NORDIC PARTS SIA

Viena pasūtījumu platforma, no pirmā e-pasta līdz rēķinam.

Nordic Parts piegādā kravas auto un lauksaimniecības tehnikas rezerves daļas servisiem Baltijā. Lielākā daļa pasūtījumu pienāk e-pastā un pa tālruni no aptuveni 400 pastāvīgajiem klientiem.

SAGATAVOTS
Operāciju vadītājs, Nordic Parts SIA

SAGATAVOJA
Visualwise · programmatūras partneris operatīvajām komandām

DATUMS
2026. gada 24. oktobris

01 KOPSAVILKUMS

Manuāls darbs bremzē komandu. Risinājums ir viena sistēma.

Pasūtījumi Nordic Parts pienāk kā PDF e-pastā un pa tālruni. Biroja asistente katru ievada ERP sistēmā un vēlreiz krājumu tabulā, rēķini pēc piegādes tiek rakstīti ar roku, un nedēļas atskaite katru piektdienu tiek no jauna sastādīta Excel. Klienti zvana, lai uzzinātu cenas, krājumus un pasūtījuma statusu, jo tos nekur nevar redzēt.

Tā nav cilvēku problēma. Tā ir plaisa starp rīkiem, kas nekad nav bijuši domāti kopdarbam, un komanda to gandrīz katrā solī aizpilda ar roku.

Centrā liktu vienu pasūtījumu platformu: katrs pasūtījums tiek ievadīts vienreiz, krājumi un rēķini seko paši, un pastāvīgie klienti pasūta portālā. Pirmā strādājošā versija ir gatava pirmajā mēnesī un aug fāzi pa fāzei.

125–173 h MANUĀLAIS DARBS MĒNESĪ, KO ŠIS PLĀNS MĒRĶĒ VISAI KOMANDAI

Katra skaitļa aprēķins ir nākamajā sadaļā.

02 MĒRĶI UN GAIDĀMIE REZULTĀTI

Cik tas ir vērts, ar redzamu aprēķinu.

Šie skaitļi nāk no procesu kartēšanas un uzņēmuma datiem. Katram ir redzams aprēķins, lai jūs to varētu pārbaudīt, nevis vienkārši uzticēties mūsu vārdam.

01

Pasūtījums ievadīts vienreiz, sinhronizēts visur

Krājumi un noliktava Automatizācija AUGSTA PRIORITĀTE

Biroja asistents katru e-pastā saņemto pasūtījumu ievada ERP sistēmā un pēc tam vēlreiz krājumu izklājlapā.

~60–78 h MĒNESĪ

≈ 300 pasūtījumi mēnesī × 12–16 minūtes, ievadīti divreiz

- ◇ Pasūtījumu iesūtne, kas nolasa e-pastā saņemtos PDF, izveido pasūtījumu ERP sistēmā un vienā solī atjauno krājumus.
- ✓ Pasūtījumus apstiprina stundas laikā, un tie vairs nepazūd starp sistēmām.

02

Klientu portāls atkārtotiem pasūtījumiem

Pārdošana un klienti Mājaslapa + sistēma AUGSTA PRIORITĀTE

Servisi zvana vai raksta, lai uzzinātu cenas, krājumus un pasūtījuma statusu.

~35–52 h MĒNESĪ

≈ 25 zvani un e-pasti dienā × 4–6 minūtes × 21 darba dienas

- ◇ Klientu pieteikšanās ar viņu cenām, aktuālajiem krājumiem un iepriekšējiem pasūtījumiem, savienota ar ERP sistēmu.
- ✓ Pastāvīgie klienti pasūta paši, un pārdošanas komanda laiku velta jauniem klientiem.

03

Rēķini no piegādātiem pasūtījumiem

Finanses un apstiprināšana Automatizācija VIDĒJA PRIORITĀTE

Rēķinus ievada grāmatvedības sistēmā pēc tam, kad atgriežas pavadzīmes.

~17–26 h MĒNESĪ

≈ 300 rēķini mēnesī × 3–5 minūtes, plus labojumi

- ◇ Rēķina melnraksts tiek izveidots automātiski, kad pasūtījums atzīmēts kā piegādāts, un to pārbauda un nosūta ar vienu klikšķi.
- ✓ Rēķini tiek nosūtīti tajā pašā dienā, un mazāk maksājumu kavējas.

