúpnej sily do roku 2030?</p> <p>Prispôbujete nákupný zážitok a procesy nastupujúcej generácii, alebo predávate spôsobom spred 10 rokov?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>15. Môžete zajtra otvoriť novú predajňu alebo kanál mechanicky podľa manuálu, bez chaosu a improvizácie?</p> <p>Sú vaše procesy pripravené na čisté, škálovateľné kopírovanie výkonu?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

INTERPRETÁCIA VÝSLEDKOV

0 – 12 bodov: Prevádzková slepota a hazard

Riadite sieť optikou minulého storočia. Kanály sú izolované, procesy stoja na osobných hrdinstvách jednotlivcov a chýba jedna verzia pravdy v dátach. Akýkoľvek pokus o expanziu alebo rýchle škálovanie vám utopí cash flow v prevádzkovom chaose a nepresných zásobách.

13 – 22 bodov: Improvizovaný rast pod tlakom

Firma má výkon a generuje tržby, no tlačíte to vpred silou vôle a neustálym hasením požiarov. Niektoré prvky moderného omnichannelu fungujú, ale chýba im systémové prepojenie. Systémy krívajú, integrácia je polovičatá a závislosť od kľúčových ľudí vás brzdí v rozvoji.

23 – 30 bodov: Moderná a zdravá omnichannel sieť

Gratulujem. Váš biznis riadite s jasným nadhľadom. Rozumiete cross-channel atribúcii, prísne kontrolujete presnosť zásob a budujete zastupiteľné systémy. Firma je pripravená na mechanické škálovanie výkonu bez toho, aby generovala interný chaos.

*Vyšlo vám v audite menej ako 23 bodov a vidíte, že vaša sieť stráca výkon a kontrolu?
Rezervujte si bezplatný 30-minútový hovor a pozrieme sa na architektúru vašich operácií.*

www.lenkabelanova.sk — Strategic Operations Architect