

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ СЕМЕЙНОЙ КОМПАНИИ 2023

ПУТЬ РОСТА И
ДОСТИЖЕНИЙ



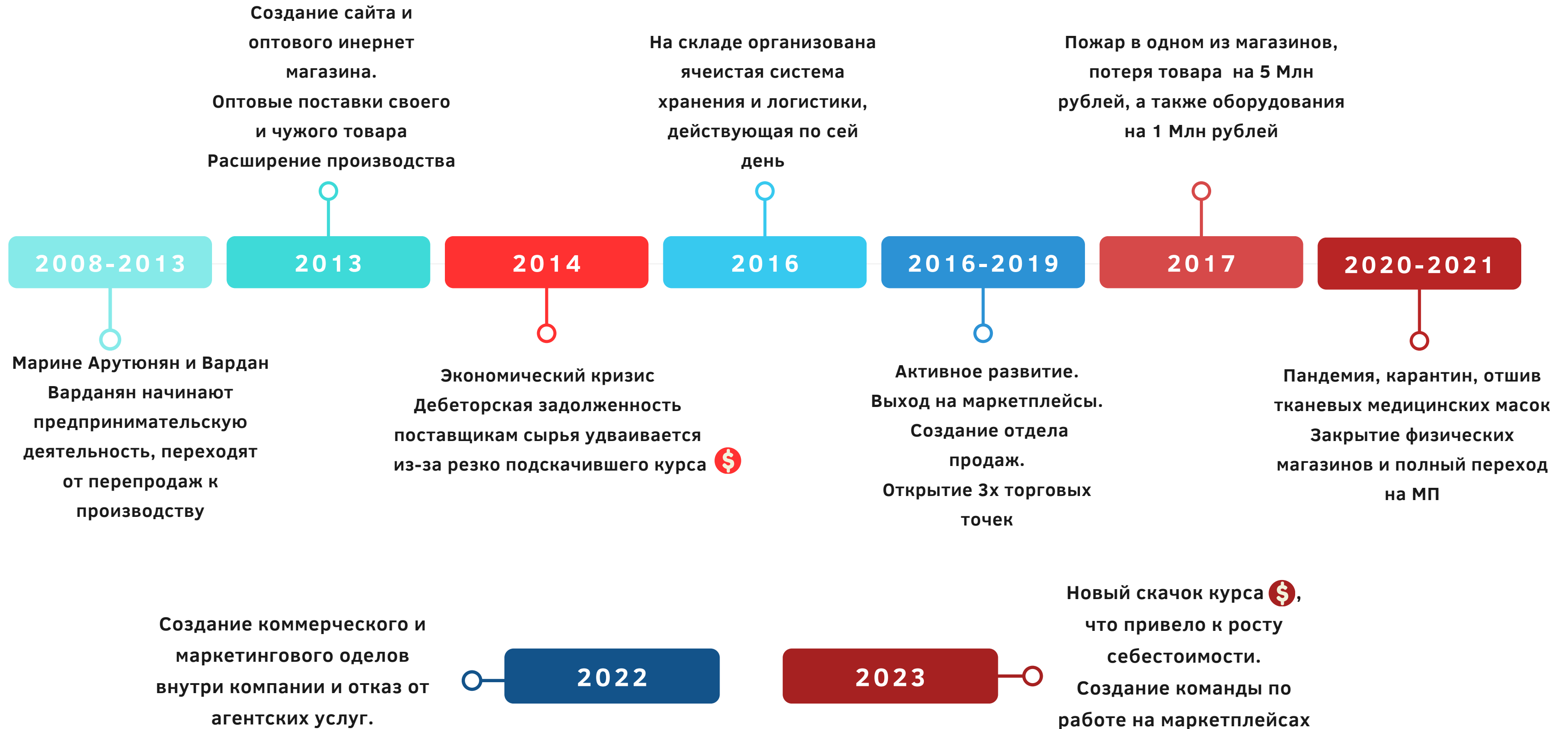
ХРОНОЛОГИЯ

роста компании “ZARKA”



ВЗЛЕТЫ И ПАДЕНИЯ

которые мы преодолели



Финансовый отдел

Развитие направление 1С

ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ. ПОЛНОЕ ОБНОВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА В 1С УНФ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ:

01

- ОпреСпецификаций (с полной информацией о составе изделия)
- Заказ на производство – возможности работать через маршрутные листы, а также для дальнейшей возможности ввести **«расчет потребностей»**.
- Производство через полуфабрикаты
- Маршрутные листы
- Сдельные наряды

ОКЛАДЫ.

