CASO DE ESTUDIO

OPTIMIZACIÓN DE INVENTARIO PARA EMPRESA DE FAST-FASHION

METAS PRINCIPALES DEL PROYECTO

Permitir a la dirección monitorear el desempeño y estatus de cada una de sus tiendas contra un objetivo.

Da visibilidad de los niveles de inventario tanto a nivel general como por producto y ubicación.

Facilitar el cálculo de requerimientos de producto por tienda, artículo y mes, considerando inventarios, estacionalidad y venta.

Sugerir movimientos de producto entre tienda para incrementar la rotación y evitar inventario obsoleto.

EMPRESA

Líneas cuenta con más de 60 tiendas distribuidas a lo largo de todo el país y son parte importante de la industria de “Fast Fashion”.

La empresa se encuentra en una etapa de crecimiento introduciendo su canal de venta online e implementando procesos de mejora en múltiples áreas.

Cuenta con múltiples productos diferenciados de proveedores internacionales.

GENERAMOS VALOR A TRAVÉS DEL

análisis de datos

PARA LA TOMA DE DECISIONES

EL RETO

Calcular la cantidad de mercancía a comprar para distribuir a las tiendas era un proceso muy lento en donde cualquier ajuste o modificación tomaba mucho tiempo. Sus proveedores tenían largos tiempos de entrega, por lo que era necesario tener visibilidad de los requerimientos a lo largo de todo el año de manera rápida y sencilla. Asimismo, se requería poder monitorear el inventario y desempeño de cada una de las categorías y de las tiendas para poder distribuir la mercancía de mejor manera.

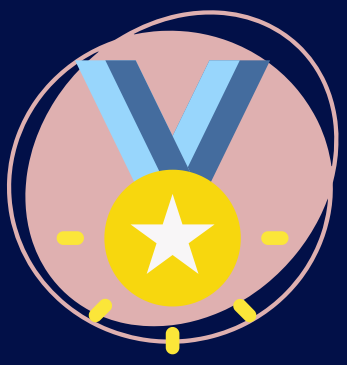
LA SOLUCIÓN

Durante el proyecto se desarrollaron 3 soluciones principales:

- Herramienta de proyección de venta y compra: Este desarrollo permitió al cliente generar pronósticos de venta y compra por tienda y categoría de manera sencilla y rápida para poder tener visibilidad de los requerimientos en los próximos meses. La herramienta considera inventarios, ventas históricas, estacionalidades y crecimiento deseado para calcular la compra requerida.
- Dashboards de venta, inventario y compra: Dashboards en Tableau con desempeño en venta de cada una de las tiendas por producto, rotación de inventario en punto de venta y la adherencia a la planeación.
- Indicadores de traspasos: Dashboard para monitorear el desempeño semanal de venta por artículo tienda, facilitando así el traspaso de mercancía entre las mismas para mejorar la rotación del inventario.

LOS RESULTADOS

- Cultura de toma de decisión basado en la información que se tenía y no solamente en la experiencia y conocimiento de negocio.
- Se minimizó el tiempo destinado a la generación de reportes y se implementó rutina de toma de decisiones con base en insights generados por dashboards de Tableau.
- Reducción de inventario en tiendas con aumento en venta en prendas y monto contra mismo periodo de año anterior.



Nosotros te ayudamos a dar el siguiente paso.

Contáctanos:

Envía un whatsapp: +52 5530282555

Envía un email: info@ibso.mx

soyldm.com

LDM Logística de México - Partner de Ibso en México