



EazyStocks guide till:
KPIer och nyckeltal för
lageroptimering

Whitepaper

www.eazystock.se



eazy**stock**

Innehåll

- 3 Nyckeltal och KPIer, vad är det?
- 4 Varför behövs KPIer?
- 6 Konsten att välja rätt KPIer
- 7 KPIer för lageroptimering
 - 9 Servicegrad
 - 11 Lageromsättningshastighet
 - 13 Serviceindex
 - 15 Lagervärde
 - 17 Försäljningsvärde
- 19 Få koll på KPIerna med EazyStock

Nyckeltal och KPIer, vad är det?

Du har säkerligen kommit i kontakt med KPIer, eller nyckeltal som är den svenska benämningen, någon gång under din karriär.

Det finns många olika definitioner av KPIer och nyckeltal och begreppen kan ibland, men inte alltid, användas synonymt. KPI är en förkortning för det engelska "Key Performance Indicators" vilket översatt till svenska blir någonting i stil med "huvudsakliga indikatorer på prestanda/prestation".

"Ett mätbart värde som visar hur effektivt en verksamhet uppnår dess huvudsakliga syfte och mål."

I den här guiden kommer vi använda definitionen "ett mätbart värde som visar hur effektivt en verksamhet uppnår dess huvudsakliga syfte och mål" och vi kommer för enkelhetens skull använda KPIer och nyckeltal synonymt. Oavsett definition är nyckeltal ett sätt att mäta hur det går för dig, din avdelning eller ditt företag.



Vad är en KPI?

En KPI är ett mätbart värde vilket innebär att det behöver vara kvantifierbart och det måste vara möjligt att mäta det. En KPI ska även vara möjligt att mäta över en viss tidsperiod. Det är alltså inte tillräckligt att få en ögonblicksbild utan du behöver kunna se en utveckling och jämföra med en tidigare period eller en accepterad norm.

Den andra delen, att en KPI behöver kunna visa hur effektivt en verksamhet uppnår dess huvudsakliga syfte och mål, betyder att det mätbara värdet ska indikera hur väl en verksamhet eller avdelning når dess mål.

Dessa är de två viktigaste delarna av KPI-definitionen: mätbarhet och möjlighet att jämföra prestationen.



Varför behövs KPIer?

KPIer hjälper dig mäta din utveckling och identifiera inom vilka områden strategier eller processer behöver förändras för att du ska kunna nå dina mål.

Till exempel: om en marknadsavdelning upptäcker att dom inte kommer nå kvartalsmålet för att generera trafik till webbsidan med deras nuvarande plan, kan dom planera in nya aktiviteter förbättra siffrorna.



Ansvar och motivation

KPIer används även för att hålla personer eller avdelningar ansvariga. Genom att sätta mål och mäta utvecklingen under en given tidsperiod kan man följa hur det går framåt – eller bakåt. Om antalen projekt som slutförs i tid sjunker snarare än ökar hjälper det att kunna se om det hänger på en viss projektledare för att därmed veta var man kan sätta in stödjande åtgärder. Kanske har personen i fråga för mycket jobb, för få resurser eller jobbar på ett ineffektivt sätt? KPIer hjälper dig att snabbt kunna precisera var ett problem ligger och möjliggör därmed åtgärder för att snabbt vända trenden innan det går för långt.

En annan aspekt man inte bör underskatta är motivationen; regelbundna uppdateringar på hur man presterar och påminnelser om målen gör det mer inspirerande att jobba mot dessa och ta till sig feedback. KPIer som delas mellan avdelningar hjälper till att koordinera och se till att alla jobbar mot samma mål på ett effektivt sätt, vilket även det kan ge en större förståelse för verksamheten och känsla av delaktighet. Anställda som förstår hur deras mål påverkar företaget i stort är i regel mer motiverade.

Bra och rätt använda nyckeltal hjälper alltså till att få ett team jobba mot en framgångsrik verksamhet.



Konsten att välja rätt KPIer

KPIer är ett bra verktyg för att konstant mäta organisationens utveckling. Dock finns hundratals nyckeltal att välja mellan och det är inte alltid så lätt att prioritera. Det finns inga fördelar med att ha en hel cockpit med mätare och grafer bara för att man kan, konsten ligger i att prioritera hårt och välja några få, men viktiga värden som verkligen kan göra skillnad.

