

SMARTBUYER PROCUREMENT VALUE CREATION

Poszukiwanie potencjału
oszczędnościowego i przygotowanie
inicjatyw optymalizacyjnych

Same negocjacje nie wystarczą, żeby zwiększać wartość zakupów.

Potencjał poprawy wyników może wynikać ze specyfikacji, wolumenu, konsolidacji, procesu, ryzyka, danych albo sposobu współpracy z dostawcami. Wyzwanie polega na tym, żeby te możliwości znaleźć, ocenić i wybrać te, które realnie warto uruchomić.



WARTOŚĆ UKRYTA POZA CENĄ

Największy efekt nie zawsze wynika z obniżki ceny. Często leży w TCO, specyfikacji, popycie, procesie albo ograniczeniu ryzyka.

BRAK PRIORYTYZACJI

Bez oceny potencjału, trudności, ryzyka i zaangażowania biznesu łatwo uruchomić działania, które wydają się dobre, ale nie dają szybkiego efektu.

ROZPROSZONE MOŻLIWOŚCI POPRAWY

Pomysły pojawiają się w danych, umowach, kategoriach, dostawcach i procesach, ale rzadko są zbierane w jeden uporządkowany pipeline.

INICJATYWA BEZ BUSINESS CASE

Pomysł nie staje się projektem, jeśli nie ma celu, uzasadnienia, właściciela, KPI i planu pierwszych działań.

Procurement Value Creation pomaga przejść od rozproszonych możliwości do uporządkowanej listy inicjatyw, Quick Wins, Business Case i planu pierwszych 90 dni.

Od identyfikacji możliwości do planu pierwszych działań

01

ŹRÓDŁA WARTOŚCI

- koszt, ryzyko, jakość
- proces i dostawcy

02

ANALIZA MOŻLIWOŚCI

- dane i kategorie
- umowy i specyfikacje

03

INICJATYWY

- szybkie efekty
- działania strategiczne

04

PRIORYTYZACJA

- potencjał i trudność
- ryzyko i wykonalność

05

UZASADNIENIE

- cel i KPI
- plan 90 dni

06

REKOMENDACJA

- portfel inicjatyw
- kolejne kroki

AI WSPIERA TWORZENIE WARTOŚCI NA KAŻDYM ETAPIE

analiza danych • analiza umów i specyfikacji • benchmarking • lista inicjatyw • uzasadnienie biznesowe • podsumowanie dla biznesu

Program pomaga przejść od rozproszonych pomysłów do uporządkowanego portfela inicjatyw, priorytetów oraz planu pierwszych działań.

Z czym uczestnik kończy program

Uczestnik kończy program z uporządkowanym pipeline'em inicjatyw optymalizacyjnych oraz materiałami do dalszej pracy z biznesem.

POTRAFI

- identyfikować źródła wartości w zakupach
- analizować wydatki, procesy i kategorie
- rozpoznawać potencjał oszczędnościowy
- odróżniać efekt biznesowy od jednorazowej zmiany
- oceniać potencjał, trudność i ryzyko inicjatyw
- priorytetyzować działania według wpływu i wykonalności
- przygotowywać Business Case dla wybranej inicjatywy
- prezentować rekomendacje interesariuszom
- wykorzystywać AI do analizy i przygotowania materiałów

POSIADA

- listę inicjatyw optymalizacyjnych
- ocenę potencjału i wykonalności inicjatyw
- uporządkowany pipeline działań
- wskazane Quick Wins
- Business Case dla wybranej inicjatywy
- plan pierwszych 90 dni
- Executive Summary dla biznesu
- rekomendację dalszych działań
- wzorce wykorzystania AI w identyfikacji możliwości

big fish
People in Procurement

Efektem programu jest materiał pomagający przejść od rozproszonych możliwości poprawy do konkretnych inicjatyw, priorytetów i planu pierwszych działań.

Co wyróżnia SmartBuyer Procurement Value Creation?

Program koncentruje się na identyfikacji potencjału oszczędnościowego i przygotowaniu inicjatyw optymalizacyjnych, które można uzasadnić biznesowo i uruchomić w organizacji.



SZERZEJ NIŻ NEGOCJACJE

Wartość może wynikać ze specyfikacji, wolumenu, konsolidacji, TCO, procesu, ryzyka albo modelu współpracy z dostawcami.

PRIORYTYZACJA INICJATYW

Program pomaga ocenić potencjał, trudność, ryzyko, wymagane zaangażowanie biznesu i możliwość uzyskania szybkiego efektu.

