

Estudo de Caso:



Segmento:
Vinhos



Sede:
São Paulo, Brasil

Grand Cru é a maior empresa de importação e de distribuição de vinhos na América Latina. Com um sólido mercado omnichannel, a Grand Cru oferece mais de 1.000 tipos de vinhos de todo o mundo, com mais de 100 lojas espalhadas pelo Brasil, de norte a sul do País. Com franquias, lojas próprias e uma forte presença no comércio eletrônico, a Grand Cru está expandindo rapidamente sua rede de distribuição B2B, abastecendo restaurantes, hotéis e lojas de bebidas. Há mais de 20 anos, a Grand Cru é reconhecida como uma marca que oferece uma experiência única e de qualidade para os amantes de vinho.



35%

de **Redução** em volume de estoque nas lojas



25%

de **Redução** em valor de estoque nas lojas



50%

de **Redução** no nível de ruptura

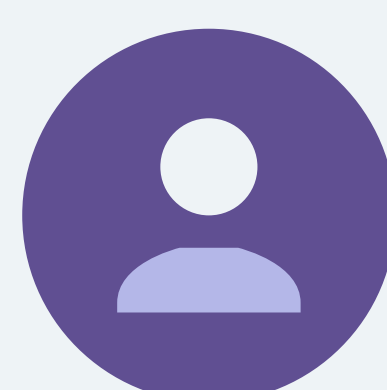


up to

3x

de **Aumento** de até 3 vezes no GMROI por loja

"A Onebeat nos ajudou a melhorar a disponibilidade de produtos e a qualidade do estoque nas diferentes lojas. Isso nos ajuda a gerenciar o sortimento de acordo com as preferências reais dos clientes. Um aspecto único sobre a solução é sua capacidade de simplificar algoritmos complexos em um processo de tomada de decisão 'simples de seguir', que todos na empresa podem entender e apreciar."



Alexandre Bratt
CEO da Grand Cru

Principais Desafios

O mercado de vinhos possui uma grande variedade com baixo giro de estoque, tornando o tamanho da "cauda" (itens de baixo giro) considerável e desafiador de gerenciar. Para a Grand Cru não era diferente, o que resultava, ainda, em uma reposição ineficaz de produtos, de alta rotatividade e com alto estoque nas lojas.

Outro desafio importante era a oxidação dos vinhos com baixa velocidade de vendas. Isso resultava em perdas consideráveis para a Grand Cru. Apesar da informação sobre o Ano de Produção, na maioria dos casos, não ser importante aos olhos do cliente, controlar essa informação era significativo para reduzir perdas por oxidação. A falta de gerenciamento de múltiplos SKUs e de um gerenciamento adequado do FIFO (First In, First Out, ou "Primeiro a entrar, Primeiro a sair") levou a Grand Cru a enfrentar problemas com oxidações.

Com muitas variedades de produtos com diferentes perfis de demanda por loja/região, a Grand Cru enfrentava reclamações de clientes, como falta de produtos em lojas, mesmo que estivessem disponíveis em outros lugares da rede. A cadeia de suprimentos desequilibrada era a razão mais comum para as rupturas nas lojas. A operação diária das lojas era frequentemente perturbada devido a excesso de estoque, restrições de capacidade e devoluções frequentes. Além disso, na matriz, havia uma falta de visibilidade de indicadores importantes, como nível de excesso de estoque nas lojas, estoques negativos, envelhecimento de produtos, oxidação de vinhos, nível de ruptura e de produtos com estoque nas lojas mas ausente prateleiras.

A Solução

A equipe da Onebeat abordou todos os desafios de abastecimento de maneira integrada e inteligente. O algoritmo de aprendizado em tempo real da Onebeat integra um sistema de gerenciamento de múltiplos SKUs e uma solução inteligente do preceito FIFO, ou seja, o item que entra em primeiro no estoque é também o primeiro a sair. Isso reposicionou automaticamente as lojas da Grand Cru, alinhando a distribuição de todas as lojas à demanda real e protegendo-as contra perdas por oxidação.

Resultados

A partir da implantação Onebeat, a equipe da Grand Cru experimentou resultados mensuráveis. Após apenas três meses do Go-Live, a Grand Cru alcançou uma redução de 20% no estoque com uma redução de 50% na ruptura. Todas as operações tornaram-se mais simples e automatizadas, permitindo que os gerentes das lojas e da matriz se concentrassem no atendimento aos clientes, otimizando o tempo utilizado para o gerenciamento de números nos bastidores.

O resumo abaixo detalha os resultados quantificáveis da implementação um ano após o Go-Live:

Redução do
Estoque em Valor:
25% (500k USD)

Redução de
Ruptura de Estoque:
50%

Redução de
Estoque em Volume:
35%

Aumento no
GMROI por loja:
até 3x



Por fim, a automação e as melhorias de estoque permitiram à Grand Cru melhorar o gerenciamento e alocação da variedade de produtos em cada loja. Devido ao tamanho da redução potencial nos níveis de estoque, todas as melhorias foram alinhadas e discutidas com a equipe de merchandising para proteger a exposição nas lojas.

Pronto para impulsionar seu negócio?

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

onebeat

onebeat.com