Förstå dina mål

Det första du bör göra är att se till att du förstår organisationens övergripande strategi och mål. Vilka lång- och kortsiktiga prioriteringar är viktiga? Är det tillväxt eller lönsamhet? Kundnöjdhet, retention eller att värva nya användare? När du är klar över detta behöver du bryta ner dessa i mindre, mätbara mål.

SMARTa mål

“SMART Goals” eller SMARTa mål, är en metod för att bryta ner och sätta bra mål. SMART står för de engelska: Specific, Measurable, Achievable, Relevant och Timely, översatt till svenska: Specifika, Mätbara, Accepterade, Relevanta och Tidsbestämda. Så i stället för att säga att “vi vill förbättra vår servicegrad med 100%” blir ett SMART mål “vi vill förbättra vår servicegrad med 7% till slutet av nästa kvartal”. Detta är ett mätbart, genomförbart mål med en deadline vilket gör det lättare att skapa en plan med tydliga steg mot att nå det. Har du satt SMARTa mål är det mycket lättare att identifiera vilka nyckeltal som du behöver för att kunna hjälpa dig nå dessa.

KPIer för lageroptimering

För distribuerande företag är nyckeltalen i din värdekedja otroligt viktiga för att din verksamhet ska lyckas. Vi på Syncron har jobbat med lageroptimering i över 20 år och över åren tagit fram fem olika KPIer som svarar mot fem olika mål.

- Servicegrad
- Lageromsättningshastighet
- Serviceindex
- Lagervärde
- Försäljningsvärde

Dessa nyckeltal är centrala i EazyStock, verktyget som hjälper små-medelstora företag optimera sina lager.



Servicegrad

Servicegrad är ett mått som är viktigt för de flesta distribuerande företagen. Det mäter procenten av kompletta ordrar som levererats i tid, med andra ord hur bra du är på att förse dina kunder med rätt kvantitet av en vara på rätt tid. Servicegraden är inte bara viktig för att du ska slippa besvikna kunder här och nu. Långsiktigt kan företagets överlevnad hänga på förmågan att möta den servicegraden man satt upp för sig själv och lovat sina kunder.

Skapa kundlojalitet

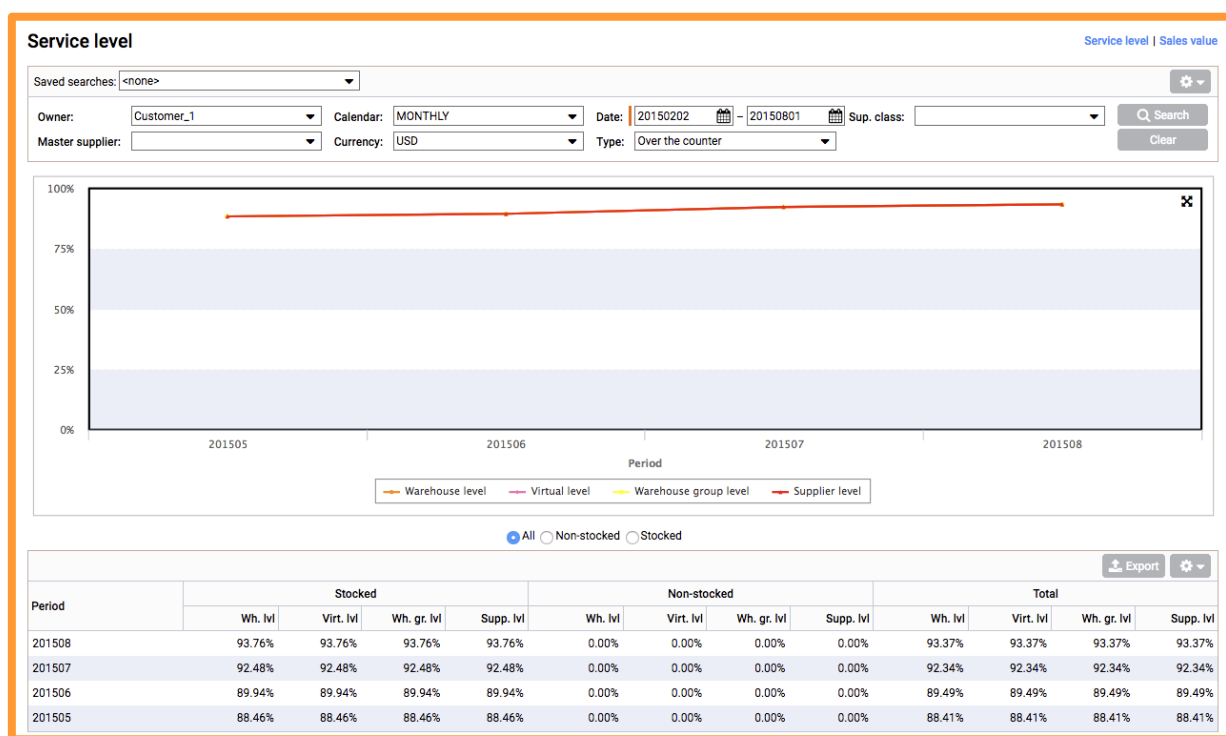
En hög servicegrad är ett bra sätt att skapa lojalitet och behålla dina kunder under en lång tid framöver. Dina kunder behöver naturligtvis kunna lita på att varorna kommer fram i tid, på samma sätt som du säkert är beroende av tidsenliga leveranser från dina leverantörer. Får kunden problem på grund av ofullständiga ordrar är inte tålamodet särskilt stort och det finns alltid någon annan att köpa ifrån. På samma sätt kan du imponera genom att överträffa förväntningarna och bygga ett förtroendekapital över tid som leder till både lojalitet och ett stärkt varumärke. Ryktet går snabbt både on- och offline och du vill förstås se till att det talar till din fördel.