PRACA NA RZECZYWISTYCH OBSZARACH

Uczestnik pracuje na własnych kategoriach, danych zakupowych albo studium przypadku przygotowanym do analizy potencjału.

AI WSPIERA ANALIZĘ I REKOMENDACJE

AI pomaga analizować dane, umowy, specyfikacje, benchmarki oraz przygotować listę inicjatyw, Business Case i Executive Summary.

Efektem pracy jest uporządkowany pipeline inicjatyw, wskazane Quick Wins oraz materiał do rozmowy z biznesem o kolejnych działaniach.

MODUŁ 1

Gdzie dział zakupów tworzy wartość?

Zakres

- źródła wartości w zakupach
- oszczędności, cost avoidance i TCO
- wpływ specyfikacji
- wolumen i konsolidacja zakupów
- standaryzacja
- proces zakupowy
- model współpracy z dostawcami
- kategorie o największym potencjale

Narzędzia: Spend Analysis, Pareto Analysis, ABC Analysis.

MODUŁ 2

Jak identyfikować możliwości poprawy?

Zakres

- analiza wydatków
- analiza kategorii
- analiza dostawców
- analiza umów
- analiza specyfikacji
- analiza popytu
- benchmarking
- identyfikacja odchyleń
- identyfikacja Quick Wins

Narzędzia: Benchmarking, Contract Review, Supplier Analysis.

AI LAB

Analiza wydatków oraz identyfikacja kategorii wymagających dalszej analizy. Analiza dokumentów oraz identyfikacja potencjalnych inicjatyw.

MODUŁ 3

Które inicjatywy warto realizować?

Zakres

- potencjał biznesowy
- poziom trudności
- ryzyko
- wymagane zaangażowanie biznesu
- dostępność danych
- Quick Wins
- inicjatywy strategiczne
- priorytetyzacja projektów

Narzędzia: Impact–Effort Matrix, Risk Matrix, Priority Matrix.

MODUŁ 4

Jak przygotować projekt poprawy wyników?

Zakres

- Business Case
- określenie celu
- sponsor biznesowy
- zakres projektu
- harmonogram
- KPI
- plan pierwszych 90 dni
- komunikacja z interesariuszami

Narzędzia: Business Case, Action Plan, KPI Dashboard.

AI LAB

Przygotowanie i ocena listy inicjatyw dla własnego obszaru zakupowego. Przygotowanie pierwszej wersji Business Case dla wybranej inicjatywy.

MODUŁ 5

AI jako wsparcie tworzenia wartości przez dział zakupów



Zakres

- analiza danych zakupowych
- analiza umów
- analiza specyfikacji
- Deep Research
- benchmarking
- Executive Summary
- Recommendation Paper
- ograniczenia AI

Narzędzia: ChatGPT, Microsoft Copilot, Gemini, Claude, NotebookLM.

AI LAB

Przygotowanie analizy wybranego obszaru zakupowego oraz rekomendacji dalszych działań.

AI nie zastępuje oceny biznesowej. Pomaga szybciej analizować dane, dokumenty i możliwości, ale decyzja o wyborze inicjatyw pozostaje po stronie człowieka.

Human-AI Workflow w Procurement Value Creation

AI wspiera analizę danych, dokumentów, benchmarków i przygotowanie rekomendacji.
Człowiek odpowiada za ocenę potencjału, wykonalności, ryzyka oraz decyzję o wyborze inicjatyw.

01 CEL

- obszar do analizy
- oczekiwany efekt

02 KONTEKST

- dane zakupowe
- umowy i specyfikacje
- ograniczenia i założenia

03 PRACA Z AI

- analiza danych
- identyfikacja możliwości
- warianty inicjatyw

04 WERYFIKACJA

- źródła i dane
- założenia i ryzyka
- realność efektu

05 DECYZJA

- Quick Wins
- inicjatywy priorytetowe
- dalsza analiza

06 UTRWALENIE

- Business Case
- plan 90 dni
- Executive Summary

AI pomaga szybciej znaleźć i opisać możliwości poprawy,
ale wybór inicjatyw oraz odpowiedzialność za efekt biznesowy pozostają po stronie człowieka.

Magdalena Matczak

Trenerka kompetencji zakupowych | Manager zakupów | Project Manager

PROFIL

Manager zakupów z ponad 20-letnim doświadczeniem w międzynarodowych organizacjach z sektorów elektroniki, farmacji, przemysłu meblarskiego oraz przemysłu spożywczego.

