

# פקג'י-טק-יעוץ רב שכבתי ברכש אריזות.

## עשר סיבות לצורך ביעוץ רב שכבתי לרכש אריזות במטרה להוזיל את עלויות האריזות באופן מיידי ולטווח ארוך.

1. כי ברוב המכריע של המוצרים מהווה האריזה הכוללת (ראשונית, שניונית ושלישונית) את החלק הגדול בהוצאות הישירות של המוצר.
2. כי בשוק האריזה יש כ-1000 ספקים (יצרנים, דילרים ועוד) דבר המצביע על שולי רווח גבוהים. רובם אינם ידועים ללקוחות.
3. כי כ-10%-35% מהאריזות המסופקות ללקוחות הן מיד שנייה, שלישית ואפילו רביעית.
4. כי אין לימודים בתחום האריזות והרכש שלהן. לא לספקים ולא ללקוחות. אין יעוץ מקצועי ולכן הלקוחות אינם מודעים למורכבות המקצועית המשפיעה על המחיר, האיכות והפונקציונאליות של האריזה.
5. כי שוק הספקים לא מעביר ידע מקצועי לשוק הלקוחות (גם לא בשוק הספקים מספק לספק) באופן מכוון. הידע הזה מורכב מאוד וקריטי ביותר בתמחור האריזות.
6. כי רוב הספקים אינם מצליחים להגיע לרוב הלקוחות בתחומם. לגוף הרכש אין זמן, משאבים וידע לנסות ולבדוק כל ספק שמצליח להגיע אליו. מסיבות אלה ואחרות הלקוחות עובדים תקופות ארוכות מאוד עם ספק עד שלושה בכל תחום (בכל תחום יש בד"כ עשרות רבות של ספקים).
7. כי בממוצע בכל חצי שנה מתרחש שפור משמעותי בתחום אריזה מסוים בשוק המקומי. שיפור זה מוזיל את מחיר האריזה ולא משפר את איכותה במחיר הקיים. הידע הזה מגיע לאט מאוד, אם בכלל, לשוק הלקוחות.
8. כי לאיכות ולפונקציונאליות של האריזות שניתנת מהספקים אין אחריות אמיתית ולאורך זמן. לרובם המכריע של הספקים אין פקוח, בקרה ושליטה על יצור חומרי הגלם המשתתפים ביצור הסופי של האריזה. לרובם המכריע של הספקים אין מעבדה לבדיקות מדגמיות שגרתיות של חומרי הגלם ולא האריזה הסופית.
9. כי מרבית הלקוחות לא בודקים את מפרט היצור שנתנו לספק (אם בכלל ניתן) מול האריזה שנתקבלה. הסיבות לכך הן: זמן, ידע, ויכולות אחרות. בכל מקרה בדיקות כאלה לא מתבצעות באופן שוטף ושגרתית לאורך שנים אלא אם יש משוב שלילי מהלקוח הסופי או מצינורות ההפצה.
- דוגמא: ספקים רבים מחליפים חומרי גלם המשתתפים ביצור האריזה בחומר זול יותר ללא ידוע הלקוח, אישורו ובדרך כלל אינם משתפים אותו בהוזלה.
10. כי גידול במכירות של מליון שקל יוצר גידול רווח של עד 300 אלף ₪ (במקרה הטוב ביותר) בעוד שקיטון בעלויות של מליון ₪ יוצר גידול רווח של מליון ₪.

וישנן סיבות נוספות.

פקג'י-טק הינה חברה ליעוץ רב שכבתי בתחום רכש האריזות לכל סוגיו: קרטון, מיכלים, מדבקות, תוויות לסוגיהן, זכוכית, יריעות גמישות (כולל לימנוט לכל מטרה), אריזות פלסטיות, אריזות מתכת, בירקוד, מדפסות T.T. - והציוד ההיקפי שלהן כולל מתכלה, דבקים וסרטי הדבקה, צבעים, מעצבים, מכונות ואקדחי קידוד, מכסים, פקקים, סגרים, שקיות למיניהן, משטחי העמסה, סימון מוצרים ואריזות, RFID ועוד.