Servicegrad i EazyStock

Nedan ser du hur servicegraden presenteras i EazyStock. Du kan välja att se datan antingen som en graf eller i siffror, men oavsett visar den hur servicegraden förbättrats över tid för alla artiklar på lagret.

Tappa inte de kunder du arbetat så hårt för att värva. Var rädd om ditt rykte och varumärke. Om du inte når utlovade servicenivåer riskerar du att inte bara förlora kunder, negativa omdömen är inte lätta att tvätta bort och gör det svårare att nå ut. När konkurrensen hårdnar och konkurrenterna bara är ett klick bort är servicegraden ett viktigt mått att hålla koll på.



Lageromsättningshastighet

Lageromsättningshastigheten mäter hur ofta du omsätter ditt lager inom en given tidsperiod, till exempel hur en grupp varor rör sig årligen. Detta är ett användbart nyckeltal för distributörer eftersom den visar hur väl du fyller på lagret. Till exempel kan en låg omsättningshastighet indikera att du inte köper in rätt varor eller att du sitter på överlager. En väldigt hög lageromsättning kan betyda att du inte har tillräckligt mycket på lager och du kan behöva investera mer för att inte riskera sälja slut.

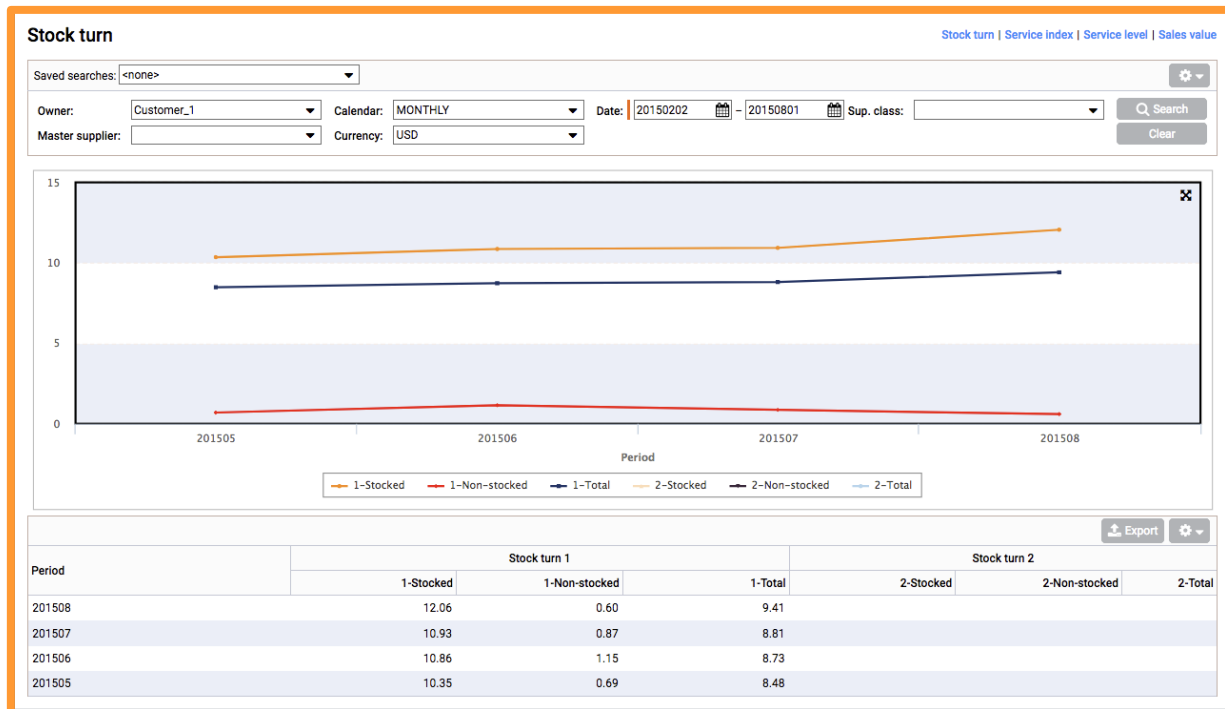
Rätt lageromsättningshastighet för din verksamhet