04

Aktuāls pārdošanas un krājumu vadības panelis

Atskaites un uzņēmuma zināšanas Vadības panelis un MI ZEMA PRIORITĀTE

Nedēļas atskaiti katru piektdienu veido Excel.

~13–17 h MĒNESĪ

3–4 stundas katru piektdienu × 4,3 nedēļas

- ◇ Vadības panelis ar pārdošanu pa klientiem, peļņas normām un lēni realizējamiem krājumiem, atjaunots no ERP sistēmas.
- ✓ Vadība problēmas redz nedēļas laikā, nevis pēc tās.

Trīs veidi, kā to novērtēt naudā PIEMĒRI

A · LIELĀKS APGROZĪJUMS

≈ 250 000 €

gadā

Ja ātrākas atbildes un labāka saziņa palielina apgrozījumu par 10 %: 10 % × 2 500 000 € (jūsu apgrozījuma diapazona vidus).

B · VAIRĀK PĀRDOŠANAS TIKŠANOS

≈ 182 000 €

gadā jaunos darījumos

149 h atbrīvotas mēnesī × 20 % pārdošanai ÷ 2 h uz tikšanos = 15 papildu tikšanās × 25 % noslēgtas = 3,8 darījumi mēnesī × 4 000 € (tipisks darījums jūsu nozarē) × 12.

C · PAPILDU DARBINIEKS, KAS NAV VAJADZĪGS

≈ 63 000 €

gadā laikā

149 h mēnesī × 35 € stundā × 12, aptuveni 0,9 pilnas slodzes darbinieki manuālā darbā.

Tie ir piemēri, kā vērtību var aprēķināt, nevis solījumi. Procesu kartēšanas sesijā tos aizstāj jūsu pašu skaitļi.

03 PIEGĀDĀJAMAIS UN PROCESS

Ko mēs veidotu un kādā secībā.

KĀ MĒS STRĀDĀJAM

Sākam ar īsu tikšanos, lai apstiprinātu prioritātes un vienotos par pirmo mēnesi. Sešu mēnešu laikā strādājam divu nedēļu ciklos un pēc katra nosūtām īsu atskaiti. Nav vienas „palaišanas" dienas: jūsu komanda lieto pirmo strādājošo versiju jau pirmajā mēnesī. Fāzes ar atzīmi **Prioritāte** ir sadarbības pamats; fāzes ar atzīmi **Vēlams** tiek iekļautas, ja to atļauj laiks un apjoms.

1. FĀZE PRIORITĀTE — 1. MĒNESIS

Pasūtījumu iesūtne un ERP sinhronizācija

Katrs pasūtījums tiek ievadīts vienreiz, jau no pirmā mēneša.

- E-pastā saņemtie pasūtījumi nolasīti pārbaudes rindā
- ERP pasūtījumi izveidoti ar vienu klikšķi
- Krājumu tabula atjaunināta automātiski
- Dublēti pasūtījumi atzīmēti, pirms tie tiek ievadīti

2. FĀZE PRIORITĀTE — 2.–3. MĒNESIS

Klientu portāls

Pastāvīgie klienti pasūta bez zvana.

- Klienta pieteikšanās ar savām cenām
- Krājumi un pasūtījuma statuss reāllaikā
- Atkārtots pasūtījums no iepriekšējiem

3. FĀZE VĒLAMS — 3.–4. MĒNESIS

Rēķini un tiešsaistes panelis

Nauda un skaitļi seko pasūtījumiem paši.

- Rēķinu melnraksti no piegādātajiem pasūtījumiem
- Pārdošanas, peļņas normas un lēni apgrozāmo krājumu panelis