- zarządzanie kategoriami pośrednimi i produkcyjnymi lokalnie, regionalnie i globalnie,
- prowadzenie projektów zakupowych, transformacyjnych i optymalizacyjnych,
- strategic sourcing, optymalizacja kosztów, outsourcing procesów i ocena dostawców,
- prowadzenie międzynarodowych zespołów projektowych.

PODEJŚCIE DO SZKOLENIA

Łączy doświadczenie menedżerskie w Procurement, optymalizacji kosztów i prowadzeniu projektów z pracą nad rzeczywistymi obszarami zakupowymi. Uczestnicy pracują na własnych kategoriach, danych lub case study: szukają potencjału oszczędnościowego, oceniają inicjatywy, wybierają priorytety i przygotowują Business Case.

Program koncentruje się na praktycznej analizie możliwości poprawy wyników. AI wspiera analizę danych, dokumentów i benchmarków, ale decyzja o wyborze inicjatyw oraz ocena realności efektu pozostają po stronie człowieka.

DOŚWIADCZENIE MENEDŻERSKIE I PROJEKTOWE

Doświadczenie obejmuje prowadzenie projektów zakupowych, transformacyjnych i optymalizacyjnych, pracę z międzynarodowymi zespołami oraz wdrażanie rozwiązań w organizacjach globalnych.



20+ LAT

doświadczenia w Procurement, zarządzaniu projektami i pracy w środowisku międzynarodowym

5+ LAT

prowadzenia szkoleń dla lokalnych i globalnych zespołów zakupowych polskich i międzynarodowych koncernów

PROCUREMENT + OPTYMALIZACJA KOSZTÓW + AI

Łączy doświadczenie zakupowe i projektowe z praktyką identyfikowania inicjatyw oszczędnościowych, przygotowywania rekomendacji oraz prowadzenia działań poprawiających wyniki Procurement.

SmartBuyer Academy

Praktyczne programy rozwojowe dla profesjonalistów Procurement



SmartBuyer AI in Practice

2 dni – Bezpieczna i powtarzalna praca z AI w Procurement

SmartBuyer Category Management

2 dni – Przygotowanie strategii kategorii zakupowej

SmartBuyer Procurement Analytics

2 dni – Przekształcanie danych we wnioski i rekomendacje

SmartBuyer Negotiation

2 dni – Przygotowanie, prowadzenie i podsumowanie negocjacji

SmartBuyer Supplier Relationship Management

2 dni – Dobór modelu współpracy i zarządzanie wynikami dostawców

SmartBuyer Procurement Project Management

2 dni – Prowadzenie projektu zakupowego od potrzeby do wdrożenia

SmartBuyer Procurement Value Creation

1 dzień – Identyfikacja i priorytetyzacja inicjatyw dających pierwsze efekty

SmartBuyer Strategic Sourcing

2 dni – Projektowanie i prowadzenie procesu wyboru dostawców

SmartBuyer Contract & Commercial Management

2 dni – Zabezpieczenie i realizacja warunków handlowych

SmartBuyer Procurement Business Partner

2 dni – Współpraca z biznesem i prowadzenie organizacji do decyzji

SmartBuyer AI Agents

2 dni – Projektowanie agentów wspierających procesy

Big Fish. People in Procurement.

Od ponad 20 lat specjalizujemy się we wsparciu funkcji zakupowej, łącząc znajomość rynku talentów z praktycznym doświadczeniem w rozwoju funkcji zakupowych.



Kliknij nazwę obszaru, aby przejść do oferty.

Executive Search →

Rekrutacja ekspertów i liderów Procurement

Pozyskujemy specjalistów i liderów zakupów — od kupców i Category Managerów po Dyrektorów Zakupów i CPO.

Ocena funkcji zakupowej i kompetencji zespołu

Procurement Assessment →

Oceniamy kompetencje zespołu, sposób działania funkcji Procurement, model decyzyjny oraz obszary wymagające dalszego rozwoju.

Capability Development →

Rozwój kompetencji i funkcji Procurement

Projektujemy programy rozwojowe dopasowane do rzeczywistych wyzwań biznesowych, kategorii zakupowych i projektów organizacji.

Wiedza, dane i analizy rynku Procurement

Procurement News →

Publikujemy analizy dotyczące rynku talentów, wynagrodzeń, kompetencji, AI oraz rozwoju funkcji Procurement.

KONTAKT

Michał Piątkowski | 505 045 645

michalpiatkowski@e-bigfish.com.pl | www.e-bigfish.com.pl/