

Caso de Éxito:



Industria:
Farmacéutica



Sede Central:
Mumbai, India

Zeno Health es una de las farmacias con mayor crecimiento en India. Inició con la visión de crear un mundo de atención médica holística que sea auténtica, asequible y accesible para todos. Zeno Health es la compañía de genéricos privada más grande del país, proporcionando medicamentos directamente a los consumidores a través de su red de más de 120 tiendas en y alrededor de Mumbai. Hasta la fecha, la empresa ha atendido a 1.5 millones de clientes, ahorrándoles más de 200 crores en costos farmacéuticos.



10%

Disminución del 10 % en la escasez de medicamentos en las tiendas



25%

Reducción del 25% en la pérdida de ventas debido a la falta de stock



8%

Aumento del 8% en las ventas en tienda.



"Hoy, con Onebeat, se generan diariamente pedidos de reposición inteligente desde el centro de distribución hacia las tiendas para cubrir las faltantes, reducir las ventas perdidas y lograr un inventario óptimo. Con el equipo de Onebeat, hemos creado un sistema integrado que procesa los pedidos generados por Onebeat en nuestro sistema de pedidos existente a diario. Onebeat nos ha permitido cambiar el proceso de reposición en las tiendas, lo cual es un enfoque estratégico para la empresa."



Vijay Pratap
Director de Ciencia de Datos

— Desafíos claves

Zeno Health se enfrentaba ante un desafío significativo en la planificación de inventario, buscando una solución que pudiera sincronizar los procesos de la empresa con la demanda en tiempo real. Debido a las limitaciones del modelo actual de pronóstico de demanda y planificación de inventario, resultaba complicado establecer un inventario óptimo en las tiendas, considerando tanto las posibles escaseces como las ventas perdidas. Otra dificultad crucial al integrar Onebeat fue la incorporación de las políticas comerciales de Zeno Health, las cuales, con esfuerzo conjunto, el equipo de Onebeat logró integrar de manera exitosa. En general, el modelo de reposición dinámica de Onebeat nos ha permitido:

- Capturar la realidad y reaccionar más rápido ante la demanda
- Reducir el exceso de inventario para productos de baja rotación
- Reabastecer a tiempo los productos en las tiendas

✓ La solución

Zeno Health buscaba una solución que pudiera adaptarse a la demanda altamente dinámica de sus clientes y del mercado, así como incorporar algunas políticas comerciales. Aquí es donde encajó el modelo de reposición dinámica de Onebeat, y ayudó a reaccionar más rápido ante la demanda y, en general, a aumentar la fuerza del surtido, reduciendo las ventas perdidas con un inventario óptimo.

Resultados

La implementación de la solución de Onebeat entregó resultados rápidos y medibles para Zeno Health. En seis meses de piloto, se mejoraron los niveles de pérdida en las tiendas, lo que ayudó a aumentar las ventas, mejorar la disponibilidad de productos y fortalecer el surtido en las tiendas. Con la implementación, se pudo tomar acciones rápidamente, de manera más eficiente y controlable.

Actualmente, Onebeat está implementado en 32 de nuestras tiendas y se ha podido observar que:

La escasez de productos en tienda ha disminuido **un 10%**, garantizando una mejor disponibilidad.

Los objetivos de inventario dinámico han permitido reducir las ventas perdidas debido a la falta de stock en **un 25%**.

Con la mejora en la disponibilidad y el surtido en las tiendas, las ventas en tienda han aumentado **un 8%**.



¿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