

ИП Правук Ольга Ивановна

111531, г. Красногорск, мкр Опалиха, Серебряный бульв., д. 1, кв.93, тел. +7 (916) 251 37 39

Договор возмездного оказания услуг (оферта)

ИП Правук Ольга (ОГРИНП 317774600232302), именуемый в дальнейшем «Исполнитель», в лице Индивидуального предприятия Правук Ольга, предлагает заключить договор возмездного оказания услуг, определенные в п. 1 настоящего договора, любому юридическому лицу, индивидуальному предпринимателю, либо совершеннолетнему дееспособному физическому лицу, именуемому в дальнейшем «Заказчик» на следующих условиях:

1. Предмет Договора.

1.1. В соответствии с настоящим Договором Исполнитель принимает на себя обязательство по обучению Заказчика на курсе на тему: **«Как рассчитать заказ поставщикам и пошив для маркетплейсов без дефицита и “заморожки” денег»** (далее по тексту – «Курс»), а Заказчик обязуется оплатить это участие. Программа Курса представлена в приложении к данному договору.

1.2. Надлежащим безоговорочным Акцептом настоящей Оферты в соответствии со статьей 438 Гражданского кодекса Российской Федерации является оплата Заказчиком услуг Исполнителя на условиях 100% предоплаты.

2. Курс проходит в Интернете на платформе Геткурс <https://getcourse.ru/> в формате видеозаписей с домашними занятиями. Начало Курса – следующий день или день оплаты Курса, дата окончания Курса – через 4 месяцев после начала Курса. Исполнитель обязуется предоставить доступ одному сотруднику Заказчика к материалам Курса в виде видеозаписи занятий, загруженных на платформе Геткурс. Доступ предоставляется путем отправки письма с логином и паролем. Исполнитель обязуется проводить проверку домашних заданий с ответами на вопросы и консультациями по их выполнению одного сотрудника Заказчика.

3. Стоимость оказания услуги и порядок расчетов.

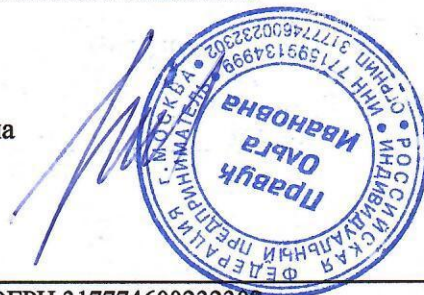
3.1. Стоимость участия в Курсе составляет **38 900 (тридцать восемь тысяч девятьсот) рублей.** (Все расчеты производятся без НДС)

3.2 Оплата производится в рублях РФ в порядке 100% предоплаты путем перечисления денежных средств на расчетный счет Исполнителя по реквизитам, указанным ниже.

3.3 Отказ от участия в Курсе с последующим возвратом оплаченных средств возможен в случае, если Заказчик не удовлетворен материалами Курса, считает, что они не соответствуют заявленным результатам. Обращение с такой претензией и возврат денежных средств возможен не позднее прохождения 3-го занятия Курса.

4. Если в течение 3 (трех) рабочих дней по факту оказания услуг (последний день получения письма с материалами), Заказчик в письменном виде, не предъявляет претензий к исполнителю или не требует предоставления Акта об оказании услуг, услуга считается оказанной.

Индивидуальный предприниматель Правук Ольга Ивановна



Получатель:	ИП Правук Ольга, ИНН 771599134999, ОГРН 317774600232302
Адрес:	111531, г. Красногорск, мкр Опалиха, Серебряный бульв., д. 1, кв.93
Расч. счёт:	р/с 40802810500001046310 ООО "Бланк банк"
Корр. счёт:	к/с 30101810645250000801 БИК 044525801

Программа Курса «Как рассчитать заказ поставщикам и пошив для маркетплейсов без дефицита и “заморозки” денег»

Модуль 1 ВЛИЯНИЕ ЗАПАСОВ НА ПРИБЫЛЬ КОМПАНИИ

Разберетесь как влияют дефицит и излишки запасов на продажи, прибыль, замороженные деньги

Узнаете к чему приводит хаотичное пополнение запасов

Узнаете почему не подходят методы расчета заказа и пополнения складов маркетплейсов “по опыту”/”по интуиции”

Оценка потерь продаж и прибыли от дефицита товара: упущенная выручка и упущенная прибыль

Поймете какой показатель оценки эффективности важнее: прибыль, маржа в % или ROI?

