

Estudo de Caso:



Segmento:
Óticas



Sede:
Cidade do México, México

Líder no mercado óptico latino-americano, estabelecido há 80 anos em Ciudad Juárez, Chih, o Grupo Devlyn é uma empresa orgulhosamente mexicana e familiar, operada pela terceira geração. **Atualmente conta com mais de 1.200 óticas, em 21 formatos diferentes, e mais de 4.500 colaboradores**, fornecendo produtos ópticos para o mercado atacadista, além de também ter expandido suas atividades em direção à especialização optométrica e oftalmológica.



73%

de **Aumento** no
**Giro Médio de
Estoque**



26%

de **Redução** de
estoque com
mais de 90 dias



125%

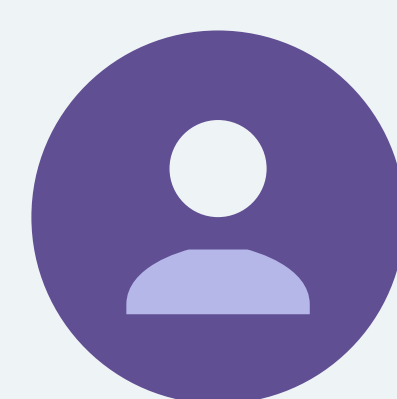
de **Melhoria**
disponibilidade
dos produtos
mais vendidos



64%

de **Redução** no
índice de
Ruptura

"Tanto a equipe Comercial quanto a Técnica foram excelentes! Conseguimos trabalhar juntos, implementar e começar a usar o sistema em menos de 10 semanas. Nossa capacidade de gerenciar nosso estoque nestes momentos críticos (Pandemia COVID-19) foi substancialmente aprimorada."



Victor A. Mendivil
CIO & CSCO da Devlyn Holdings

— Principais Desafios

Com a necessidade de mostrar uma ampla variedade de produtos em suas lojas, a Devlyn enfrentava um desafio crescente de acumulação de estoque de baixo giro. **Produtos com movimentação lenta ocupavam espaço nas prateleiras, imobilizavam o capital que poderia ser usado para atualizar novos produtos e repor produtos de alta rotatividade**, comprometendo seriamente a capacidade de uma loja de converter tráfego em vendas. Durante as restrições da COVID-19 e a consequente baixa circulação de clientes, **a situação chegou a um ponto crítico, com estoques antigos (com mais de 180 dias) representando 55% do estoque nas lojas**, levando a problemas de fluxo de caixa, além de atrasos na compra e reposição de produtos de alta rotatividade.

Com capital disponível limitado, os produtos de alta rotatividade não estavam sendo repostos com frequência suficiente e, às vezes, eram canibalizados pela introdução de novos produtos alternativos.

Para sair dessa situação, era necessário uma abordagem holística de execução para acelerar as vendas nas lojas com o estoque já existente na cadeia. Esse processo deveria reutilizar o estoque de baixo giro para gerar vendas nas lojas que realmente precisavam daqueles itens, proteger a disponibilidade dos produtos de alta rotatividade e, ao mesmo tempo, manter uma variedade atrativa em cada loja, com base nas necessidades de seus próprios clientes.

✓ A Solução

A Devlyn começou a implementação da solução de otimização de fluxo da Onebeat com o módulo Adaptive Assortment Management (Gestão Adaptativa de Sortimento), com o objetivo de liberar o capital imobilizado em produtos de baixo giro nas lojas e, ao mesmo tempo, melhorar a disponibilidade dos produtos de alta rotatividade:

- Os produtos de baixo giro locais (Local Slow Movers), com mais de 180 dias de estoque, e que tinham melhor desempenho em outras lojas foram identificados, retirados do sortimento da loja em que apresentavam baixo giro e enviados para novas localidades via transferências entre lojas, dentro de uma mesma região/distrito.
- Os produtos de alta rotatividade (Best Sellers) e os emergentes de cada categoria foram identificados e configurados com prioridade de reposição.
- Os alvos de sortimento de cada categoria para cada loja foram re-avaliadas e as lacunas foram identificadas e destacadas para atualização.
- As decisões de reposição foram executadas por ordem de prioridade, com base no desempenho do SKU e nas necessidades de sortimento por tipo de loja, respeitando as especificidades de comportamento de públicos.

Os processos acima foram estabilizados e automatizados, e um painel com KPIs foi implementado para rastrear o progresso.

Resultados

Durante os primeiros 6 meses após a implementação, a Devlyn aumentou gradualmente o orçamento de compras, permitindo o cumprimento do estoque necessário para seus negócios. Com a ajuda dos processos de priorização de reposição, renovação das mercadorias e rotação de cauda da Onebeat, a Devlyn pôde utilizar seu estoque para alcançar uma melhoria significativa na variedade e disponibilidade das lojas. O resumo abaixo detalha os resultados mensuráveis ao longo desses 6 meses nos 251 principais pontos de venda que faziam parte do escopo piloto:

Aumento de 73% no giro médio em 6 meses.

A participação do **estoque com mais de 90 dias** nas lojas foi **reduzida em 26%**.

A **disponibilidade** dos Best Sellers nas lojas **melhorou em 125%**.

Ao mesmo tempo, a **disponibilidade** dos produtos da Curva B **melhorou em 119%**.

Redução de 64% no nível de ruptura nas lojas.

O **tempo** necessário para o **planejamento das reposições e transferências** foi **reduzido em 75%** (de 12 para apenas 3 horas!)

Essa melhoria na eficiência foi principalmente alcançada por meio dos seguintes pontos:

- Gestão simplificada das informações e consolidação das bases de dados da empresa.
- Algoritmos e fórmulas necessários estavam parametrizados na solução Onebeat para identificar os SKUs a serem reabastecidos/transferidos, e para selecionar os SKUs mais vendidos e as lojas mais vendedoras para maximizar a eficiência de estoque.
- Uma metodologia TOC clara e direta foi implementada para gerenciar o estoque e alocá-lo de acordo com um alinhamento inteligente.

Pronto para impulsionar o seu negócio?

Descubra o que nossa plataforma inovadora pode fazer pelo seu negócio, com planejamento e execução de ponta a ponta.

onebeat

onebeat.com