Det är viktigt att komma ihåg att den ideala lageromsättningen skiljer sig mellan branscher och företag. Det beror helt enkelt på vilken typ av artiklar du har i din värdekedja. Verksamheter med snabbbrörliga varor bör ha en högre omsättningshastighet än dom med långsamma artiklar.



Lageromsättningshastighet i EazyStock

EazyStocks panel för lageromsättningshastighet visar hur väl ditt lager omsätts baserat på antingen lagerlagda artiklar, icke-lagerlagda artiklar eller totala artiklar.



Serviceindex

Det är förstås viktigt att ha rätt artiklar på hyllorna, men det är även viktigt att ha rätt kvantiteter. Serviceindex är nyckeltalet som svarar på frågan: "Har vi tillräckligt med lager för att möta efterfrågan?", och jämför din prognos med aktuella lagernivåer.

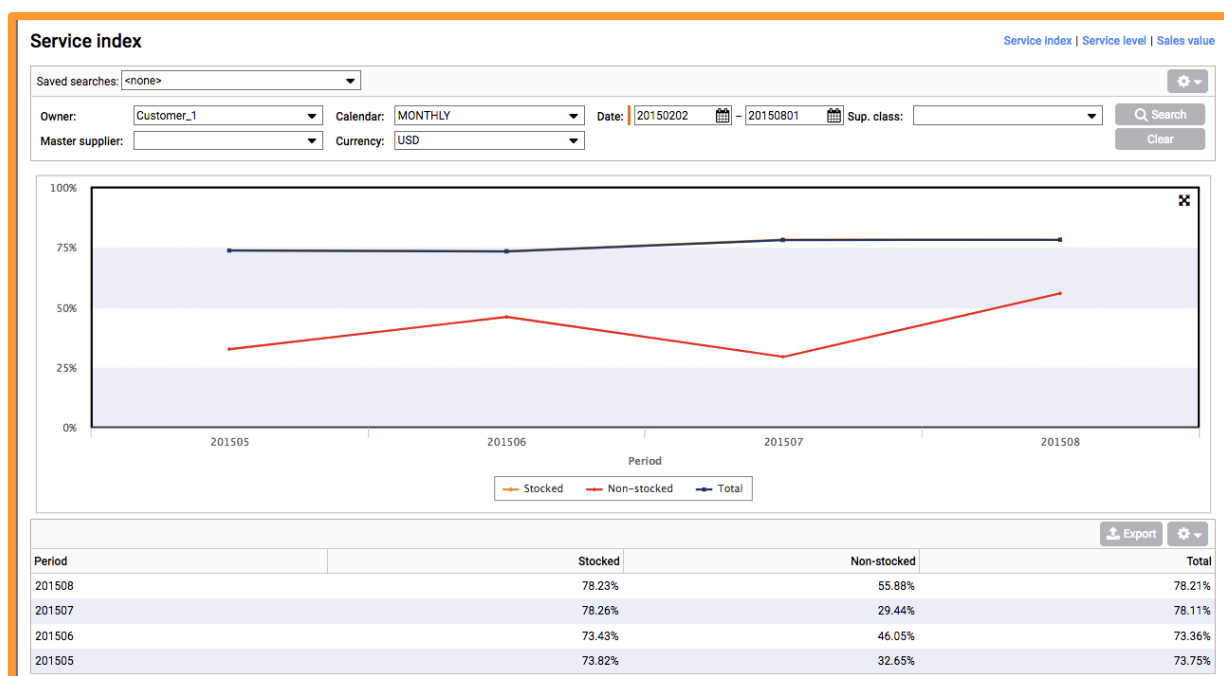
Har du tillräckliga lagernivåer?