Научитесь рассчитать показатель GMROI для своей компании для оценки эффективности работы с запасами

Практика: Расчет показателя GMROI

Модуль 2 ВЛИЯНИЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ НА ЗАМОРОЖЕННЫЕ ДЕНЬГИ. ЗАМОРОЖЕННЫЕ ДЕНЬГИ В ЗАПАСАХ: КАК РАССЧИТАТЬ И КАК УМЕНЬШИТЬ СУММУ

Научитесь рассчитывать сумму замороженных денег

Научитесь рассчитывать GMROI по замороженным деньгам

Узнаете, как рассчитать операционный и финансовый цикл для своей компании

Ознакомитесь со схемами материального потока для различных бизнес-моделей компаний-селлеров (примеры схем для различных бизнес-моделей компаний-селлеров)

Как уменьшить сумму замороженных денег: как сократить финансовый и операционный цикл

Практика: Сформируете схему материального потока для своей компании. Расчет GMROI по замороженным деньгам

Модуль 3 СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ЗАПАСАМИ — СОЗДАЕМ ПРАВИЛА ПОПОЛНЕНИЯ ЗАПАСАМИ

Что входит в систему управления запасами

Для чего необходимы правила пополнения запасами - политика управления запасами

Разберетесь почему нужно применять различные стратегии управления запасами

Узнаете, когда применяют эти стратегии — стратегия минимизации, максимизации и оптимизации

Классификация по регулярности поставок, что дают регулярные поставки

Статусы товаров по жизненному циклу

узнаете какие этапы жизненного цикла проходит товар и как отличается пополнение запасов по этим этапам

Какие правила пополнения по статусам товаров применяются в практике

Практика: Разбор примеров из практики - Какие статусы товаров по жизненному циклу и правил по расчету заказа применяются в практике для компаний-селлеров.. Определите перечень статусов товаров для своей компании

Модуль 4 КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАПАСОВ

Для чего нужна классификация запасов

Правило Парето и ABC анализ — в чем разница?

Для чего используется ABC анализ в управлении запасами

ABC анализ: классический, современный

Двухфакторный ABC анализ по методике П. В. Грека

Почему «не работает» ABC анализ?

Практика применения ABC анализа и XYZ анализа при работе с маркетплейсами. Правила проведения ABC анализа при работе с маркетплейсами — за какой период проводить, за какой период брать статистику и т.д.

Практика: ABC анализ классический, определение границ групп – эмпирический метод, Двухфакторный ABC анализ по методике П. В. Грека, XYZ анализ. Проведете ABC анализ по своим товарам.

Модуль 5 РАСЧЕТ ОБЪЕМА ПОПОЛНЕНИЯ ЗАПАСОВ ПРИ РЕГУЛЯРНЫХ ПОСТАВКАХ

Какие существуют модели пополнения запасов

Однобункерная модель пополнения запасов

Модель пополнения запасов с фиксированным объемом пополнения. Методы определения фиксированного объема. Формула Уилсона

Модель пополнения запасов с фиксированным периодом пополнения. Методы определения

периода пополнения

Модель пополнения «Минимум-максимум». Плюсы и минусы модели.

Модель с фиксированной периодичностью до установленного уровня. Плюсы и минусы модели.

Практика применения моделей пополнения запасов в компаниях-селлерах. Пополнение до фиксированного количества дней продаж.

Практика применения метода календарного планирования поставок в компаниях-селлерах.

Модуль 6 ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БУДУЩЕГО СПРОСА И ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖ

Методы определения будущего спроса

Планы продаж и прогноз спроса

Характеристики прогнозов спроса

Количественные и качественные методы прогнозирования

Прогнозирование «сверху» и «снизу»

Прогнозирование потребности на основе статистических данных: Наивный метод

Расчет средней арифметической продажи – дневная, недельная, месячная.