למומחי החברה יש, מחד, ידע מקצועי והכרה מקיפה ועמוקה של שוק האריזה לסוגיה הנובע מעשרות שנים של ניהול חברות בתחום והקמתן. מאידך, ידע מעמיק והשכלה מתאימה בהיבט הלקוחות שגם נובע מעשרות שנות ניהול בכיר בתחום הרכש התפעול והשיווק בשוק הלקוחות.

מבנה החברה, המודלים ושיטות העבודה, חלקן "בגובה העיניים", שפותחו בפקג'-טק הם תוצאה של מפגש הידע הזה ויכולות המומחים. כל אלה ועוד, הם הבסיס לייעוץ שמטרתו העיקרית הינה, הוזלה משמעותית בהוצאות רכש האריזות באופן מידי ולטווח הארוך.

### שירותים ומוצרים של חברת PACKAGE-TEC

1. יעוץ וליווי הלקוח על בסיס עיתי (חודשים, שנה וכן הלאה) בכל הקשור לרכש אריזות כסל כולל או תחומים מסוימים.
2. ניהול מכרזים מקוונים ( באינטרנט, משך המכרז עשרות דקות –שעות בודדות) ע"י תוכנה שפותחה באופן ייחודי לתחום רכש האריזות ע"י פקג'-טק. טרום המכרז מתבצעת בחינה מוקדמת, מקצועית ומעמיקה של האריזות שבמכרז הנקנות באופן שוטף, תוך התאמתן לצרכי הלקוח בהווה ובעתיד. כמו כן בחינת ספקים למכרז בכל ההיבטים הנדרשים ע"י הלקוח לדוגמא: יד ראשונה, התאמת כמויות לספקים ולמכונות יצור ועוד.
3. בדיקת ספקים משוק האריזות והמלצה על ספקים המתאימים למכרז בהתאם לקריטריונים שהוגדרו ע"י הלקוח.
4. בקרה איכותית פונקציונאלית וכמותית של מוצרי האריזה.
5. פיתוח ספקים באריזות ייחודיות (חומרי גלם, צבעים, פטנטים, שיטות יצור אמצעי יצור, תוכנות ועוד) שבתחומם יש בשוק ספקים בודדים ולפעמים ספק אחד ואין תחרות.
6. יעוץ וליווי של רכש אריזות מיוחדות בפרויקטים של השיווק כמו: מוצר ייחודי, קדום מכירות, קמפיין ועוד. זאת במקום לרוכשן מספקים כמו: משרדי פרסום שהם דילרים מיד שנייה ושלישית ברמה מקצועית כזו או אחרת.
7. יעוץ לניהול מלאים של אריזות. כמו: איך להימנע ממלאי עודף שנדון לעיתים להשמדה או מלאי חסר היוצר הזמנות דחופות ולא קטנות שעלותן גבוהה.
8. בחינת הצרכים המקצועיים של אריזות קיימות והתאמתן לצרכי השיווק, התפעול (יצור, משלוחים, מידוף וכד') והרכש תוך שקלול עדכני ועתידי.
9. ליווי ויעוץ בפרויקטים שיווקיים מתחילתם. החל מהגדרת הקונספט, פיתוחו וליווי פיתוח המוצר בכל שלב ושלב בכל הקשור לתחום האריזה הכוללת.
10. הכשרה והעצמה (COACHING) של מנהלי וקנייני רכש חדשים וותיקים בשיטות: O.J.T (ON JOB TRAINING), שעות הכשרה ושילובן.
11. פיתוח ספקי משנה ורכש של חומרי גלם בסיסיים ועיקריים המשמשים ליצור אריזה עיקרית\חשובה אצל ספק האריזה במטרה להוזיל את מחיר האריזה ללקוח.
12. ישום מודל ניהול סיכונים בתחום רכש אריזות.

ליצירת קשר:

שלמה לנגנס-050-4779088 או שלומי לחיאני-050-5224432