



Tanishq - Caso de Estudio



Sector: Joyería al por menor | **Sede:** Bangalore, India

Resultados:

- La rotación del inventario ha aumentado un **22%**
- Las ventas totales han aumentado un **12%**
- La edad promedio del inventario en las tiendas ha pasado de **125 días a 75 días**

"Estoy feliz de compartir que finalmente, después de muchos años de búsqueda, al asociarnos con Onebeat, hemos encontrado la técnica correcta, ayudándonos a tener la mezcla de productos adecuada, en cualquier momento dado en nuestras tiendas. Las soluciones trabajadas junto con IS son simples, sin embargo, muy, muy eficaces. Nuestro viaje con la Teoría de las restricciones también ha ayudado a muchos, a redefinir la forma en que miramos las limitaciones y los conflictos, incluso en nuestra vida personal!"

Sr. LR Natarajan - Jefe de Fabricación Joyería, Titan Industries

Perfil del Cliente

TANISHQ fue creada en 1994 para desafiar el sistema familiar prevalente en la India.

Han establecido bases de producción y abastecimiento con investigación en la artesanía de joyas de la India. Tiene presencia en todo el país. En noviembre de 2012, TANISHQ alcanzó un punto de referencia cuando abrió su tienda 150 en la India. TANISHQ tiene un fuerte atractivo para las mujeres e incluso ha sido promocionada dentro de películas populares hindi.

El Reto de Negocio

TANISHQ se enfrentaba a los siguientes desafíos:

- Al igual que muchos otros minoristas de joyas TANISHQ estaba sufriendo niveles de inventario muy altos, compuesto por una amplia gama de SKUs - alrededor de 5.000 SKU por tienda.
- Determinar qué artículos de un universo de 100.000 variantes debían ir a cada tienda, y cuánto almacenar de cada uno.
- Tiendas con falta de frescura, ya que alrededor del 30% del inventario en las mismas tenía una edad de más de 6 meses, y un promedio de rotación de inventario por SKU de 3,7.



¿Por qué Onebeat?

La estrategia de Onebeat era mejorar la efectividad de la mercancía con disponibilidad de productos de alta rotación y refrescar los productos de baja rotación.

Para ello, Onebeat se utilizó para dividir el universo en 3 grupos: Cabeza, Vientre y Cola.



El alcance de la solución era simple:

1. Reabastecimiento rápido de los best sellers (Cabeza).
Las soluciones Administración dinámica del Buffer (Amortiguador) y Reabastecimiento inteligente de Onebeat permitieron un reabastecimiento rápido para apoyar las ventas y mejorar la asignación.
2. Asignación diaria de la mejor alternativa por SKU Barriga o lo que es lo mismo, cada SKU del grupo Barriga que se vende, hace que Onebeat elija la mejor alternativa disponible en el Centro de Distribución.
3. Rotación o liquidación de inventario envejecido (Cola). Tras identificar que el 15% - 20% de los artículos Cola son los best seller en otras tiendas, por ello se implantó el módulo de Onebeat Transferencias entre tiendas con un proceso de rotación de productos Cola.

Resultados Medibles

Utilizando Onebeat, el nuevo catálogo de productos actualizado constantemente proporciona una mirada fresca a cada una de las tiendas de TANISHQ. La motivación de los directores de tienda y el personal se ha incrementado considerablemente debido a los nuevos procesos de rotación de inventario, centrados en los productos adecuados para la demanda de los clientes de cada Tienda.

Principales resultados derivados de la implementación:

- La rotación de inventario sube un **22%**
- Las ventas totales han aumentado un **12%**
- La edad promedio del inventario en las tiendas pasa de **125 días a 75 días**.
- Las ventas de best sellers han aumentado en un promedio del **50%** por tienda.