4. FĀZE VĒLAMS — 5.–6. MĒNESIS

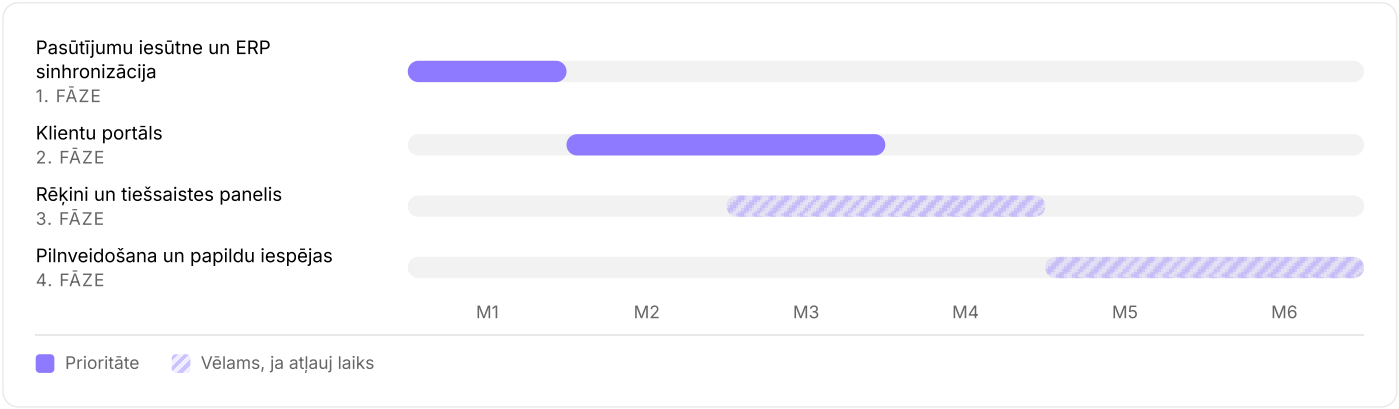
Pilnveidošana un papildu iespējas

Balstoties uz to, ko komanda lieto visvairāk.

- Pasūtījumu apstiprinājumi automātiski nosūtīti pa e-pastu
- Atkārtotu pasūtījumu ieteikumi piegādātājiem
- Uzlabojumi pēc komandas atsauksmēm

04 LAIKA GRAFIKS

Sešu mēnešu izstrādes cikls.



Precīza plāna pa dienām nav. Divu nedēļu cikli ļauj pārkārtot prioritātes, kamēr jūsu komanda lieto katru daļu.

05 INVESTĪCIJA

Investīcijas piemērs.

IKMĒNEŠA MAKSA · PIEMĒRS

1 500 €

mēnesī, sešus mēnešus

KOPĀ, SEŠI MĒNEŠI · PIEMĒRS

≈ 10 000 €

Uzsākšana 1 000 € + 6 × 1 500 €

Tās ir tipiskas izmaksas platformai, kas automatizē lielāko daļu manuālā darba vidējam uzņēmumam jūsu nozarē. Tas ir piemērs, nevis piedāvājums: īstais apjoms un cena noskaidrojas procesu kartēšanā.

Ar 35 € stundā iepriekš minētās stundas ir vērtas aptuveni 5 215 € mēnesī, tāpēc šāda investīcija atmaksājas aptuveni 1,9 mēnešos.

06 ĀRPUS DARBĪBAS JOMAS

Ko šis ziņojums neaptver.

Apspriests sesijā, bet nav daļa no šī plāna:

— Pasūtījumu ierakstīšana tieši ERP sistēmā, ja tās API to neļauj: tad platforma tos sagatavo importam ar vienu klikšķi.

— Katra iespējamā PDF formāta automātiska nolasīšana: neparasti formāti nonāk pārbaudes rindā.

— Izmaiņas pašā grāmatvedības sistēmā.

— Viss, kas nav minēts iepriekš aprakstītajās fāzēs.

Tās var izstrādāt vēlāk, kad platforma jau tiek lietota un ir sevi pierādījusi.

07 NĀKAMIE SOĻI

Saņemiet šādu ziņojumu par savu uzņēmumu.

Bezmaksas procesu kartēšana sniedz šādu ziņojumu par jūsu uzņēmumu, pārbaudītu kopā ar jūsu komandu.

JAUTĀJUMI, KO UZDOTU SESIJĀ

- Cik pasūtījumu nedēļā pienāk e-pastā un cik pa tālruni?
- Kuru ERP sistēmu izmantojat, un vai tai ir API?
- Kas šodien pārbauda krājumus, un cik bieži dati ir nepareizi?
- Kuri klienti katru mēnesi pasūta tās pašas detaļas?

Piemērs · izdomāts uzņēmums. Visi naudas skaitļi ir piemēri, nevis piedāvājums. Visualwise · SIA Personības · visualwise.io