

Caso de Estudio:

Grand Cru.



Industria:
Venta al por menor de Vino



Sede:
Ciudad de São Paulo, São Paulo, Brasil

Grand Cru es la mayor empresa de importación y distribución de vinos de América Latina. Con un fuerte mercado omnicanal, **Grand Cru ofrece más de 1.000 tipos de vino de todo el mundo**, con más de 100 tiendas minoristas desde el norte hasta el sur de Brasil. Con franquicias, tiendas propias y una expansión en el comercio electrónico, Grand Cruise está haciendo crecer rápidamente su red de distribución en lugares como restaurantes, hoteles y licorerías. Durante más de 20 años, Grand Cru ha sido reconocida como una marca que ofrece una experiencia única y de calidad para los amantes del vino.



35%

Reducción del inventario en las tiendas



25%

Reducción del Valor del Inventario en las tiendas



50%

Disminución del nivel de escasez

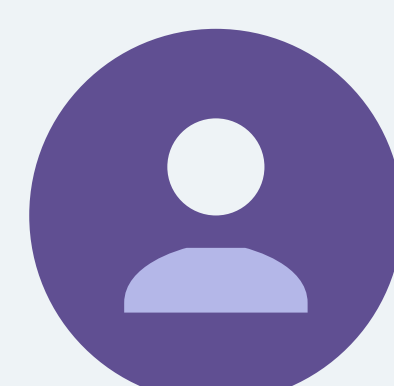


hasta

3x

veces se incrementó el retorno de inversión (GMROI) por tienda

"Onebeat nos ayudó a mejorar la disponibilidad de los productos y la calidad del inventario en las diferentes tiendas. Nos ayuda a administrar el catálogo de acuerdo con las preferencias reales de los clientes. Lo que hace única a esta solución es su capacidad para simplificar algoritmos complejos en un proceso de toma de decisiones "fácil de hacer" que todos en la empresa pueden entender y apreciar."



Alexandre Bratt
CEO de Grand Cru

— Retos Clave

El mercado del vino tiene la mayor parte de la variedad con baja rotación de inventario, por lo que el tamaño de la fila es bastante grande y difícil de administrar. Grand Cru no era el único con un alto inventario en tiendas debido a la cola larga junto con la ineficacia en la reposición de los vinos de rotación rápida.

Otro reto importante era la oxidación de los vinos debido a la baja velocidad de venta. Esto supuso una pérdida considerable para Grand Cru. Además, debido a la variedad, el año de producción no es importante a los ojos del cliente, pero sí lo es para reducir el desperdicio por oxidación. La falta de administración de múltiples SKU y de una adecuada administración FIFO ha llevado a Grand Cru a tener problemas con la oxidación del vino.

Con mucha variedad de productos con diferentes perfiles de demanda por tienda/región, Grand Cru se enfrentaba a quejas de los clientes como la falta de productos de la tienda que estaban disponibles en otros lugares de la cadena. El desequilibrio de la cadena de suministro era la razón más común de los desabastecimientos en las tiendas. El funcionamiento diario de las tiendas se veía frecuentemente perturbado por el exceso de existencias, las limitaciones de capacidad y las frecuentes retiradas. Además, desde la sede central se desconocía el nivel de exceso de existencias en las tiendas, el inventario negativo, el envejecimiento de los productos, la oxidación de los vinos, la escasez de productos y la falta de existencias.

✓ La Solución

El equipo de Onebeat abordó todos los retos de abastecimiento de forma integrada e inteligente. El algoritmo de aprendizaje en tiempo real de Onebeat integra un sistema de administración de múltiples SKU y una solución inteligente FIFO. Esto reabasteció automáticamente las tiendas de Grand Cru alineando la distribución de todas las tiendas con la demanda real y protegiendo sus almacenes de la oxidación.

Resultados

Una vez implementado Onebeat, el equipo de Grand Cru experimentó resultados cuantificables. Después de sólo tres meses, Go- Live Grand Cru logró una disminución del 20% del inventario con una reducción del 50% de la escasez. Todas las operaciones se simplificaron y automatizaron, lo que permitió a los responsables de las tiendas y de la sede central centrarse en los clientes y no administrar los números entre bastidores.

El resumen detalla los resultados cuantificables de implementación tras un año de Go-Live:

Inventario \$:
25% (500k USD)

Escasez:
50%

Unidades de
Inventario:
35%

Almacenamiento
de GMROI:
hasta 3 veces



En última instancia, la automatización y las mejoras del inventario permitieron a Grand Cru administrar mejor y asignar la variedad de productos en cada tienda. Debido al potencial y a la magnitud de la reducción del nivel de inventario, todas las mejoras se alinearon y discutieron con el equipo de merchandising para proteger el aspecto visual y la exposición de la tienda.

¿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