

Käesolev magistritöö räägib jaekaubanduses tegutsevast hulгимüügi ettevõttest ning selle müügiosakonna töökorraldusest. Autori eesmärgiks on välja uurida kuidas saab kokku hoida opereerimiskuludelt müügiosakonnas, ilma, et selle all kannataks kasumlikkus ja teeninduskvaliteet. Leidmaks vastust küsimusele, kuidas kasutada müügiosakonna ressursse kõige tõhusamalt, kasutab autor *lean* teooriat ja keskendub seal protseduurianalüüsile. Analüüsi aluseks võtab autor müügiesindajate ajamõõtmise tööajal, et saada aru millistest tegevustest koosneb töötaja päev. Teiseks uurib autor vastavalt ajamõõtmisele müügiesindajate tegevusi erinevates kauplustes, et määrata ära viimaste kasvupotentsiaal ning vajadus müügiesindajate külastuse järele, mille omakorda võtab autor kokku ettepanekutega protseduuri parandamiseks.

Autor tegi ettevõttele kaheksa konkreetset parendusettepanekut, mis aitavad saavutada kokkuhoiu ettevõtte müügiosakonna kuludelt ilma, et peaks tegema järeleandmisi töö kvaliteedis ja müügi mahus, tõsta ettevõtte konkurentsivõimet ning parandada klienditeeninduse taset kohtades, mis tooks ettevõttele suuremat kasu.

Lõpptulemusena väidab autor, et *lean* teooria põhimõtteid on väga edukalt võimalik rakendada FMCG sektori müügiorganisatsioonis, hoides kokku hoida opereerimiskuludelt, ilma et selle tulemusena kannataks kasumlikkus ja teeninduskvaliteet.