

Caso de Estudio:



Industria:
Venta al por menor, Lentes, Óptica

Sede:
Ciudad de México, México

Devlyn es el mayor grupo óptico de México, especializado en el mercado minorista de lentes. **Controlan y operan una variedad de tiendas dentro de la industria**, proveen productos ópticos para el mercado mayorista y también han **expandido sus actividades hacia la especialización optométrica y oftalmológica**.



73%
promedio de ventas



26%
reducción del inventario con más de 90 días de antigüedad



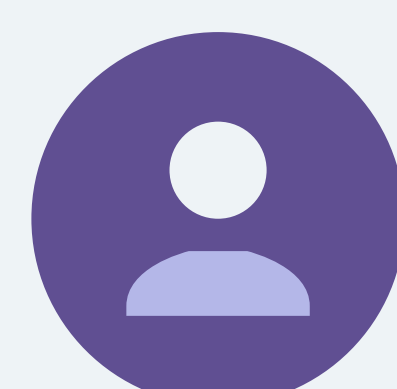
125%
mejora de la disponibilidad de los productos más vendidos



64%
reducción de la escasez de categorías



"¡Tanto el equipo comercial como el técnico fueron geniales! Pudimos trabajar juntos, implementar y empezar a usar el sistema en menos de 10 semanas. Nuestra capacidad para administrar nuestro inventario en estos momentos críticos (Pandemia de COVID19) fue mejorada."



Victor A. Mendivil
CIO y CSCO Devlyn Holdings

— Retos Clave La Solución

Con la necesidad de mostrar una amplia variedad de productos en sus tiendas, Devlyn se enfrentaba al creciente reto de la acumulación de inventario de baja rotación. **Los productos de baja rotación ocupaban espacio en las estanterías, bloqueaban la disponibilidad de liquidez que de otro modo se necesitaría para renovar los productos nuevos y reponer los de alta rotación**, y comprometían seriamente la capacidad de la tienda para aprovechar el tráfico y convertirlo en ventas. Durante las restricciones de COVID-19 y el bajo tráfico resultante, **la situación llegó a un punto crítico, ya que el inventario envejecido de más de 180 días alcanzó el 55% del inventario de Devlyn en las tiendas**, lo que provocó problemas de liquidez y retrasos en las compras y la reposición de los productos de rápida rotación.

Sin embargo, un análisis de las ventas entre tiendas reveló que la mayoría de los productos de baja rotación no eran malos, sino que en realidad se trataba de productos de alta rotación que se habían agotado en otras tiendas. Con un efectivo limitado, los productos de alta rotación no se reponían con suficiente frecuencia, y a veces eran canibalizados por la introducción de nuevos productos alternativos.

Para salir de esta situación, era necesario un enfoque de ejecución integral para acelerar las ventas de las tiendas con el inventario existente en la cadena. Este proceso debería reutilizar el inventario de movimiento lento de las tiendas para crear ventas en las tiendas que las necesitan, proteger la disponibilidad de los productos de movimiento rápido de las tiendas y, al mismo tiempo, mantener un surtido atractivo en cada tienda, basado en las necesidades de sus propios clientes.

✓ La Solución

Devlyn inició la implementación de la solución FLOW de Onebeat con el módulo de Administración de Surtido Adaptativo de Onebeat, con el objetivo de liberar el efectivo inmovilizado en las tiendas de baja rotación y, al mismo tiempo, mejorar la disponibilidad de las tiendas de alta rotación

- Se identifican las filas de la categoría local (inventario envejecido en las tiendas más de 180 días) que se necesitan para las ventas en otras tiendas, se eliminan gradualmente del surtido de la tienda y se envían a la nueva ubicación en transferencias frecuentes entre tiendas dentro de la misma región/distrito.
- Se supervisan los objetivos de surtido de las categorías de las tiendas y se identifican y destacan las lagunas para su reposición.
- Las decisiones de reposición se priorizan y se ejecutan en función de los resultados de la UA y de las necesidades de surtido de la categoría de tienda.

Los procesos anteriores se han estabilizado y automatizado, y se implantó un cuadro de mandos con IPs para seguir el progreso. 73% de

Resultados

Durante los primeros 6 meses desde el Go Live inicial, Devlyn incrementó el presupuesto de compras gradualmente, permitiendo el cumplimiento del inventario que era necesario para su negocio. Con la ayuda de los procesos prioritarios de reposición, renovación y rotación de filas de Onebeat, Devlyn pudo utilizar su inventario para lograr una mejora significativa en el surtido y la disponibilidad de las tiendas. El siguiente resumen detalla los resultados cuantificables durante este periodo de 6 meses en los 251 puntos de venta principales que formaban parte del ámbito del piloto:

73% de promedio de ventas en 6 meses.

Al mismo tiempo, la disponibilidad de las unidades móviles de segundo nivel (clase B) mejoró **en un 119%**.

La proporción de existencias con más de 90 días de antigüedad en las tiendas se redujo **en un 26%**.

Reducción del **64%** de la cuota de escasez de categorías en las tiendas

La disponibilidad de los mejores vendedores (SU de clase A) en las tiendas ha mejorado **un 125%**.

El tiempo necesario para la planificación del reabastecimiento y la transferencia se redujo en un **75%** (de 12 a sólo 3 horas).

Esta mejora de la eficiencia se logró principalmente por lo siguiente

- Se simplificó la administración de la información y se consolidaron las bases de datos empresariales
- Se programaron en Onebeat los algoritmos y fórmulas necesarios para identificar las unidades de venta que debían transferirse y reponerse, y para seleccionar las unidades de venta y las ubicaciones más vendidas para maximizar los beneficios del inventario
- Se implementó una metodología de COT clara y sencilla para administrar el inventario y asignarlo de acuerdo con una alineación inteligente.

¿Listo para impulsar tu negocio minorista?

Descubre lo que nuestra innovadora plataforma puede hacer por tu negocio con la planificación y ejecución de principio a fin.

onebeat

onebeat.com