Ввели возможность начислять зарплаты в виде окладов.

УСЛУГИ ПОШИВА. ВВЕЛИ И ПРОПИСАЛИ С О СХЕМУ ВВЕДЕНИЯ ПОШИВА НА ЗАКАЗ

02

- **из собственных материалов** через производство
- **из материалов покупателя** через переработку запасов.

ВТОРОЙ СОРТ.

03

Ввели возможность выпускать товары второго сорта напрямую из производства, через производственные отходы. (Ранее просто приходовали из неоткуда)

КОМПЛЕКТАЦИЯ

04

Ввели возможность комплектовать из 2-ух и более изделий которые остались неполноценными из прошлых выпусков, одно полноценное

ЗАКРЫТИЕ МЕСЯЦА.

В 1С УНФ проводится регулярное закрытие месяца.

05

СИНХРОЗОН.

Подключили ряд компаний к работе через синхрозон – ФБС.

06

ДОРАБОТКА ВОЗВРАТОВ ПО ОТЧЕТАМ КОМИССИОНЕРА.

Была переработана логика работы 1С на предмете загрузки ОК таким образом, что теперь при загрузке ОК, возврат садится как в системе как товар комиссионный, а не собственный.

ИНСТРУКЦИИ

Был написан ряд инструкций по работе с 1С, по работе с доработками

Этапы исследования

Урок биологии с Анной Ивановной



2022 И 2023



НОВЫЙ СТАРТ



УСПЕШНЫЕ ПРОДАЖИ НА МП

Только на WB продано
полмиллиона единиц товара



446 368
товаров продано



РОСТ 108% В 2022 ГОДУ

В ассортиментной матрице 100
моделей. Объем производства
на конец 2022 - 21 000 единиц
товара. Сегодня эта цифра
больше в 4 раза



РАСШИРЕНИЕ

Открытие второго склада и
производства в
Собственные производства в и
Большая сеть подрядных
производств
Расширение и масштабирование
отдела продаж



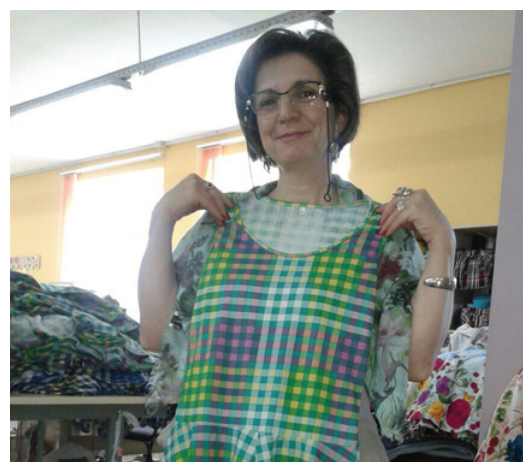
БОЛЬШИЕ ЦЕЛИ

Ежемесячный оборот 40 млн
рублей.

Достигнута планка в
550 млн к концу 2023г



Краткая история ZARKA в картинках



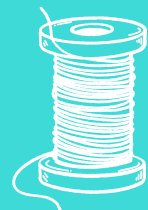
2008

Марине Арутюнян и Вардан Варданян торгуют товаром у контейнеров.



2011

Первое производство, состоящее из нескольких швей, но создающее отменное качество



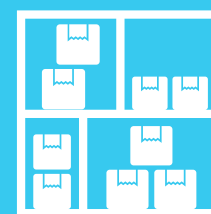
2013-2014

Присоединился Тигран Варданян
Создание интернет-магазина, старт оптовых продаж



2016

Организация склада, создание тщательно продуманной ячеистой системы хранения и логистики



2018-2019

Три оптово-розничные торговые точки. Один магазин оптовых продаж в Москве на Садовом

