

TÖÖSTUSETTEVÕTTED JA PROBLEEMIPÜSTITUSED 20.-22. novembri 2019 TARK TÖÖSTUS ARENDUSMARATONILE

1. Afterone OÜ – CNC freesimine ja -treimine

Kuidas muuta hinnapäringute käitlemist ja hinnapakumiste tegemist kiiremaks ja täpsemaks ning siduda see MRP-süsteemiga?

Meie probleemiks on klientide hinnapäringutele vastamise kiirus + hinnapakumiste täpsus ja järelkontroll. Hetkel on meil 2 eraldi exceli tabelit (kogumahuga Ca 2MB/poolaasta), mis on meil pilves, et erinevad inimesed saaksid seda samal ajal kasutada (väga aeglane). Kui hinnapakumine sobib kliendile, siis peame peaaegu kogu selle sama info veel manuaalselt meie MRP-süsteemi sisestama.

Probleem tekib igapäevaselt hinnapakumiste tegemisel ja uute tellimuste sisestamisel. Need 2 tabelit + MRP on meie põhilised tööriistad.

Kui probleem jääks lahenduseeta, siis on meil raske hoida oma positsiooni turul, kuna me ei suuda klientidele hindu piisavalt kiiresti edasi anda. Oleme mõned tellimused tänu sellele juba kaotanud.

Oleme kaalunud, et lahenduseks võiks olla veebikeskkond, kus saab kõike seda palju lihtsamalt teha ning samuti on võimalik integreerida omavahel uut loodavat keskkonda ja olemasolevat MRP-süsteemi (CSV-failiga saab kogu vajalikku infot ühest süsteemist teise importida).

2. Sense Building OÜ – passiivmoodulmajade tootmine

Kuidas klientide käitumist ja valikuid veebipõhises tellimiskeskonnas jälgida, analüüsida ning selle tulemusel müügirotsessi parandada?

Sense OÜ põhitoode on standardne majaelement, millest võib ehitada nii eramu kui ka kortermaja. Meil on arendatud välja moodullahendus LEGO-põhimõttel, lisaks on mõned iseärasused, mis on meie toote puhul spetsiifilised.

Majade kavandamise protsess on tavapäraselt liialt kaootiline, kulukas ja aeganõudev. Klient ei oska oma soove piisava täpsusega kirjeldada. Tihti on vajalik müügiinimese, arhitekti ja kliendi kohalolu. Puudub keskkond, kus vajadused ja võimalused samaaegselt laual oleks. Tihti on protsess täis KKK-sid ja "rehasid", mida saaks ette näha.

Meie väljakutseks ongi kliendi käitumise ja valikute kohta meie portaalis infot koguda, seda automaatselt analüüsida ja selle põhjal turundus- ja müügitegevusi efektiivistada.

Võimaliku lahendusena oleme proovinud teha kliendi jaoks teatud küsimustikke, aga nendel on liialt väike paindlikkus, need on kliendile ebamugavad ja ajakulukad.

3. Doordec – terasest avatäidete tootmine

Kuidas muuta füüsilised tooted, nende liikumine laos ja tootmis- ning hooldusandmed digitaalselt jälgitavaks ja analüüsitavaks?

Esimese sammuna sooviksime sisse viia toodete automaatse jälgimise süsteemi laos ja tehases valmimise järgselt. Vajalik on fikseerida ja reaajas jälgida toodete sisenemine laotalale, ladustamise koht ning jooksvalt pidev asukoht laos, mis meie tegevuse juures aegajalt muutub. Sama vajadus on toodete laost väljastamisel – et see automaatselt fikseeritakse.

Kokkuvõtvalt on mure see, et vajame täpset valmistoodangu laoseisu ning täpset positsioneerimist reaajas mistahes ajahetkel. Täna käib lattu toomise ja sealt väljastamise andmete sisestamine käsitsi (meil on olemas ERP-süsteem, kuid mitte Microsofti-põhine) ning seega jooksvalt muutuv info ning täpne asukohainfo on seega väga puudulik. Konkreetse toote otsimisega laost, kui on vaja kliendile paigaldama minna, võib seega olla hõivatud korraga kuni 5 inimest kuni tund aega, mis tähendab meile pikema perioodi vältel tohutut raiskamist töötundides ning kliendi vaatest hilinenud paigaldustöid. Lisaks oleme oma laopinda lähiajal 2 korda suurendamas.

Teise sammuna soovime, et tootel olev kiip hoiaks infot toote valmimise aja ja lõpp-kontrolli teostamise kohta. Samuti võiks kiibil olla võimalus salvesada toote hooldused ja kontrollpäevikud. Kuna lisatoidet ja muud säärast kiibile lisada ei saa, siis peaks lahendus olema andmebaasi ja APP-i põhine ning tootel küljes ainult ID või kiip, mis signaali ja infot jagab. See kiip võiks saada paika juba tootmise ajal, mis võimaldaks toodet jälgida kogu tehase territooriumil kogu seal oleku aja jooksul.