

Несомненно выход на новые рынки с помощью открытия собственного филиала в регионе обладает громадными преимуществами. Однако сама организация работы филиальной сети намного более сложный процесс чем может показаться. Если организовать единую бухгалтерскую систему относительно просто, то вот в дальнейшем требуются услуги профессионалов.

Сначала необходима [ip телефония в офис](#) - это позволит более оперативно обмениваться информацией, развернуть ее контроль и конфиденциальность. В дальнейшем потребуются правильно сформировать складские остатки. При этом в случае наличия нескольких филиалов и центрального офиса формирования независимых складов с полным списком предлагаемой продукции может оказаться не вполне выгодным. Это фактически огромные замороженные средства и сроки их оборачиваемости пока не известны.

Более интересным выглядит вариант формирования центрального склада (месторасположение лучше определить логистам) и небольших складов поддержки в каждом филиале. Это позволит сконцентрировать основные запасы в одном месте и оперативно решать поступающие заказы. Подобный подход гарантирует быстрое реагирование филиалов на сложившиеся ситуации и минимальные средства на такую организацию.

Для такого склада оптимально держать товар группы А (согласно стандартного анализа оборачиваемости остатков) и некоторое наиболее востребованное в данном регионе или на данном рынке количество группы В. Весь товар С группы необходимо сконцентрировать на центральном складе. Как правило такой товар может потребоваться для обеспечения большого проекта или крупного заказа и его лучше сразу поставить с центрального склада не затрагивая остатки филиалов. Предельно простая схема гарантирующая минимизацию затрат на работу склада. Отлично подойдет для большинства компаний.