Какой период брать для расчета средней продажи при работе с маркетплейсами

Как рассчитывать средние продажи если в прошлом был дефицит товара

выявление и прогнозирование тенденций к росту или падению

Практика: Расчет скорости продаж, расчет прогноза с учетом тенденций

Модуль 7 ПАРАМЕТРЫ ПОПОЛНЕНИЯ ЗАПАСОВ

Расчет точки заказа – постоянный спрос и в условиях неопределенности

Срок выполнения заказа: как определить и какие этапы входят в срок выполнения заказа по поставщику (или источнику пополнения)

Какие проблемы связаны с некорректным сроком выполнения заказа. На примерах различных компаний

Интервал между заказами. График размещения заказов

Страховой запас: для чего применяется, плюсы и минусы применения страхового запаса

Расчет страхового запаса: расчетные методы и экспертные

Практика: Расчет точки заказа, расчет страхового запаса -традиционный подход и вероятностный.

Модуль 8 ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ РАЗНЫХ МОДЕЛЕЙ ПОПОЛНЕНИЯ ЗАПАСОВ ПРИ ПОПОЛНЕНИИ СКЛАДОВ МАРКЕТПЛЕЙСОВ

Как рассчитывать пополнение и параметры пополнения – практика применения при работе с маркетплейсами

Какие возникают проблемы с запасы при увеличении количества складов и маркетплейсов

Для чего нужны матрицы по складам

как определить матрицы по складам

Плюсы/минусы пополнения со своего склада или напрямую от поставщика

Если не хватает товара – метод Пропорциональное распределение.

Расчет заказа поставщику/заказ на пошив если у вас несколько маркетплейсов.

Практика: Расчет пополнения по методу пополнения на нормативное количество дней продаж, расчет методом пропорциональное распределение

Модуль 9 РАБОТА С СЕЗОННЫМИ ТОВАРАМИ: КОРОТКАЯ СЕЗОННОСТЬ И ВСЕСЕЗОННЫЕ ТОВАРЫ С ПИКАМИ ПРОДАЖ

Виды сезонности

Как определить группы сезонности по своим товарам: своя статистика продаж, статистика по рынку

Расчет коэффициентов сезонности

Как рассчитать коэффициенты сезонности по своим товарам, если недостаточно статистики продаж

Прогноз продаж по товарам с учетом сезонности

Расчет заказа поставщикам по прогнозу с учетом сезонности

Стратегии по товарам с умеренной сезонностью с пиками продаж

Стратегии по товарам с короткой сезонностью

Практика: Расчет коэффициентов сезонности, расчет прогноза с учетом сезонности, расчет заказа по прогнозу с сезонностью

Модуль 10 ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ

Для чего используются показатели эффективности управления запасами

Показатели для оценки эффективности пополнения складов маркетплейсов, собственного склада и в целом по компании

Уровень запаса/покрытие продаж

Оборачиваемость товарных запасов

Нормативная оборачиваемость товарных запасов

Обеспеченность товаров под продажи – на дату и за период

Показатели Упущенная выручка и Упущенная прибыль

Практика: Расчет оборачиваемости, расчет нормативной оборачиваемости, расчет уровня запаса, расчет обеспеченности товаров под продажи

Модуль 11 КАК ОРГАНИЗОВАТЬ ПРОЦЕСС РАСЧЕТА ЗАКАЗА ПОСТАВЩИКАМ И ПОПОЛНЕНИЯ МАРКЕТПЛЕЙСОВ

Кто рассчитывает заказ поставщику в компании-селлере на разных этапах развития компании

Как выглядит стандартный бизнес-процесс расчета заказа поставщику/заказа на пошив производителю

Модуль 12 СИСТЕМА ПЛАНОВ В КОМПАНИИ-СЕЛЛЕРА, ВЫПУСКАЮЩЕГО ТОВАРЫ ПОД СВОИМ БРЕНДОМ (СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО, АУТСОРСИНГ ИЛИ ПОСТАВЩИК-ПРОИЗВОДИТЕЛЬ)

Схема бизнес-планирование на год/на сезон

Сквозное планирование в компании: план продаж, план производства, план закупок

Формирование плана продаж на год: прогнозирование продаж по статистике и сезонности, какие еще факторы включать в формирование плана продаж

Формирование плана производства на год с учетом остатков и страхового запаса

Анализ ресурсов: мощности производства

Выравнивание производства с учетом ресурса мощности производства

Модуль 13 ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ И ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАДАЧ

Работа по подведению итогов по обучению: что в дальнейшем будет делать по-новому, что будет выполнять как ранее

Практика: План задач, которые участник планирует сделать по управлению запасами в ближайшее время

Индивидуальный предприниматель Правук Ольга Ивановна