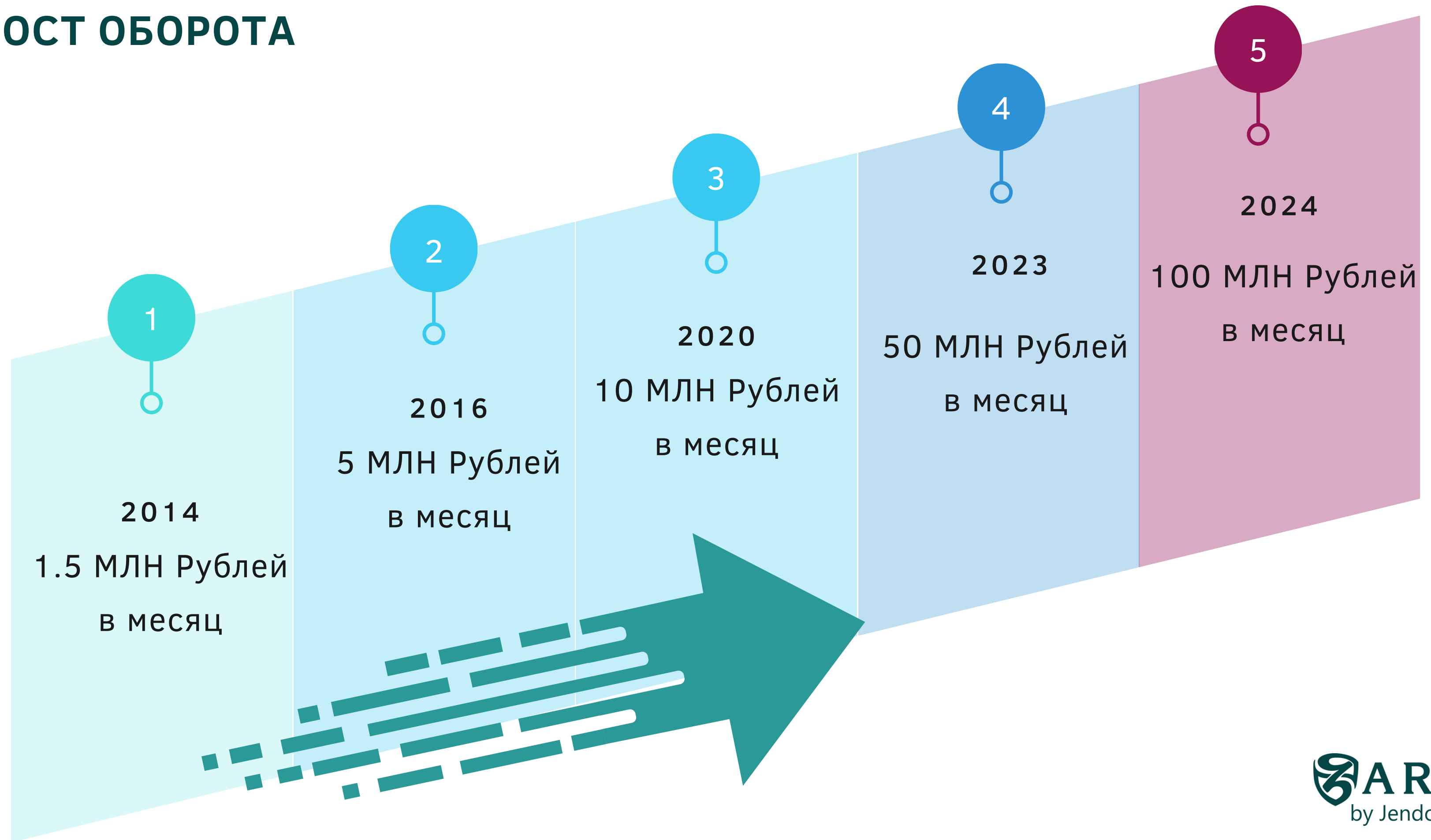


2023

3 собственных производства и 2 склада. Совокупный объем подрядных мощностей Zarka 800 000 единиц изделий в год.



