



Kund case:
Niglon

niglon

Niglon

Niglon är ett brittiskt familjeföretag som har levererat elektriska produkter över hela Storbritannien i över 80 år.

I sin produktportfolie har de tusentals produkter, inklusive kretsskydd, ledningar, kablar och ertillbehör.





Utmaning

Niglon var vana vid att förlita sig på en lagerchef som kunde sina 4500 SKU:er utan och innan. Men när det var dags för lagerchefen att gå i pension, insåg Niglon att de behövde ett effektivare sätt att ersätta sina manuella processer för att förbättra sina lager inköp och prognosnoggrannhet.

Felaktiga prognoser innebar att Niglon beställde och lagerhöll fel sortiment, vilket riskerade i lagarbrist på vissa SKU:er och ett kostsamt överlager på andra.

De behövde:

- Samla alla olika kalkylblad på ett och samma ställe för att tillhandahålla korrekta data.
- Automatisera sina processer för att påskynda kontroll och beräkningar.
- Noggrannare prognostisera efterfrågan på deras 4500 SKU:er för att minska överskottslager och förbättra lagertillgänglighet.



Lösning

Niglon utforskade marknaden efter passande lösning, och fann EazyStock som de ansåg bäst passade deras behov – de fann särskilt funktionen "risk-of-run-out" väldigt intressant.

Den automatisering som EazyStock tillhandahåller innebär att deras lagerchef kan komma åt information med en knapptryckning, vilket ger mer tid att fokusera på att beställa rätt lager.

Tack vare att EazyStock skickar ut varningar som flaggar eventuella avvikelser så kan de snabbt kontrolleras och åtgärdas. Genom att ställa in säkerhetslagernivåer och beställningspunkter sköter nu EazyStock när nya beställningar bör läggas för att förhindra lagerbrist.

"EazyStock spårar inte bara all efterfrågan och försäljning utan tar också hänsyn till säsongsvariationer och olika efterfrågetyper. Detta ger oss mycket bättre lagertillgänglighet," säger Oliver Hinley, Operations Director på Niglon.

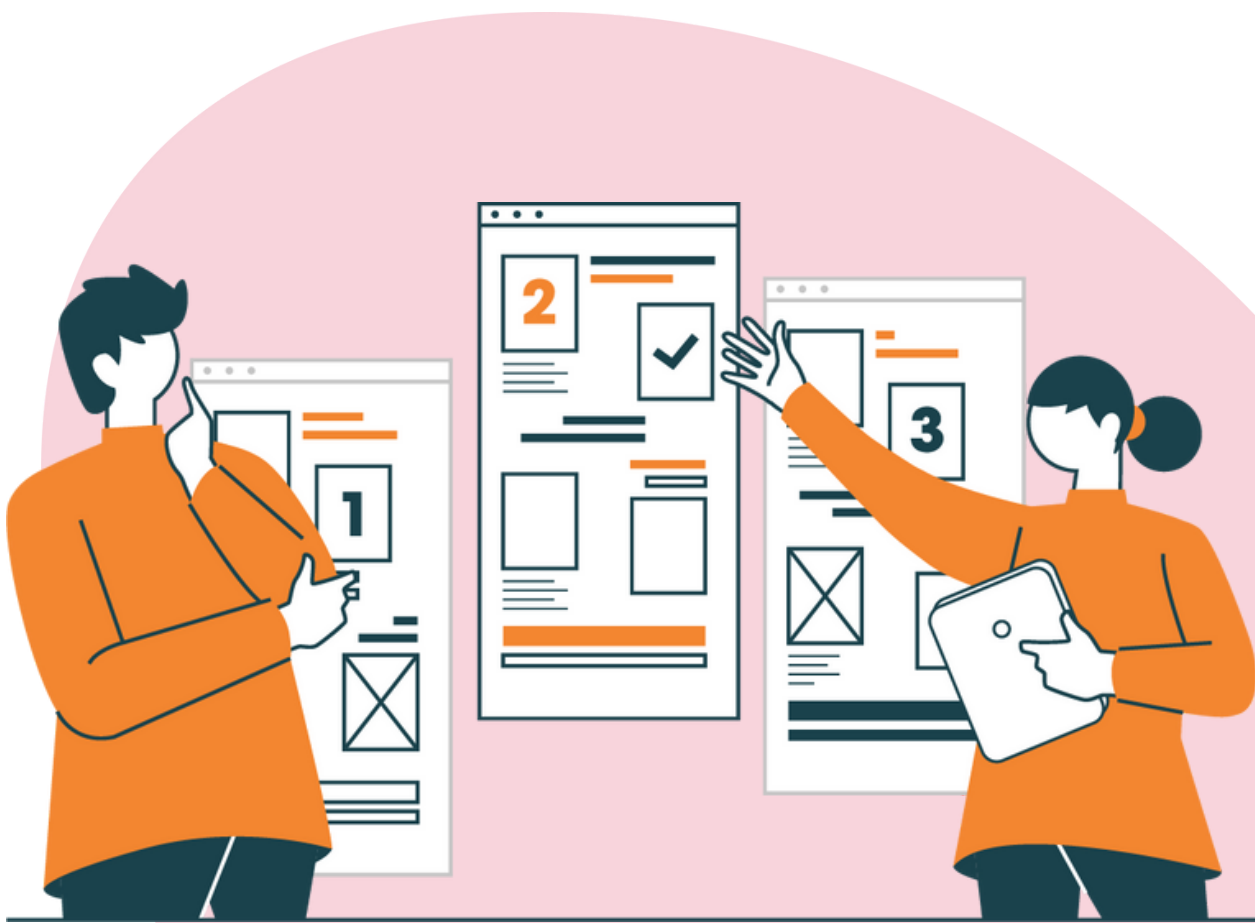
Niglon har blivit effektivare genom att använda kalendrar och funktionen för order-fill-up. EazyStock använder management by exception, vilket ger en daglig lista med rekommendationer för påfyllning.

