

### ¿Qué es Planning Studio 100?

**Planning Studio 100** es el asistente de planificación de muchas organizaciones. No es un empleado, sino un software específicamente entrenado para resolver la mayoría de las tareas diarias de planificación de su organización, es decir para indicar de forma precisa cuando y qué cantidad de cada artículo debe comprar en cada centro de distribución y análogamente cuanto y cuando se debe enviar a cada tienda.

### Compras y distribución

En toda cadena de suministro de una organización de sector de la Gran Distribución (Retail) se identifican dos grandes áreas de mejora en su cadena de suministro:

- Compras y aprovisionamientos de los centros de distribución. Que, cuanto y cuando tenemos que comprar para que se pueda surtir a las tiendas.
- Distribución y surtido a tiendas. Qué, cuanto y cuando tenemos que surtir a las tiendas para poder satisfacer las demandas de los clientes cuando éstos nos visitan.

### Planning Studio 100

permite mejorar los resultados e indicadores de ambas áreas, tanto compras, como surtido a las tiendas.

### Volumen de información

La Gran Distribución se caracteriza por comercializar miles o cientos de miles de referencias diferentes. En cuanto se comercializan productos textiles, el número de SKUs se dispara debido a la variedad de colores y tallas.

Ya es todo un reto gestionar y optimizar el departamento de compras con miles de SKUs que generan cientos de miles o millones de líneas de pedido a proveedor todos los meses.

Si además tenemos que surtir cientos de tiendas, es evidente que el problema es de otro orden de magnitud. Si comercializamos solo 10.000 referencias en 200 tiendas, el volumen es de 2 millones de SKUs.

Estas SKUs tienen movimiento todos los días. Si la venta es grande porque agotan las existencias y o reaccionamos a tiempo o la tienda deja de vender por falta de inventario (generando faltantes). Si la venta es 0, porque se debería de reducir el surtido para no incurrir en que el stock no rote.

## Beneficios

### Reducción

- Faltante en tienda en al menos un 5%.
- Inventario en al menos un 10%.
- Caducidad en al menos un 50%.
- Tiempo dedicado a planificar en un 80%.

### Incremento

- Ventas sin incremento de coste.
- Rotación de la tienda
- Disponibilidad en los productos nuevos

Parece obvio que en el sector de la Gran Distribución o se es capaz de analizar las ventas de millones de SKUs todos los días con una inteligencia similar a la humana o el resultado de nuestra organización será muy diferente del óptimo.

### Reducción del faltante en tienda

**Planning Studio 100** permite reducir el faltante en la tienda de manera muy considerable. Diferentes estudios realizados en compañías de la Gran Distribución indican que el faltante en tienda puede suponer entre un 6 y un 10% de la venta. Es decir que entre un 6% y un 10% de la venta no se produce porque el cliente no encuentra el producto deseado en la tienda, aunque lo haya encontrado en ocasiones anteriores.

Esta cifra puede parecerle muy exagerada, pero ¿Cuántas veces ha ido a primera hora de la mañana al supermercado habitual y no ha encontrado varios productos porque el camión que surte a la tienda todavía no ha llegado o si ha llegado, las estanterías todavía no están surtidas?

**Planning Studio 100** permite realizar un cálculo preciso del inventario que debe de haber en cada tienda de cada referencia teniendo en cuenta múltiples variables, optimizando el mismo para reducir el faltante cada noche, una vez que las tiendas han cerrado y se dispone del resultado real de ese día.

## Reducción del inventario

El otro gran reto de cualquier organización del sector de la Gran Distribución es reducir el inventario. Cuanto menor es el inventario, manteniendo un nivel mínimo de faltantes en tienda, mayor es el beneficio de la empresa. La rotación es la clave de este negocio, donde los márgenes son cada vez más estrechos.

Con millones de SKUs a analizar cada noche, cuando se resuelve mediante soluciones simples, como por ejemplo stocks basados en coberturas sobre el pasado reciente, es claro que en la mayoría de las ocasiones se acaba teniendo más stock del necesario, reduciéndose la rotación y por tanto el beneficio o por el contrario generándose bastantes faltantes en tienda y por tanto reduciendo las ventas.

