

Calzados

GUANTE

www.guante.cl

Un ejemplo de

B2B

Situación 1998

- Ciclo de producción 20 días prod proceso
- Inventario prod terminado 4 meses venta
- Cumplimiento entregas a tiempo 70%
- Sistema producción "Push"
- ventas perdidas por quiebres stock altas
- Exceso de inventario materias primas

Situación 2001

- Ciclo producción de 8 días de prod proceso
- Inventario de prod terminado 1,5 meses
- Cumplimiento de entregas sobre 93%
- Sistema de producción "Pull"
- perdidas de ventas menores al 4% (96% nivel de servicio en puntos de venta)

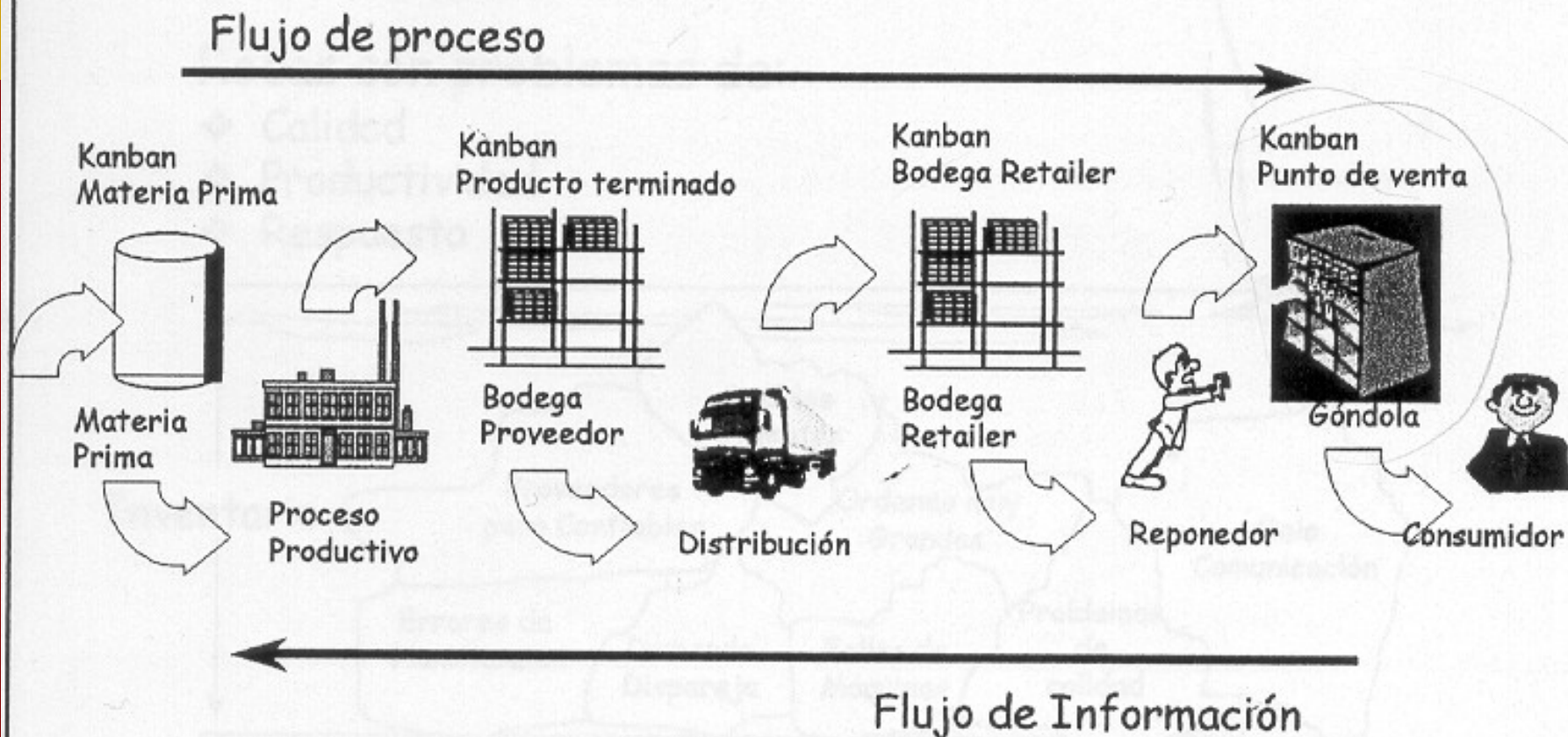
- Entrega en menos de 48 horas de pedidos predistribuidos en los CD de grandes tiendas
- Captura de las ordenes de compra desde internet
- Captura on line de ventas y stock diaria en los puntos de venta de los clientes a través de B2B.
- Envio de documentos de pre-entrega por internet (pedir hora de entrega y día)
- Uso concepto kanban en la cadena

- Uso de codificación EAN13 en todos los productos y para cada talla
- Producción continua en ordenes más pequeñas de cada producto.
- Menor variabilidad de la venta (ordenes de compra semanales en vez de mensuales o bimensuales)
- Menores saldos de temporada, mermas, faltantes de venta, obsolescencia.

- Creación de un centro de distribución para dar un servicio de calidad a los clientes, entregando oportuna y velozmente con despachos perfectos en cantidad y rotulación requerida.
- Trabajo permanente con los clientes en el perfeccionamiento de la cadena logística(realizado con la colaboración de la Cámara Nacional de comercio con sus divisiones ECR Chile y EAN Chile).

Alineamiento de los procesos con la demanda ...

Uso del concepto de kanban



B2B es el cambio en la forma de acceder a la información

Ahora es posible conectarse con todos los clientes y proveedores a través de lenguajes universales que permiten intercambiar información entre bases de datos con alta confidencialidad y seguridad. Casi en tiempo real (actualización diaria)

Algunas aplicaciones

- Verificación de facturas y documentos por pagar y cobrar (calendario de pagos)
- Estadísticas de ventas por punto y total cadena de tiendas(margen,rotación, rentabilidad por línea y producto)
- Traspaso de ventas y stock de cada punto de venta del cliente.

- Comunicación con el cliente dando sugeridos de compra
- Todo el proceso de compra , desde la orden hasta la entrega final por Internet
- El cliente tiene ya cargado en su base de datos lo que viene en el camión aumentando la eficiencia de los flujos en los CD.
- Bultos etiquetados con cod barras y packing list, precargados en la base del cliente para todo el control de tracking del bulto desde CD a locales.

Beneficios del mejoramiento de la cadena de abastecimiento

- Reducción de inventarios: que conducen a reducir tiempo respuesta a clientes, libera capital trabajo, menor superficie requerida para producir y almacenar, impulsa y obliga a mejorar procesos y mejora la calidad y eficacia en la fabricación de producto

- Reducción de saldos por temporada
- Liberación capital de trabajo
- Aumento rotación, rentabilidad.
- Fidelización de clientes.
- Disminuir mermas y tener mayor certeza de los inventarios
- Disminuir quiebres de stock y minimizar faltantes de venta.

Conclusiones:

- Debemos aprovechar las nuevas tecnologías de comunicación para mejorar el servicio a nuestros clientes que deben ser el foco de nuestro negocio.
- Buscar apoyo en entidades como ECRChile y EanChile, y consultoras especializadas en logística.