

Caso de Estudio:



Industria:
Belleza y Cuidado Personal

Sede:
México

Fundada en 2013 y con sede en Ciudad de México, **Odara** fabrica, **importa y distribuye productos de belleza profesionales de alta gama** a través de tiendas minoristas, mercados en línea, páginas web y distribución directa. Odara ha sido un minorista de suministros de belleza profesional de **rápido crecimiento, aumentando su número de tiendas a una tasa anual del 33% (CAGR)**.



30%

Reducción del inventario de la tienda manteniendo una alta disponibilidad de las SKU



25%

Reducción del valor global del inventario en toda la cadena de suministro



32%

Reducción del valor del inventario neficaz en las tiendas



"Onebeat era exactamente lo que buscábamos: un sistema que puede analizar automáticamente cada SKU, cada día, para encontrar la cantidad más eficiente a mantener en cada tienda, no utilizando previsiones inexactas, sino utilizando la demanda real y manteniendo el inventario de reserva en un punto agregado, nuestro almacén. Gracias a Onebeat, hemos liberado más del 30% de nuestro inventario global, lo que nos ha permitido disponer de la liquidez necesaria en estos tiempos difíciles (Pandemia de COVID-19) y, al mismo tiempo, reducir los agotamientos de existencias y aumentar nuestras ventas"



Gerardo David
Propietario y CEO, Odara

— Retos Clave

Uno de los principales retos a los que se enfrentaba Odara era la **administración eficaz del efectivo para mantener un alto retorno de la inversión en los inventarios de sus tiendas**. Las tiendas experimentaban escasez de SKU de rápida rotación, lo que provocaba pérdidas de ventas, y al mismo tiempo, la dirección de Odara consideraba que las tiendas tenían un alto nivel de inventario de baja rotación. Como empresa de rápido crecimiento que experimenta dificultades para administrar la escala, la disponibilidad flujo de dinero se convirtió en una limitación para abrir más tiendas y seguir perdiendo el negocio.

A nivel operativo, **Odara carecía de la capacidad para administrar el creciente número de SKU en las tiendas** (con un catálogo de más de 50.000 SKU) y determinar la cantidad adecuada de cada producto en cada tienda en un día determinado. Además, el proceso de administración de compras era complejo y lento y no tenía en cuenta los plazos de entrega específicos de los proveedores. Como resultado, la mayoría de los pedidos a proveedores se realizaban mensualmente, lo que alargaba los plazos de entrega, inflaba innecesariamente los niveles de seguridad de existencias y enmascaraba la demanda real.

✓ La Solución

El estudio inicial realizado sobre los datos pasados de Odara utilizando el Análisis de Simulación de Onebeat reveló altos niveles de inventario excedente en muchas SKUs en las tiendas que podrían ser mejor utilizadas para generar ventas en otras tiendas. Por lo tanto, para maximizar la disponibilidad de efectivo, Odara decidió comenzar la implementación de la **Administración del dinero Adaptativo** de Onebeat en sus tiendas.

- El **Sistema de Administración de Buffer Dinámico** se adaptó a la demanda real, exponiendo instantáneamente el verdadero excedente en las tiendas. El excedente se agregaba y se utilizaba para reponer las SKU en otras tiendas que realmente las necesitaban.
- El **Mecanismo de Reposición Inteligente** utilizó el inventario disponible en el almacén para reponer las tiendas que más lo necesitaban para realizar las ventas.

En pocos meses, la solución se extendió efectivamente a todas las tiendas y luego se amplió al almacén. Se implementó la administración de Inventario Adaptativo para controlar las compras de los proveedores al almacén, llenando los Bufferes Dinámicos en el almacén para dar servicio a las tiendas con alta disponibilidad y menores niveles de inventario.

Resultados

A los pocos meses de comenzar la implementación, Odara experimentó una considerable mejora operativa y financiera. La información de toda la cadena de suministro pasó a estar disponible bajo demanda y las operaciones se hicieron más sencillas y fáciles de controlar.

El siguiente resumen detalla los resultados cuantificables de la implementación durante un periodo de seis meses desde el inicio de la misma:

El inventario en tienda se redujo en un 30% en promedio mientras se mantenía una alta disponibilidad en las tiendas (**+90%** de disponibilidad de SKU)

El inventario global en dinero bajó un **25%**

La inversión global en inventarios se redujo en un **25%**.

El inventario ineficaz en las tiendas se redujo en **un 32%**.

El inventario efectivo en las tiendas aumentó del **30% al 37%**.



Además de los resultados medibles anteriores, la implantación de Onebeat desencadenó otras mejoras operativas:

- El tiempo del proceso de compra se redujo drásticamente, lo que permitió realizar pedidos semanales de forma eficiente.
- El proceso logístico se redefinió para adaptarse a las necesidades de reabastecimiento, lo que dio lugar a una mejora de la eficiencia logística.
- La organización del almacén interno cambió de por proveedor a por categoría de mercancía, lo que dio lugar a una drástica reducción del tiempo de preparación de pedidos.

¿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