РОСТ ОБОРОТА



НОВАЯ ОПЕРАЦИОННАЯ СИСТЕМА РАБОТЫ

КОММЕРЧЕСКИЙ ОТДЕЛ

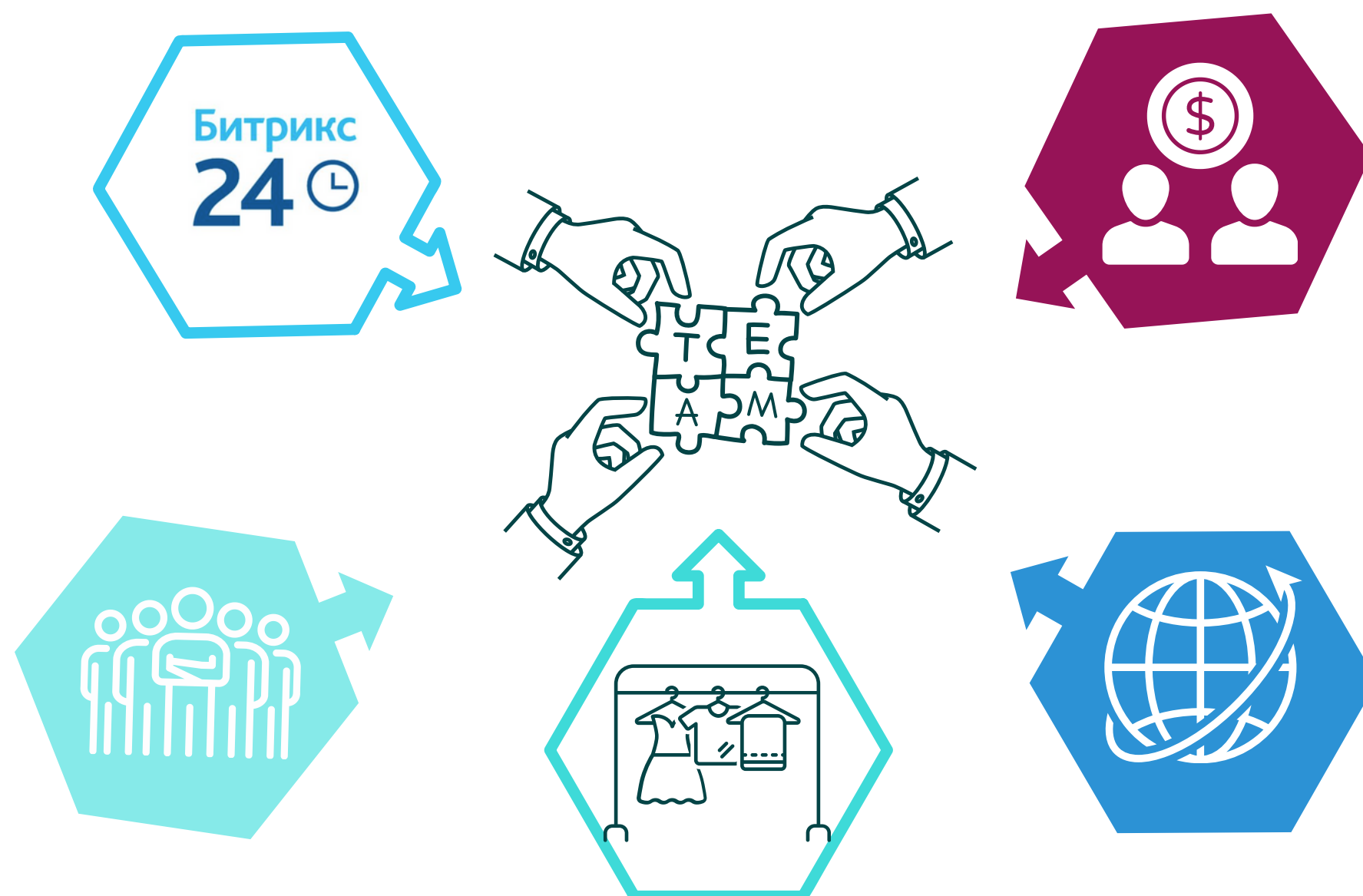
ВНЕДРЕНА В 2023

1 — РАБОТА ПО СИСТЕМЕ СМАРТ

Все рабочие процессы выстраиваются в БИТРИКС24

2 — РАСШИРЕНИЕ КОМАНДЫ

К компании присоединились квалифицированные специалисты в разных областях



3 — РАЗДЕЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО ОТДЕЛА

Выделены категорийный отдел и отдел маркетинга

4 — ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК

ZARKA представлена во всех региональных складах 8 центральных округов, а также на зарубежных региональных складах

5 — АССОРТИМЕНТНАЯ МАТРИЦА

Ассортиментная матрица сокращена с 400 наименований до 135.



ZARKA



TIGOZA

ТОЛЬКО ВПЕРЕД

СПАСИБО!

К НОВЫМ СВЕРШЕНИЯМ