



SIECI WSPÓŁPRACY I KONSORCJA PRODUKCYJNE NA PRZYKŁADZIE MARKI PANATO BAG

RODZAJE SIECI

Branżowe – dzielenie procesów produkcyjnych, oferty, sprzedaży, ścisła współpraca produkcyjna

Terytorialne – często wielobranżowe w obrębie jednego obszaru administracyjnego

Osobowości prawnych – łączy je ten sam rodzaj prowadzenia działalności i podobna specyfika administracyjna

Mieszane – mix powyższych



SIEĆ BRANŻOWA

na przykładzie PANATO Bag
(sieć branżowa)

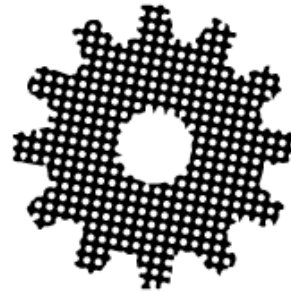
OFERTA

GADŻETY REKLAMOWE



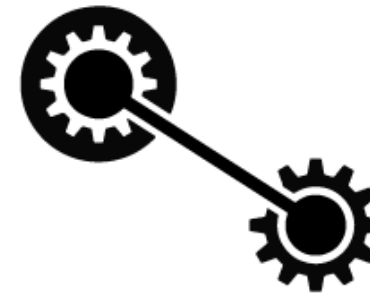
Jeśli szukasz gadżetów reklamowych, które skutecznie wyróżnią Twoją firmę...

NADRUKI



Jeśli chcesz wykonać ekologiczny nadruk na torbach, koszulkach lub gadżetach reklamowych...

WARSZTATY I POKAZY



Jeśli szukasz oryginalnego pomysłu na event firmowy lub integrację pracowników...

**Ok 300
zamówień/rok**

**Ponad 200
firm współpracuje z
nami**

**15 bazowych
produktów
setki konfiguracji**

9 partnerów

STRUKTURA ROZWOJU



1-2 ROK

**promocja
marketing
sprzedaż**



Produkcja



**Zarządzanie
kontrola**

Procedury

2-3 ROK

**promocja
marketing
sprzedaż**



Produkcja



**Zarządzanie
kontrola**

Procedury, procesy

4-5 ROK

**promocja
marketing
sprzedaż**



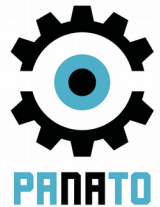
Sieciowanie

Produkcja



**Zarządzanie
kontrola**

Narzędzia, procedury,
procesy



PRZESKALOWANIE

POTRZEBA BIZNESOWA: ZA DUŻO ZLECEŃ, ZA MAŁO MOCY PRODUKCYJNYCH
SSANIE RYNKU NA PRODUKTY KASTOMOWE

POTRZEBA ORGANIZACYJNA: ROZWÓJ I BUDOWANIE SKALI
KOOPERATYWNA KULTURA ORGANIZACJI

ŚCIEŻKA 1

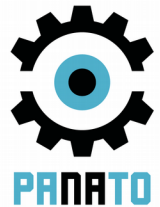
BIERZEMY KREDYT,
BUDUJEMY SZWALNIE

EWENTUALNIE CZEKAMY NA
DOTACJE

ŚCIEŻKA 2

SZUKAMY WOLNYCH „TACZEK”
I SIECIUJEMY

TWORZYMY TRWAŁE
PARTNERSTWO



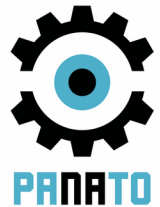
ŚCIEŻKA ROZWOJU

ODDOLNA

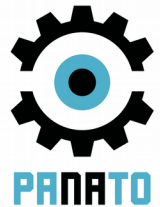
1. wzrost zamówień > 2. poszukiwanie podwykonawców > testowe podzlecenie części zamówień > 3. zagęszczanie współpracy (skala 12-24 msc) >

4. potrzeba optymalizacji procesów > 5. potrzeba doinwestowania sieci i formalizacji > 6. pojawia się dofinansowanie > 7. wywiad lokalny czy partnerzy są zainteresowani > 8. pozyskujemy fundusze i realizujemy projekt > 9. produkcja narzędzi > 10. testowanie > 11. wdrożenie

CO UDAŁO SIĘ ZROBIĆ



1. Autorskie oprogramowanie ERP (narzędzia)
 2. Pełna standaryzacja produkcji (warsztaty, narzędzia)
 3. Formalizacja współpracy > umowa pomiędzy:
PANATO, ZAZ Ruda Śląska, ZAZ Piła, Manufaktura
SNP, Wieruszów (umowa)
- Na testowaniu: Sp. Pasja, Szczecin, CIS Pawłosiów, CIS
Kłodzko, Fundacja Opieka i Troska, Fundacja
Garczyńskiej, Sp. Uniko, Sp. Innowacja kreacja
- Łączne zdolności produkcyjne +/- 10 000 szt
produktów/msc



