



Promueva la excelencia operativa en su almacenamiento minorista con analítica prescriptiva



Zebra
Prescriptive Analytics™
Powered by Zebra Savanna™

Analítica prescriptiva en el centro de distribución

El centro de distribución (CD), o el almacén, tiene un papel integral en el éxito de un comercio minorista. Habiendo trascendido su rol tradicional de fuente de abastecimiento para las tiendas, han surgido nuevos servicios y actividades, como comprar en línea y recoger en tienda (BOPIS), comprar en línea y devolver en tienda (BORIS) y el proceso de alistamiento omnicanal, que han generado un aumento continuo de la demanda que se mantiene año tras año. Como consecuencia, los centros de distribución se ven ante una enorme presión por alcanzar —y sostener— niveles cada vez más altos de productividad. Una simple demora en la operación puede desencadenar un efecto dominó y generar problemas en la disponibilidad de productos en las estanterías de las tiendas o demoras en los tiempos de entrega de las compras de comercio electrónico.

En la actualidad, un gerente de almacén necesita una solución analítica avanzada que pueda monitorear cada aspecto de la productividad de su almacén e identificar cómo y dónde realizar mejoras en las operaciones. La solución analítica ideal debería brindar poder de acción, es decir, que los resultados de sus análisis deberían traducirse en información estratégica que los comerciantes puedan utilizar para optimizar sus procesos. Muchos comercios minoristas han encontrado su solución en la analítica prescriptiva, que utiliza Inteligencia Artificial y Machine Learning para responder los siguientes interrogantes:

- **¿Qué** está pasando?
- **¿Por qué** ocurre?
- **¿Qué** impacto tiene en el negocio? (en términos de impacto financiero)
- **¿Qué** hacer para optimizar el resultado?
- **¿Quién** debería resolver la situación?

Con el poder de acción de la analítica prescriptiva, los comercios minoristas pueden impulsar la excelencia operativa en todos los procesos de almacén. A continuación, analizaremos algunos de los mayores desafíos para los almacenes minoristas y veremos cómo la analítica predictiva puede ayudar a superarlos.

El aumento de los costos de personal

Por lo general, los salarios de los trabajadores son el gasto más grande de un comercio minorista y las tendencias muestran que, con los aumentos del salario mínimo, es probable que estos costos sigan incrementándose. Los costos de personal pueden llegar a representar hasta un cincuenta por ciento de los costos operativos totales de un centro de distribución, lo que constituye un enorme impacto en los márgenes, de por sí magros, del sector minorista. En este contexto, los gerentes de almacenes y de CD viven bajo la constante presión corporativa de hacer más con menos. Y el alto índice de rotación de personal de la cadena de suministros no hace más que agravar la situación dificultando la posibilidad de cumplir con las expectativas empresariales.

Por eso, muchos CD están optimizando sus costos de personal con analítica prescriptiva. Las funcionalidades de Inteligencia Artificial y Machine Learning de la solución permiten analizar los patrones de demanda, la ejecución del cumplimiento de pedidos, los movimientos de inventario y más para que los gerentes puedan optimizar la asignación de personal del CD según las últimas tendencias. Los CD siempre han tenido un alto índice de rotación de personal, pero la analítica prescriptiva permite acelerar

“Una simple demora en la operación puede desencadenar un efecto dominó y generar problemas en la disponibilidad de productos en las estanterías de las tiendas o demoras en los tiempos de entrega de las compras de comercio electrónico”.

significativamente el proceso de integración de nuevos operadores al habilitar la capacitación práctica en el entorno laboral. Además de indicar acciones prescriptivas diariamente, la solución puede ayudar a mantener a los nuevos empleados en línea con los procedimientos operativos estándares mediante videos de capacitación y otros materiales, que se pueden enviar a cualquier dispositivo móvil habilitado. Las verificaciones de cumplimiento automatizadas de rutina también ayudan a garantizar la retención de conocimientos.

Asimismo, la analítica prescriptiva mejora el valor y el ROI de inversiones en tecnología robótica y otros tipos de hardware, ya que recopila e interpreta los datos que reúnen esos dispositivos y los convierte en oportunidades de acción. Como resultado, se alcanzan niveles superiores de eficiencia y productividad con el personal existente, lo que, a su vez, aumenta los ingresos, los márgenes y las ganancias.

Expectativas de productividad cada vez más altas

Para poder aumentar la productividad en forma continua, es esencial monitorear las tasas de cumplimiento a fin de detectar, investigar y corregir posibles anomalías rápidamente. Este es un desafío considerable si tenemos en cuenta la cantidad de variables que pueden afectar la productividad. Por ejemplo, si se presentara una baja en la productividad general de un CD, lo primero que haríamos sería analizar el trabajo de las personas que seleccionan los productos para los pedidos. Pero ¿y si en realidad el problema fuera la disposición del CD, que por su distribución hiciera más difícil la selección de productos? ¿Y si el sistema de ubicación de la mercancía no es intuitivo? Incluso si se determinara que los seleccionadores sí son la causa del problema, sería necesario realizar una investigación exhaustiva (que de seguro implicaría largas horas leyendo pilas y pilas de reportes en papel) para identificar quiénes son exactamente las personas que tienen un desempeño más bajo.