Genom att mäta om du har tillräckliga lagernivåer jämfört med prognoserna får du en indikation på hur väl du kommer kunna möta efterfrågan. Serviceindex ger även input till vilka SKUer du kommer behöva köpa in mer av för att möta din prognostiserade efterfrågan. Utan denna KPI kommer din servicegrad sannolikt att sjunka.



Serviceindex i EazyStock

Bilden nedan från EazyStock visar hur väl lagret täcker den prognostiserade efterfrågan baserat på lagerhållna, icke-lagerhållna och totala antalet artiklar.



Lagervärde

Den här KPlen mäter precis vad det låter som; det totala värdet av hela ditt lager. Detta hjälper dig först och främst förstå hur mycket kapital som du investerar och binder upp i lager.

Men lagervärdet kan även indikera den totala hälsan av ditt lager. Ett högt lagervärde kan visa på överlager eller obsoleta varor som binder upp kapital i onödan medan ett väldigt lågt lagervärde kan betyda att du behöver investera mera för att täcka efterfrågan.

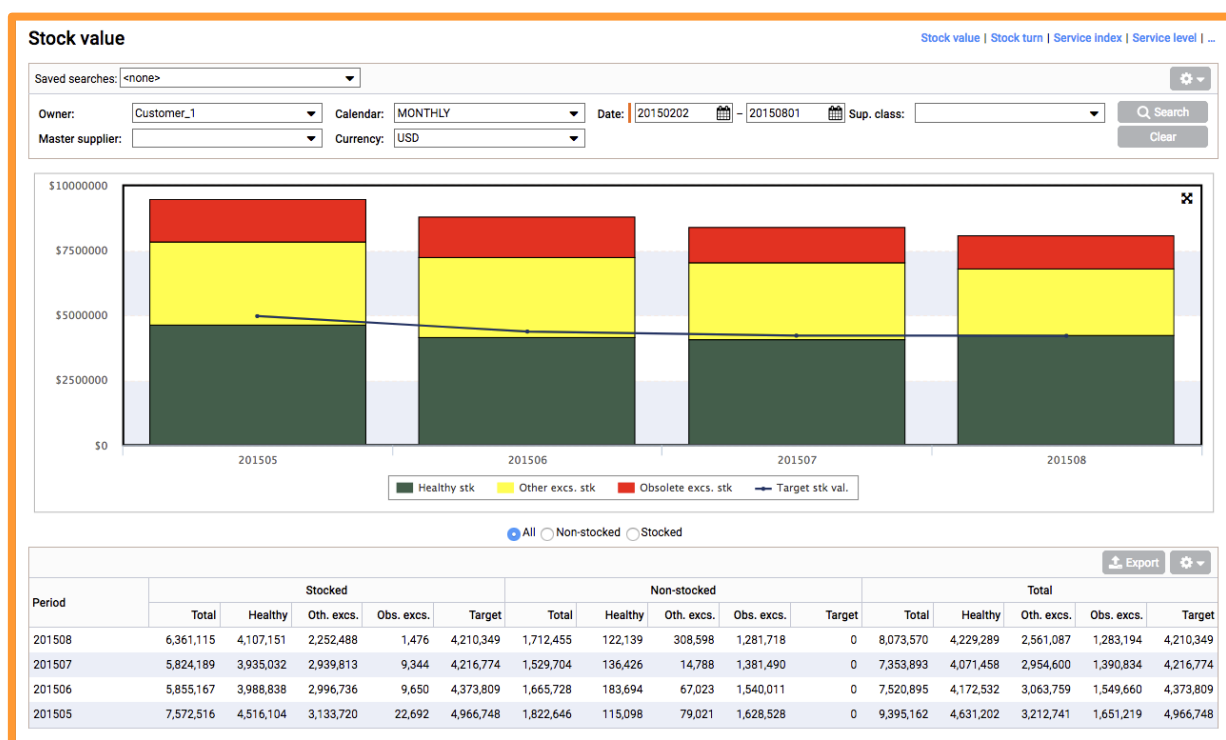
Det främsta målet med att mäta lagervärdet är att se till att det till största delen består av "hälsosamma" SKUer.



Lagervärde

Bilden nedan visar en dashboard för lagervärde i EazyStock där artiklarna är indelade i hälsosamt lager (grönt), överlager (gult) och obsolet lager (rött).