1. NARZĘDZIA

OPROGRAMOWANIE DO PRODUKCJI

konfigurator.panato.org/adm/orders

Paulina Ograbisz Wyloguj

Lista zamówień

Strony od 1 do 5

Poprzednia 1 2 3 4 5 Następna

ID	Status	Wpłynęło	Nazwisko	Telefon	Email	Deadline		
<input type="checkbox"/> 79	Oczekuje na przyjęcie	2017-06-14 15:04:28	Maciej Kupisiewicz	olgroup@olgroup.p l	501698988	2017-09-14		
<input type="checkbox"/> 78	Oczekuje na przyjęcie koordynatora	2017-06-14 12:53:17	Maciej Kupisiewicz	olgroup@olgroup.p l	501698988	2017-09-14		
<input type="checkbox"/> 77	Oczekuje na przyjęcie	2017-06-14 12:50:48	Maciej Kupisiewicz	olgroup@olgroup.p l	501698988	0000-00-00		
<input type="checkbox"/> 76	Przyjęte do koordynacji	2017-06-09 17:33:56	Maciej Kupisiewicz	olgroup@olgroup.p l	501698988	2017-06-23		
<input type="checkbox"/> 75	Oczekuje na przyjęcie koordynatora	2017-06-09 17:27:16	Maciej Kupisiewicz	olgroup@olgroup.p l	501698988	0000-00-00		
<input type="checkbox"/> 74	Przyjęte do koordynacji	2017-06-09 10:39:22	muzuem emigracji gdynia	olgroup@olgroup.p l	604223167	2017-06-30		
<input type="checkbox"/> 73	Odrzucam koordynację	2017-06-07 23:05:44	Maciej Kupisiewicz	olgroup@olgroup.p l	501698988	2017-07-31		

11:54
19.06.2017

2. STANDARYZACJA PRODUKCJI

Karta zamówienia – przykład

Karta produktu – przykład

Wykroje – przykład

SPECYFIKA PRODUKCJI

Przyjmowanie zamówień w trybie ciągłym / brak długoterminowych kontraktów

Zlecenia całych zamówień (preferowane)

Dzielenie całych procesów (opcjonalnie)

Równolegle dzielimy wszystkie procesy (rzadko)

Specjalizujemy się, ale umiemy wszystko

3. FORMALNOŚCI

Umowa o współpracy – przykład

Regulamin – przykład

Cennik – przykład

CO SZWANKUJE?

1. komunikacja – mail nie zawsze szybko są odczytywane / logowanie do systemu wymaga „wysiłku”, dlatego w pilnych sprawach telefon lub FB
2. kurierzy - nie do opanowania
3. deadline – pomimo, że jest w systemie, często są pytania na tel/fb „na kiedy” > opór przed korzystaniem z nowych narzędzi i zmiana przyzwyczajeń
4. wirtualny magazyn – nie zadziałało (nie dociśnięty temat)
5. cennik – działa, ale czy jest to dobre rozwiązanie?
6. standaryzacja szycia pomimo szkoleń
7. pakowanie w kartony i jakość składania
8. dystrybucja metek

WYZWANIA

Dostosować moce produkcyjne do popytu

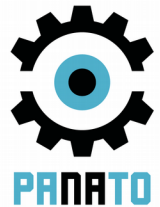
Dynamika popytu:

- Słabe miesiące: styczeń, luty
- Średnie miesiące: marzec, sierpień
- Dobre miesiące: kwiecień-lipiec, wrzesień-grudzień

Elastyczność produkcji

Komunikacja i korzystanie z narzędzi

Standaryzacja produkcji: jakość, tempo pracy



ODPOWIEDZIALNOŚĆ

Świadczenie usług w sposób profesjonalny i odpowiedzialny

Odpowiedzialność finansowa za powierzone materiały i terminy

- jeśli deadline się wysypie
- jeśli pomimo właściwej specyfikacji zamówienia, otrzymamy źle wykonany produkt

Partner może nie przyjąć zamówienia jeśli ocenia ryzyko za zbyt wysokie (termin/kompetencje produkcyjne)

Parasol – sytuacje kryzysowe zawsze są rozwiązywane w sposób chroniący interes partnerstwa (regulamin handlowy)

ETAPY WSPÓŁPRACY Z NOWYMI

ZASOBY

PANATO

pozyskiwanie zamówień
obsługa klientów
działania marketingowe
projektowanie produktu
nadruki i znakowanie
logistyka i zaopatrzenie

PARTNER

wyposażenie w maszyny i sprzęty
wyszkolone zasoby kadrowe
kierownik produkcji oddelegowany do kontaktu

ETAPY WSPÓŁPRACY Z NOWYMI

ETAP 1: PROTOTYPOWANIE

PANATO

wysyła prototypy produktów z oferty
wysyła specyfikację techniczną produkcji
wysyła zestaw materiałów na swój koszt

zatwierdza prototypy
lub formułuje uwagi z prośbą o korektę

PARTNER

odszywa prototypy na swój koszt

ewentualna korekta prototypów
i przejście do etapu testowania

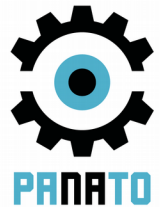


ETAPY WSPÓŁPRACY Z NOWYMI

ETAPY WSPÓŁPRACY Z NOWYMI

ETAP 3: KONSORCJUM

gwarantowana ilość zamówień (PANATO)
gwarantowana zdolność produkcyjna (Partner)
dostęp do narzędzi IT wspierających procesy produkcyjne
promocja konsorcjum poprzez kampanie marketingowe
udział w procesach decyzyjnych i rozwijaniu konsorcjum



WARUNKI BRZEGOWE

- 1) produkt/usługa, którą udało się przeskalować
- 2) kultura organizacji i wartości
- 3) potrzeba biznesowa: \$\$\$
 - > szukanie braków i nadmiarów
 - > uzupełnianie zasobów
 - > dzielenie kompetencji
- 4) lider