



Estudo de Caso **Tanishq**



Indústria: Varejo de Jóias | **Matriz:** Bangalore, Índia

Fatos:

- Giro de estoque aumentou em **22%**
- Vendas gerais aumentaram em **12%**
- Tempo médio do estoque nas lojas reduziu de **125 dias** para apenas **75 dias**

“Estou feliz em compartilhar que, enfim, após vários anos de busca, quando nos associamos a Onebeat, encontramos a ciência correta que nos ajudou a ter o mix de mercadoria correta a qualquer momento e em cada uma de nossas lojas. Nossa jornada de TOC nos ajudou a redefinir a forma que olhamos a restrição e conflitos na cadeia de suprimentos.”

L R Natarajan – CMO, Tanishq

Visão da Empresa

Tanishq, parte do grupo TATA, é a maior varejista de Joias na Índia. Tanishq é uma marca muito reconhecida, com 150 salas de exposição em toda a Índia, e uma receita de aproximadamente \$1B USD.

Principais Desafios

Como muitas outras joalherias, Tanishq estava sofrendo de altos níveis de estoque, compreendendo uma alta variedade de unidades em estoque – em torno de 5,000 itens (SKUs) por loja. Existia um desafio real para determinar quais itens de um universo de 100,00 variantes deveriam ir para cada loja, e quanto manter de cada um.

As lojas sofriam muitas vezes de rupturas de novos produtos, com aproximadamente 30% do estoque nas lojas com uma idade maior de 6 meses e o giro de estoque médio por SKU era 3.7.



A Solução

A estratégia sugerida foi de melhorar a efetividade da mercadoria através da disponibilidade de produtos fast-movers e a substituição de produtos slow-movers. Em um nível amplo, isso significa "Ter o estoque certo na loja certa e no tempo certo". Para fazer isso, o Onebeat foi utilizado para dividir o universo em três grupos principais: Cabeça, Barriga e Cauda.



O escopo da solução foi simples:

1. Reabastecimento rápido dos best sellers (Cabeça)

O alvo dinâmico do Onebeat e a solução de Reabastecimento Inteligente permitiu suporte a vendas e uma melhor alocação de estoque.

2. Identificação diária da "melhor alternativa" para cada unidade em estoque (Barriga)

Cada SKU "Barriga" que for vendido, o Onebeat ajuda na escolha da melhor alternativa dentro do CD. Gerentes de lojas podem trocar o padrão do Onebeat escolhendo um item alternativo de uma lista.

3. Rotação ou Liquidação de estoque antigo (Cauda)

Uma pesquisa mostrou que 15%-20% de itens da cauda são best sellers em outras lojas. Usando o módulo de transferência entre lojas do Onebeat, um processo de rotação da cauda foi aplicado.

Resultados:

Primeiramente, o novo portfólio de produtos sendo renovados constantemente providenciou uma cara nova para as lojas. A motivação de gerentes de lojas e funcionários foi substancialmente elevada pelo novo processo de rotação de estoque e foco nos produtos certos.

Resultados chaves derivados da implementação:

1. Giro de estoque aumentou **22%**
2. Vendas aumentaram **12%**
3. A idade média dos estoques nas lojas reduziu de **125 dias para 75 dias**
4. As vendas dos produtos Best Sellers aumentaram em média **50% por loja**