Över tid minskar det totala lagervärdet (och friar på så vis upp kapital) men det hälsosamma gröna lagret växer medan överlager och obsoleta varor minskar.



Försäljningsvärde

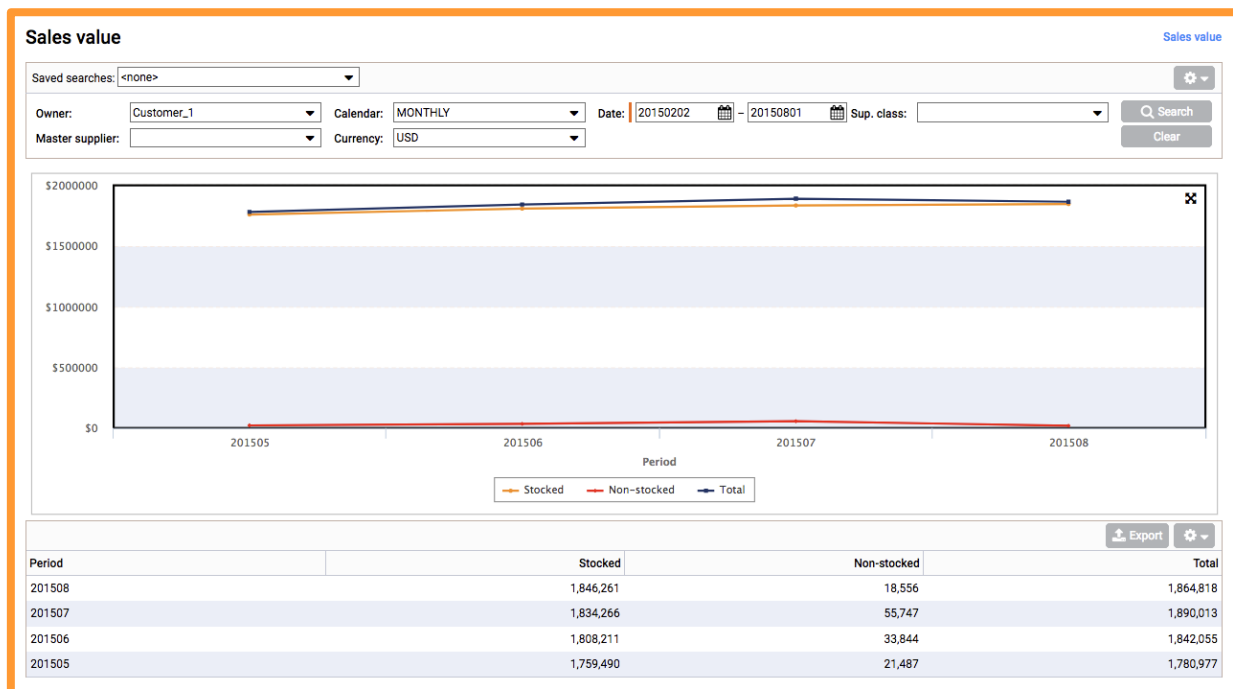
Försäljningsvärdet är helt enkelt värdet av ditt företags totala försäljning. Detta nyckeltal är intressant att hålla koll på för att se om din försäljning matchar storleken på ditt lager.

Det indikerar även hur väl du svarar på andra KPIer i din värdekedja och hur du justerar dina processer efter detta. Om du till exempel ökar din servicegrad, bör även din försäljning öka eftersom kunderna då finner vad dom önskar, köper det, blir nöjda och återkommer.



Försäljningsvärde i EazyStock

Bilden nedan visar värdet av lagerhållna artiklar vs icke-lagerhållna artiklar som säljs, samt det totala försäljningsvärdet av samtliga artiklar.



Få koll på KPIerna med EazyStock

Vi har nu gått igenom fem essentiella nyckeltal som varje distribuerande företag bör ha koll på. EazyStock är ett verktyg som hjälper dig ta kontroll över ditt lager genom, höja servicegraden och samtidigt sänka ditt lagervärde genom att automatisera och optimera prognoser och inköp.

Med EazyStock kan du enkelt följa utvecklingen av din servicegrad, lageromsättningshastighet, serviceindex, lagervärde och försäljningsvärde och snabbt göra justeringar för att nå dina mål.

Nyfiken på hur EazyStock kan hjälpa din verksamhet nå nya framgångar? Boka en gratis demo idag.



Ta kontroll

Optimera lagret och
automatisera inköp
med EazyStock

Boka en gratis demo:
info.eazystock.se/boka-en-demo

eazystock