

УДК 005.00

## ПРИМЕНЕНИЕ КАНБАН-МЕТОДА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЦИКЛОМ ПРОДАЖ

*М.С.Казьмина*

*Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики"*

**Аннотация:** В данной статье рассмотрена сущность канбан-метода, обоснована необходимость, актуальности особенности использования данного метода для управления циклом продаж.

Бескрайняя гибкость практики и её возможностей для самоорганизации персонала уже имеет успешные примеры использования для управления на производстве и в сфере информационных технологий. В статье описано, как можно применить данную методологию к бизнес-процессу обработки входящих заявок покупателей для реализации эффективных продаж.

**Ключевые слова:** канбан, гибкие методологии, управление продажами, цикл продаж, торговое предприятие

## THE USING A KANBAN METHOD TO MANAGE THE SALES CYCLE

*M.Kazmina*

**Abstract:** This article examines the essence of the kanban method, justifies the need, features and relevance of using this method to manage the sales cycle.

The boundless flexibility of the practice and its possibilities for self-organization of personnel already has successful examples of use for management in the workplace and in the field of information technology. The article describes how this methodology can be applied to the business process of processing incoming customer requests for the implementation of effective sales.

**Key words:** kanban, flexible methodologies, sales management, sales cycle, trading company

До второй половины XX века доминировала модель управления производственным процессом под названием «Фордизм», отличавшаяся «эффектом масштаба». Со второй половины XX века начали появляться новые методологии управления производством, одной из которых является Agile Manufacturing (AM) – «Активное производство».

Канбан – это способ управления работой в соответствие с Agile, который становится все более популярным и применяется во многих областях: от управления производственным процессом до управления личной эффективностью. В данной статье описано, как можно применять данный инструмент для управления циклом продаж [1].

Основной целью данного исследования является изложение сущности канбан-метода, а также описание и обоснование применения данного метода для управления циклом продаж.

Система канбан начала свой путь в 1950-х годах в корпорации Toyota, когда японский

инженер, вдохновленный принципом работы супермаркета, где покупатель самостоятельно делал выбор необходимых товаров, перенес данный принцип на производство. На складе работники самостоятельно регулировали производственный процесс, обмениваясь карточками, которые крепились на тары с информацией о необходимом количестве деталей [2].

Канбан – это «вытягивающая» система, снижающая риск перепроизводства за счет баланса между постоянным потоком, устранившим затраты на ожидание, и минимальным количеством работы в процессе.

Основная суть канбан-метода – это уменьшить параллельность выполняемых задач, а основная идея – делать все точно в срок [3-5].

Выделяют основные принципы канбан-метода:

1. Визуализация потока задач. Для визуализации необходимо обязательно

записывать все задачи, которые нужно будет выполнить, которые на данный момент реализуются и которые уже завершены. Для записи необходимо использовать область доступную для всех участников процесса.

2. Ограничение количества параллельно выполняющихся задач. Необходимо установить лимит одновременно выполняемых задач, а также расставить приоритеты. Данное правило увеличит эффективность работы за счет уменьшения времени на переключение с одной задачи на другую.

3. Контроль потока задач. Взаимодействие участников процесса, когда члены команды не справляются со своими потоками работ.

4. Установка собственных правил по работе с канбан-доской. Очевидные для всех участников правила по выполнению задач оптимизируют командную работу.

5. Анализ деятельности. Необходимо взаимодействовать и обсуждать с командой текущие задачи.

6. Постоянная модернизация модели рабочего процесса. Исходя из пожеланий и возможностей команды можно и нужно менять правила работы с канбан-системой.

Методологию канбан можно применять не только к производственным процессам, но и к циклу продаж. В канбан-доску будут записаны входящие заявки, которые можно будет перемещать по колонкам в зависимости от их статусов:

1. Заявка на приобретение товара от клиента получена.
2. Потребность выявлена.
3. Создано коммерческое предложение для клиента.
4. Предложение согласовано, заказ оформлен.
5. Оплата получена.
6. Заказ завершён (при успешной сделке).
7. Отказ клиента (возможность перехода к этому статусу из любого другого).

В зависимости от конкретных процессов продажи товаров в компании и от используемой ими технологии для реализации канбан-доски статусы заявок могут быть адаптированы (сокращены или расширены).

Основные преимущества использования канбан-доски к циклу продаж:

1. Прозрачность системы: менеджеры видят все входящие заявки и ответственных за их обработку. Входящие заявки от клиентов не будут потеряны.

2. Концентрация менеджеров по продажам на текущих заявках.

3. Контроль выполнения заказов покупателей и оплаты.

4. Сбалансированная загрузка исполнителей.

5. Контроль слабых сторон бизнес-процесса, которые могли появиться из-за дефицита внимания, людей или навыков.

Недостатки:

1. Такая система больше подходит для короткого цикла продаж.

2. Для удобства использования канбан-доска должна быть реализована на информационной платформе, а входящие заявки должны поступать автоматически.

При выполнении данной работы описан канбан-метод, а также актуальность применения для управления циклом продаж для эффективной работы менеджеров и прозрачной обработки входящих заявок. В дальнейших исследованиях планируется применить данный метод к конкретному торговому предприятию и реализовать канбан-доску на платформе 1С:Предприятие.

#### Литература:

1. Ефремов А.В. Комплексное управление качеством по системе канбан // Форум серия: современное состояние и тенденции развития гуманитарных и экономических наук, 2012, № 1, с. 322-327.
2. Кирюшин С. А.Методика расчета канбан в производственной деятельности // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т. 1. № 8. с. 153-160.
3. Грин Д., Стеллман Э. Постигая Agile. Ценности, принципы, методологии // Манн, Иванов и Фербер, 2017. 448 с.
4. Кеннет Рубин. Основы Scrum: Практическое руководство по гибкой разработке ПО // М.: «Вильямс», 2016. 544 с.
5. Дэвид Андерсон. Канбан.Альтернативный путь в Agile // Манн, Иванов и Фербер, 2017. 336 с.