

Caso de Estudio:



Industria:
Venta al por menor de productos electrónicos de consumo

Sede:
Mumbai, India

Cromā es una cadena minorista en India dedicada a la electrónica de consumo y los bienes duraderos. La marca Cromā es operada por Infiniti Retail, una empresa del Grupo Tata, que cuenta actualmente con **101 tiendas y 7 centros de distribución en 25 ciudades de la India.**



60%

Incremento en rotación del inventario de las tiendas



50%

Incremento en la rotación del inventario del almacén



20%

El surtido se reduce sin afectar las ventas



*"Inicialmente, consideramos Onebeat a como un software para ayudarnos a administrar el inventario en nuestras tiendas. No habíamos comprendido su importancia estratégica ni el efecto que tendría en el giro de nuestro negocio. Empezamos a ver los beneficios a los tres meses de la implementación. La implementación **ha proporcionado un mayor control sobre nuestro equipo de compras, lo que a su vez está mejorando la eficacia**"*



Nidhi Manpuria
Gerente de Mejora de los Procesos Empresariales y Comercialización

Retos Clave

Cromā empezó a trabajar con Onebeat cuando ya lideraba el mercado minorista de electrónica de consumo de la India, con 60 tiendas y unas ventas anuales de 20.000 millones de INR. A pesar de su posición de liderazgo, Cromā experimentaba un flujo de caja negativo constante; que se producía debido a problemas de administración de inventario y a la falta de capacidad para capitalizar las oportunidades de venta. Pese a un crecimiento constante de las ventas, el inventario crecía a un ritmo más rápido mes tras mes. El primer objetivo de la implantación era aumentar la rotación del inventario y conseguir un flujo de caja positivo.

Los principales problemas a los que se enfrentaba Cromā eran:

- Exceso de existencias de productos de baja rotación
- Falta de disponibilidad de los productos más vendidos
- Gama de productos no efectiva y antigua
- Bajo nivel de confiabilidad de los proveedores, tanto en lo que respecta a la entrega a tiempo como a las cantidades prometidas.

La Solución

La implantación de Onebeat se realizó en dos fases para solucionar de la mejor manera posible los múltiples problemas que sufría la operación:

Fase 1 - Administración "a Profundidad" en todas las tiendas

Se implantó Onebeat para administrar el inventario de las tiendas. Se introdujeron topes MTA y se gestionaron dinámicamente para todos los productos de la tienda. Los buffers activaron una operación basada en la distribución pull para evitar que el inventario innecesario fuera empujado a las tiendas. Esta fase se puso en marcha tres meses después de la implantación y se completó en menos de seis meses.

Fase 2 - Administración de las compras y del "Ancho"

Tras la estabilización y la reducción del inventario en las tiendas, se introdujo la distribución "pull" en los centros de distribución. Debido a diversos problemas de confiabilidad de los proveedores, se adaptó el módulo de compras de Onebeat para cumplir con los requisitos específicos del entorno de compras de Cromā, basado en una solución híbrida MTA-Cobertura. Paralelamente, se implementó una solución de administración de gamas.

La solución incluía:

- Administración de la gama de productos el surtido más eficaz para cada tienda individual, en función de las preferencias de los clientes
- Proceso de administración de fin de vida útil para marcar y manejar los productos de baja rotación con el fin de controlar mejor y evitar la creación de existencias envejecidas

Resultados

La solución implantada mejoró notablemente los principales KPI de compras y distribución.

Rotación anual del inventario de la tienda: **incremento del 60%**, de 8,8 a 14 en tres años

El surtido se reduce en un **20%, mejorando** la eficacia

La rotación anual del inventario de los centros de distribución se **incrementó en un 50%**, pasando del 5,2 al 7,8

Reducción del agotamiento de existencias del **19% al 10%**.

Inventario sin movimiento **Reducción del 60%** de 550 -> 220 millones de INR

Ahora el flujo de caja es positivo, con una **rotación de 1.080** millones de INR en los dos últimos años



Además de las mejoras financieras y operativas, Onebeat ayudó mucho a Cromā a establecer un proceso más estable y controlado. La cadena de suministro es mucho más adaptable a la introducción de nuevos procesos e iniciativas, que pueden modelarse y supervisarse fácilmente a través de un sistema integral.

¿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