

Caso de Estudio:

ARAMIS



Industria:
Venta al por menor, de Moda masculina



Sede:
Ciudad de São Paulo, São Paulo, Brasil

Aramis es el líder de la ropa de moda masculina en el segmento casual sofisticado. Aramis es un negocio multicanal que consta de tiendas minoristas, franquicias, venta mayorista multimarca y el canal digital, todo ello omni integrado. **Con 98 tiendas minoristas, Aramis se reconoce por tener el mayor margen bruto de su categoría.** Fundada en 1995 por la familia Stad, desde 2014, 2B Capital también forma parte del grupo.



20%

Reducción del inventario en las tiendas considerando todas las colecciones



más del
30%

Reducción del inventario en los artículos permanentes



60%

Incremento de la rotación del inventario



25%

Precio promedio incrementado



6%

Reducción de la tarifa

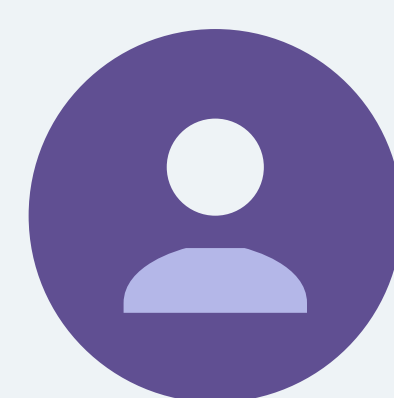


12%

Incremento de las ventas en piezas



"Estamos vendiendo más con un surtido más pequeño, y hemos tenido una mejora del 60% de la rotación del inventario en las tiendas".



Richard Stad
CEO de Aramis en la prensa

— Retos Clave

El mayor reto conocido en la industria de la moda es cómo **manejar la enorme variedad de colecciones de temporada logrando el menor nivel de sobrantes sin perder oportunidad de ventas**, y también garantizar un alto nivel de disponibilidad de los artículos permanentes obteniendo todo su potencial de ventas, fuera de aumentar la inversión en inventario.

Con Aramis no fue diferente. Incluso con otros sistemas de reposición automática, **sufrían con una cadena de suministro desequilibrada, altos niveles de inventario, alto nivel de sobras y también escasez de tiendas.**

✓ La Solución

Onebeat se compromete a ayudar a los minoristas, mayoristas y marcas a conseguir excelentes resultados a través de la excelencia operativa y la innovación. Onebeat ha atacado el entorno de S&OE sustituyendo el actual sistema de reposición por el Algoritmo de Aprendizaje en Tiempo Real de Onebeat. En comparación, el Algoritmo de Reaprovisionamiento Inteligente resolvió el problema de los productos de temporada priorizando el inventario escaso en el centro de distribución, basándose en el rendimiento y la importancia del producto. Además, utilizando el lote de Algoritmos IST y de Excedentes, es posible comprender las posibilidades de retiro y transferencia entre tiendas.

En cuanto a los surtidos, el sistema Smart Automatic Allocation comenzó a asignar nuevos productos asegurando la variedad adecuada por categoría y por tienda. Esto garantizaba que los surtidos se ajustaran a las expectativas de los clientes y al nivel de frescura.

Para liberar el flujo, se han implementado algoritmos globales y locales de "Sin movimiento" y "Con movimiento lento" que llevan a Aramis a tomar las acciones tácticas correctas. Decisiones como la rotación de colas, la creación de liquidaciones, la reducción del ciclo de vida de los productos y muchas acciones operativas de las tiendas se hicieron posibles con esta implementación.

El panel de control de administración completo ayudó al equipo de Aramis a gestionar y hacer un seguimiento de los KPI de todas las tiendas y de los resultados de la implementación.

Resultados

La implementación de Onebeat se inició en modo asistido para conseguir la confianza del equipo del cliente, incluso porque ya existía otra solución. Sin embargo, sólo después de 2 semanas, el nivel de confianza era tan bueno que se decidió desplegar en modo automático sustituyendo al 100% la solución anterior. Tras 2 meses de uso de la solución de Onebeat, el nivel de inventario de artículos permanentes había alcanzado más de un 20% de reducción con una disponibilidad de casi el 100%.

En el resumen que aparece a continuación se detallan los resultados cuantificables de la implementación 1 año después del Go-Live:

El inventario en las tiendas se ha reducido en un 20% teniendo en cuenta todas las unidades de inventario de las colecciones: **35%**

El inventario de los artículos permanentes se ha reducido más de un **30%**.

La rotación del inventario se incrementó en un **60%**.

El precio promedio se incrementó en un **25%**.

Reducción de precio en un **6%**.

Incremento de las ventas por piezas en un **12%**.



Cada trimestre Aramis está consiguiendo récords de resultados en todos los KPI's y el equipo de Onebeat está orgulloso de formar parte de este exitoso viaje

¿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

lbeat.com