Detta gör att Niglon kan välja om den ska kontrollera varje rad eller låta systemet automatisera vanliga, billigare beställningar.

När man tittade på system kände ansvariga personer på Niglon att tanken på att implementera ett nytt system var skrämmande. Deras EazyStock Customer Success Manager (CSM), gjorde dock processen enklare.

*“Vår största missuppfattning var att EazyStock skulle vara svårt att använda och kanske inte var mycket bättre än våra kalkylblad. Vi hade fel; **det är enkelt och användarvänligt**. Vår CSM har varit med oss sedan dag ett, lärt känna vår verksamhet, gett utbildning på plats och fortsätter att stödja oss löpande.*

“Att ha det extra stödet gör stor skillnad. Till skillnad från andra företag har EazyStock inga extra kostnader för support, så vi behöver inte oroa oss om vi behöver hjälp” förklarar Oliver.



“Vår största missuppfattning var att EazyStock skulle vara svårt att använda och inte lyckas ersätta våra tidigare manuella uträkningar i kalkylblad.”

Oliver Hinley
Operations Director





Resultat

EazyStocks risk-of-run-out rapport ger Niglon framförhållning för att minimera risken att de säljer slut på en artikel och hjälper att upprätthålla höga servicenivåer.

"Så fort du får lagerbrist, så ger du redan dålig service," says Oliver.

Genom att använda orderschemafunktionen kan Niglon ge sina leverantörer en uppfattning om vad och när de kommer att beställa och i vilka kvantiteter.

Att tillhandahålla denna information till leverantörer innebär att de kan meddela Niglon om de inte kan uppfylla

dess beställningar så att de kan göra beredningsplaner.

Eftersom Niglon även lägger många beställningar till företag i Sydostasien kan det kinesiska nyåret orsaka leveransproblem.

Nu kan de ställa in dessa datum i förväg och använda uteslutningsperioder, så beräknar EazyStock vad som behöver beställas och när, så att du kan undvika problem.

Användningen av EazyStock har gjort det möjligt för Niglon att ta upp problem som de inte skulle ha kunnat tidigare, såsom toppar i efterfrågan. Detta är vad Oliver säger är kärnan i EazyStock.

*"EazyStock gör det möjligt för oss att **arbeta mer proaktivt och reagera snabbt.**"*

Som en bonus, var det också snabbt och enkelt att komma igång enligt Oliver:

"Jag var orolig att integrationen skulle komma att bli ett problem, men jag blev faktiskt överraskad då den var relativt sömlöst och vi testade det inom tre månader efter vårt första möte, vilket var fantastiskt."



eazystock

Ta reda på mer

Ta reda på hur EazyStock kan hjälpa er att digitalisera inköpsprocessen och arbeta smartare.

[Boka en demo](#)