**Planning Studio 100** aplica las tecnologías más sofisticadas para resolver este problema lo que redundará en un menor inventario. Es de todos conocido que si dispusiéramos de más medios para realizar análisis más detallados y con más inteligencia, seríamos capaces de reducir los inventarios. El problema es que los sistemas simples que utilizamos no realizan estos análisis y el resultado final es más inventario o más faltantes en las tiendas.

## Incremento de la rotación

Para cualquier organización del sector de la Gran Distribución, es decir que sus ventas se generen en tiendas o almacenes de venta directa, rotar el inventario es equivalente a conseguir más ventas con el mismo recurso financiero.

Si además algunas de las tiendas son franquiciadas este objetivo tiene todavía mayor importancia. Si el franquiciado, sea por una incorrecta gestión del mismo o nuestra, acaba con un inventario que no vende, no dispone de más capital para seguir comprando y nuestra organización deje de vender. La manera más usual de resolver esta situación es saldando el inventario en rebajas o similares.

El coste de esta forma de proceder es la reducción del beneficio de alguna de las dos partes o de ambas. Sea como fuere, parece de vital importancia que el inventario este situado donde se vaya a vender y además lo más rápidamente posible.

**Planning Studio 100** es capaz de analizar millones de SKUs con la inteligencia suficiente como para tomar decisiones óptimas de forma continua.

## Planning Studio 100

**Planning Studio 100** dispone de dos capacidades que son fundamentales para resolver con éxito este problema, la inteligencia y la potencia de cálculo. Analizar millones de SKUs cada noche teniendo en cuenta las ventas del día anterior nos permite:

- Identificar que inventario debemos de reponer en cada tienda, emitiendo las ordenes correspondientes de resurtido a la tienda para cada SKU.

- Identificar a que tiendas es necesario enviar ciertas referencias de forma inmediata y cuales podemos posponer para dentro de unos días.
- Identificar en que tiendas y referencias (SKUs) la venta es mayor que la esperada de forma que **Planning Studio 100** adapte el pronóstico de ventas diario al nuevo comportamiento de las ventas.

## Análisis diario sin intervención humana

**Planning Studio 100** se adapta a lo sucedido durante el día en las tiendas sin ninguna intervención humana, calculando cada noche un nuevo pronóstico para el plazo de entrega, un nuevo plan y las nuevas órdenes de compra y resurtido a tienda.

Al tomar millones de decisiones cada noche, se actualiza el plan sin que el usuario necesite estar presente, generando la reposición para día siguiente o el nuevo plan de compras para los almacenes de la compañía basado en la suma de las necesidades de todas y cada una de las tiendas en el tiempo.

Con **Planning Studio 100** el trabajo del planificador pasa de tener que calcular el plan a que éste este calculado y dedique su tiempo a revisar los indicadores básicos del negocio y a analizar aquellas SKUs en las que aparecen faltantes.

## Análisis de la información

**Planning Studio 100** se integra completamente con su E.R.P. de forma que pueda analizar toda la información existente en el mismo, incluyendo los tickets registrados en los terminales punto de venta, envíos y recepciones en las tiendas, órdenes de compra y sus recepciones, junto con la información promocional y precios de cada una de las SKUs todos los días.

## Modelado de la Cadena de Suministro

**Planning Studio 100** permite modelar cualquier cadena de suministro, tenga ésta los niveles que tenga. Desde un único centro de distribución que surta a unas cuantas tiendas, hasta estructuras mucho más complejas con decenas de centros de distribución que surten a miles de tiendas en dos o más niveles.

También es posible modelar a nivel de SKU (referencia y tienda) que el suministro provenga directamente del proveedor sin que pase por un centro de distribución. Para aquellas SKUs que por razón del volumen de ventas y rotación en tienda sea necesario es posible emitir órdenes de compra a proveedores cuyo destino es una determinada tienda.

En algunas organizaciones de éste sector muy especializadas, puede ser necesario poder servir pedidos de cliente desde tiendas que estén en las cercanías, si es que no hay stock suficiente en el centro de distribución correspondiente. **Planning Studio 100** es capaz de encontrar fuentes de suministro alternativas cuando el origen preasignado de las mismas adolece del inventario suficiente para prestar el servicio.