

Warszawa, 1 września 2009

Informacja prasowa

BPO pomoże sieciom handlowym

Target BPO, jeden z wiodących dostawców usług outsourcingu procesów biznesowych, przygotował model outsourcingu dla sieci handlowych. Firma pomoże zaoszczędzić do 20% kosztów pracy i obsługi kadrowej.

Kryzys trwa. Obecnie najbardziej dotyka branżę odzieżową, a najdotkliwiej te firmy, które szyją swoje kolekcje zagranicą, płacąc za nie w dolarach, sprzedają je w centrach handlowych, gdzie czynsz płacą w Euro. Wzrost kosztów powstałych na skutek zmian kursowych pogarsza spadek sprzedaży. W tej sytuacji oszczędność kosztów pracy staje się kluczowa dla ratowania rentowności biznesu.

Najczęstszym błędem, który ujawnił się podczas spowolnienia gospodarczego, jest brak spójnej strategii kadrowej i płacowej. Sieci handlowe nie posiadają standardów dla siatek płac, rekrutacji i szkoleń wspólnych dla każdego sklepu sieci. Pracownicy zarabiają różnie, nawet w obrębie tego samego stanowiska i z tym samym doświadczeniem.

- W rozbudowanej strukturze, jaką jest sieć handlowa nie ma ośrodka decyzyjnego, odpowiedzialność jest rozproszona, koszty rosną, a sytuacja kryzysowa się pogłębia. Takie firmy nie panują nad wszystkimi procesami, generują mniejszą efektywność – mówi Łukasz Gajewski, prezes Target BPO – Rozwiązaniem jest integracja, czyli opracowanie i wdrożenie centralnego modelu obowiązującego w całej sieci przez zewnętrznego dostawcę usług biznesowych – dodaje.

W modelu, który proponuje Target BPO, na bieżąco badana jest efektywność pracowników i weryfikowana polityka kadrowo-płacowa. Oddanie zewnętrznemu dostawcy takich kompetencji jak: – audyt, strategia rekrutacji, profile pracownicze, rekrutacja, siatka płac, systemy motywacyjne, procesy zatrudniania – pozwala osiągnąć dużo lepszą efektywność i oszczędzić pieniądze. Wzrostowi sprzedaży towarzyszą mniejsze koszty pracy. To ewidentna synergia.

Jak to działa? Target BPO przejmuje zespół sprzedawców oraz menedżerów i zatrudnia ich u siebie. Podczas audytu weryfikowany jest system wynagrodzeń i opis stanowisk. Poprzez

ankiety, wywiady, stałą obserwacją stanowisk pracy określa się: czy liczba i charakter stanowisk odpowiada potrzebom i czy zasoby są efektywnie wykorzystane? Na podstawie przychodów ze sprzedaży dzieli się sieć na kategorie w poszczególnych miastach lub regionach. Do tego dostosowane są stawki i systemy motywacyjne. Opracowuje się profil sprzedawcy – np.: ubrania dla dojrzałych kobiet powinny sprzedawać dojrzałe kobiety, tworzy się model rekrutacji, projektuje i przeprowadza szkolenia oraz wdraża system motywacyjny.

- Partner zewnętrzny doradza, nadzoruje i przejmuje pełną odpowiedzialność za całość procesów, odpowiada również za osiągnięcie określonych w umowie oszczędności – dodaje Łukasz Gajewski.

Informacje uzupełniające:

- Target BPO (wcześniej Target Polska) to jeden z wiodących polskich dostawców usług typu Business Process Outsourcing.
- Spółka powstała w 2003 roku i w ciągu 6 lat i, jako jedna z pierwszych firm w Polsce, wyspecjalizowała się w outsourcingu sił sprzedaży.
- Portfolio klientów Target BPO obejmuje takie marki jak Mars Polska, Microsoft, BRE Bank Żywiec Zdrój, ICI Dulux czy Coty.
- Ostatnie lata to okres intensywnego rozwoju spółki. W 2008 zysk brutto wzrósł o 47,66%, a liczba klientów o 41,67% w porównaniu do roku poprzedniego.
- Obecnie Target BPO zatrudnia ponad 1100 osób na terenie całej Polski.
- Spółka jest częścią polskiej grupy kapitałowej działającej na polskim rynku od 10 lat, do której należy również Media4mat, wydawca gazety Echo Miasta oraz agencja marketingowa Great Open House. W strukturze Target BPO funkcjonuje ponadto firma CPS Accounting, specjalizująca się w outsourcingu księgowości, kadr i płac, doradztwie prawnym oraz controllingu finansowym.