La analítica prescriptiva es la solución ideal para ayudar a la gerencia del CD a identificar y resolver en tiempo real las causas raíz de la baja productividad. Primero, la solución analiza los datos de productividad de todo el CD para determinar valores de referencia promedio en desempeño. Luego, monitorea la productividad, filtrada por seleccionador, fecha, SKU, código de ubicación y/o CD, y alerta a la gerencia en tiempo real si detecta oportunidades de mejora (p. ej., si las métricas de productividad caen por debajo del parámetro de referencia establecido). Su función de análisis de causas raíz rastrea la fuente inicial del problema, para evitar acusaciones o sesgos infundados.

En el caso de identificar que la causa es la falta de capacitación, la solución puede sugerir a la gerencia la realización de capacitaciones o enviar a los empleados recordatorios sobre los procedimientos operativos estándares de la empresa. Los mecanismos de trazabilidad de responsabilidades permiten que la gerencia verifique el cumplimiento normativo y la retención de conocimientos por parte de los empleados.

Si la causa raíz no parece estar relacionada con el personal, la solución analizará las distancias entre la ubicación de productos para pedidos específicos (p. ej., calculará el tiempo que le lleva a un seleccionador o a un robot ir de un punto a otro dentro del almacén). Si el traslado requiere demasiado tiempo, la solución enviará a los gerentes correspondientes medidas específicas para mejorar la eficiencia (p. ej., consolidar hileras de estanterías, colocar los artículos más cerca, etc.).



La asignación de inventario de cada centro de distribución

Con el aumento continuo en los costos de envío año tras año, la asignación de inventario en los CD es casi tan importante como la distribución de artículos en las tiendas. Para evitar erosionar más los márgenes, los comercios minoristas deben asegurarse de que cada CD tenga la cantidad y la variedad adecuadas de productos para su región, de forma que pueda cumplir con los pedidos y reabastecer rápidamente las tiendas.

Mediante su análisis avanzado y detallado de los patrones de demanda y los movimientos de productos, la analítica prescriptiva puede determinar el nivel de inventario correcto para asignar a cada CD. Luego, puede ir ajustando estas proyecciones en función de tendencias en tiempo real e informar qué se necesita y dónde. Ante picos de demanda no previstos o interrupciones del suministro, la solución también puede informar al personal correspondiente para que realice transferencias entre CD a áreas de alta demanda. La analítica prescriptiva puede detectar estas necesidades mucho más rápido que una persona, y esto puede ayudar a mantener la disponibilidad de productos durante un pico de ventas.

El uso del espacio de almacenamiento

El inventario del comercio minorista cada vez es más abundante y más complejo, y los CD deben administrar cuidadosamente el espacio que tienen para poder almacenarlo. Por ejemplo, un desafío particular para los gerentes de CD es el almacenamiento de artículos de estación (como decoraciones para Pascuas, árboles de Navidad y muebles de exterior para el verano), que pueden ocupar mucho espacio y dejar márgenes de ganancia realmente bajos. Lo peor es que, cuando termina esa etapa del año, los CD aún están atestados con enormes cantidades de mercancías no vendidas, que ocupan el espacio de artículos de mayor ROI.

La analítica predictiva permite que la gerencia de los CD pueda comprender mejor cómo está compuesto su inventario desde la perspectiva de la eficiencia de ventas. La herramienta analiza los movimientos de inventario para determinar valores de referencia para diversos artículos y después los compara con los niveles actuales de inventario para identificar excesos de existencias. Por ejemplo, si la solución de analítica prescriptiva de Zebra para CD detecta que las decoraciones para Pascuas ocupan demasiado espacio en las estanterías, puede enviar una alerta a un seleccionador para indicarle que envíe más artículos a las tiendas. Después de todo, es mucho más probable que el artículo se venda si está en la trastienda que si está en el centro de distribución, y ese movimiento libera más espacio en el almacén para guardar artículos que dejan un mayor margen de ganancias.

Fuente: Zebra Prescriptive Analytics

Zebra Prescriptive Analytics™ aprovecha funciones de detección de patrones y machine learning para identificar oportunidades que impactan en las ventas y los márgenes. Esta solución de analítica robusta analiza datos de comercios minoristas y de bienes de consumo para identificar oportunidades de mejora en áreas clave, como precisión y disponibilidad del inventario, precisión en los precios, eficiencia de la fuerza laboral, cumplimiento normativo y rentabilidad de las tiendas. En general, los clientes de Zebra Prescriptive Analytics notan un aumento de entre el 2 y el 5 % en las ventas, una mejor experiencia del cliente, una mejora de entre el 10 y el 15 % de puntos base del margen y una mejora en la productividad de la fuerza laboral en solo seis meses.

Use sus datos comerciales para impulsar su negocio.
Visite zebra.com/prescriptiveanalytics.



Sede principal corporativa
y de América del Norte
+1 800 423 0442
inquiry4@zebra.com

Sede principal de Asia Pacífico
+65 6858 0722
contact.apac@zebra.com

Sede principal de EMEA
zebra.com/locations
contact.emea@zebra.com

Sede principal
de América Latina
+1 866 230 9494
la.contactme@zebra.com