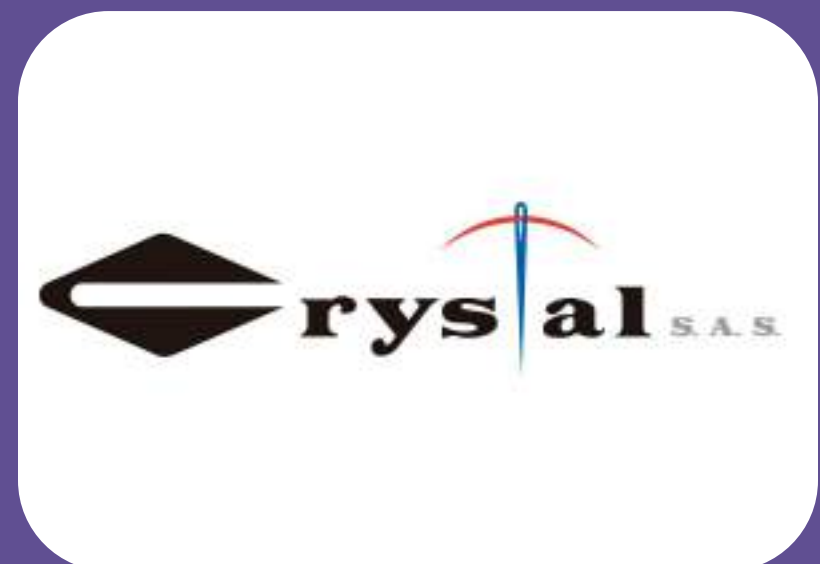


## Caso de Estudio:



**Industria:**  
Moda



**Sede:**  
Medellín, Colombia

Crystal es una empresa textil colombiana reconocida por introducirse con éxito en el mercado minorista con sus propias marcas. Es uno de los principales productores y minoristas de ropa y calzado en América Latina, produciendo y comercializando las marcas Gef, Punto Blanco, Baby Fresh, Galax y Casino. **Crystal tiene más de 100 tiendas en Colombia, Venezuela, República Dominicana y Costa Rica, entre otros, y 5 centros de distribución** para garantizar la flexibilidad, la competitividad y la eficacia.



### 50%

Reducción del inventario general de la tienda



### 70%

Incremento de disponibilidad



### 2x

Se duplicó la eficacia y la rentabilidad de cada tienda

## Retos Clave

Crystal se enfrentó a los siguientes retos:

- Los niveles de existencias en las tiendas **no se administraban eficazmente**, terminando cada temporada con una gran cantidad de excedentes, lo que obligaba a realizar grandes rebajas.
- Al mismo tiempo, **la disponibilidad de los productos más vendidos era un problema** en muchas tiendas, a pesar de la capacidad de la empresa para producirlos en el mercado.
- Las existencias no parecían ser **tan recientes** como debían.
- Aunque se podía fabricar dentro de la temporada, era casi **imposible conectar las tendencias de ventas con el plan de producción**.

Crystal quería un sistema que controlara todas las partes de la cadena de suministro, desde los almacenes hasta la producción de materia prima, como parte del nuevo enfoque operativo holístico de la empresa.



## La Solución

Crystal empezó a centrarse en el flujo de cada aspecto de la operación, especialmente dentro de sus propias tiendas. Crystal eligió Onebeat para solucionar sus problemas. Seleccionaron Onebeat, no sólo como su solución para la administración de inventarios dentro de sus tiendas y WHs, sino para llevar el valioso conocimiento del mercado a sus instalaciones de producción, utilizando el enfoque holístico de Onebeat. La transformación comenzó con el establecimiento de un mecanismo para la reposición de las SKU relevantes (según el consumo y la disponibilidad). Los principales objetivos de ese mecanismo eran atender la demanda real del mercado y lograr un menor tiempo de respuesta.

## Resultados

Utilizando Onebeat, Crystal consiguió mejoras espectaculares en su rendimiento. Los resultados de la utilización de los módulos de Onebeat fueron evidentes, principalmente en el nivel de servicio, el nivel de escasez y en la rotación de inventarios; todo ello se consiguió en los primeros meses tras la implantación.

Las áreas de mejora destacadas, sostenidas en el tiempo e identificadas por la empresa, son:

**La rentabilidad de** las tiendas se duplicó

**El inventario** se redujo en un 50%.

**El tiempo de respuesta** se redujo en un 70%.

**Los desabastecimientos** se redujeron en un 70%.



Al utilizar Onebeat, Crystal administró con éxito su inventario y mantuvo los niveles de existencias necesarios. Esto, a su vez, condujo a un notable aumento de las ventas y de la rotación del inventario.

Tras utilizar Onebeat durante sólo 2,5 meses, Crystal consiguió reducir los niveles de desabastecimiento de forma significativa (alrededor de un 70% menos).

**¿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](https://onebeat.com)