

Caso de Estudio:



Industria:
Venta al por menor de Productos Deportivos



Headquarters:
Portugal



Sport Zone es la mayor empresa de venta de artículos deportivos en Portugal. Inició su actividad en 1997 y desde entonces se ha dedicado a promover el deporte ofreciendo los mejores artículos y ropa deportiva a precios altamente competitivos. Sport Zone es propiedad del mayor grupo privado no financiero portugués, el Grupo Sonae, con más de 40.000 empleados en 29 países. Sport Zone comenzó su expansión en el mercado español en 2008, con la apertura de su primera tienda en Madrid. En la actualidad, Sport Zone cuenta con más de 30 tiendas en España.



25%

Incremento de la disponibilidad



40%

Reducción de las existencias promedio en las tiendas sin afectar a la disponibilidad ni a las ventas

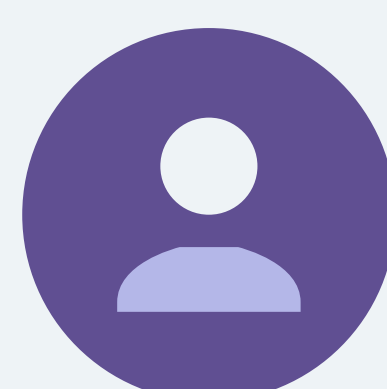


90%

Reducción de las solicitudes de las tiendas



"Antes de la implementación, tenía un equipo de 20 trabajadores cualificados dedicados a ejecutar el reabastecimiento diario de 15 millones de Location- SKUs, dedicando el 90% de su tiempo a gestionar las solicitudes de las tiendas. Hoy, un equipo de diez personas administra con facilidad y eficacia todas las operaciones de reposición".



Marco Cunha
Jefe de Operaciones en el Mercado Secundario

— Retos Clave

Tras un crecimiento anual constante de alrededor del 20% en los primeros 10 años de funcionamiento, Sport Zone se vio atrapado en el clásico conflicto de **tener un exceso de existencias de productos de lenta rotación, mientras que al mismo tiempo también sufría de agotamiento de existencias de productos de rápida rotación**. Sport Zone basaba la mayor parte de sus operaciones en un plan de previsión de mercancías creado al principio de la temporada. Este plan se ejecutaba en modo "push".

Los responsables de las tiendas solicitaban constantemente una reposición adicional, que ya no estaba disponible en el centro de distribución, cuando en realidad muchos de los artículos seguían estando ampliamente disponibles en otras tiendas. En ese momento, Sport Zone estaba tratando de manejar un universo de 15M SKU@Locations. En respuesta a este problema, Sport Zone formó un equipo dedicado de 20 personas, tratando de conseguir el inventario correcto, al lugar adecuado, en el momento adecuado. Este equipo pasaba el 90% de su tiempo al teléfono con los diferentes directores de tienda.

✓ La Solución

La implementación de Onebeat comenzó como una prueba de concepto de seis meses de duración. Se eligieron tres tiendas para evaluar el valor del software. Durante el tiempo que duró la prueba de concepto, Onebeat calculó los objetivos iniciales de almacenamiento intermedio y los puso a prueba diariamente, para captar el comportamiento del mercado en tiempo real. Los resultados superaron las expectativas con una reducción media de las existencias del 15%, mientras que la disponibilidad aumentó un 20%.

Posteriormente, la Solución de Administración de Profundidad de Onebeat se desplegó en todas las tiendas de Sport Zone en Portugal y España. Se introdujeron buffers de stock en todo el universo de las tiendas (20.000 referencias por tienda) y se pasó del modo "Push" al "Pull". La entrega inicial a las tiendas se redujo hasta en un 70%, liberando una gran cantidad de stock para que estuviera disponible para la reposición más adelante en la temporada para las tiendas que realmente lo necesitaban.

Resultados

Onebeat ayudó a Sport Zone a reducir los niveles de existencias de un promedio de media de tres unidades por artículo, a tan sólo 1,3, **sin poner en peligro el plan de comercialización y la distribución de la tienda**. Los agotamientos de existencias siguieron disminuyendo con el tiempo y la disponibilidad alcanzó el 97,5% en toda la cadena; en las tiendas del interior, la disponibilidad fue superior al 98%. Además de la mejora financiera y operativa, Onebeat proporcionó al equipo de la sede central de Sport Zone un control y una visibilidad total sobre la cadena de suministro. El equipo de 20 personas que se creó para equilibrar el inventario se redujo a sólo cinco miembros. Ahora hay transparencia en toda la cadena de suministro. **Las "peticiones especiales" de las tiendas se redujeron en un 90%.**



¿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