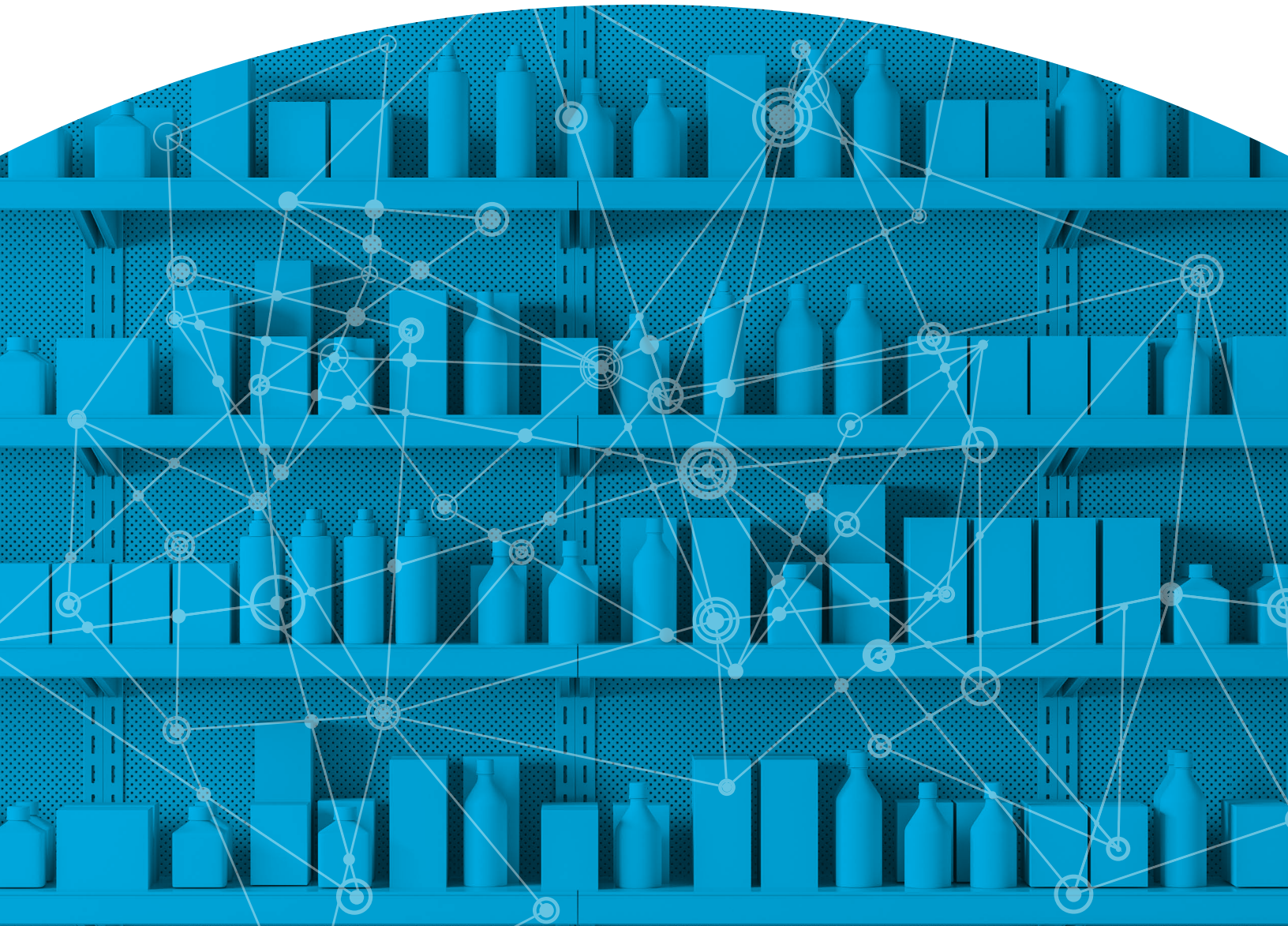
BlueYonder
Fulfill your potential™

Una gestión de categorías más inteligente

Perfeccionar la localización del surtido bajo un enfoque sincronizado



Olvídese de la gestión de categorías estática.

En el entorno minorista actual, la gestión de categorías (Category Management) debe ser inteligente, ágil y a la vez estar sincronizada con cada una de las actividades de la cadena de suministro.

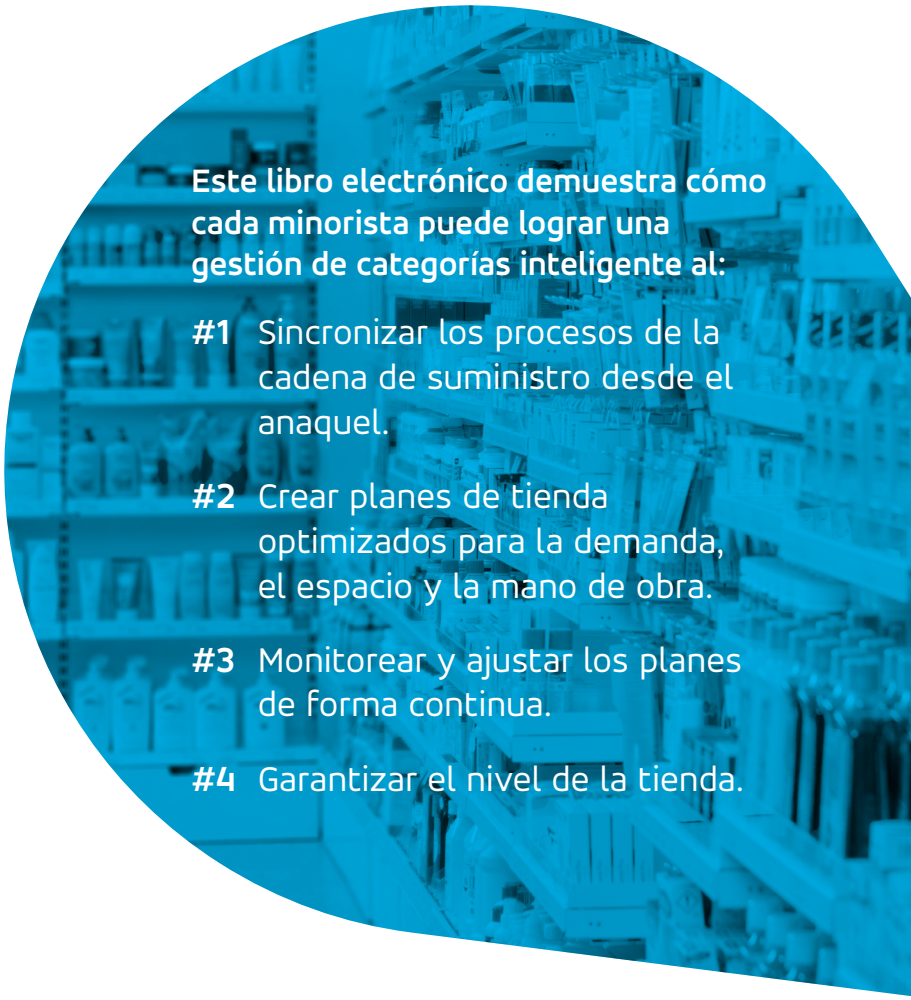
En el pasado, los minoristas podían reajustar sus planogramas y anaqueles varias veces al año aumentando así las ventas. Con menos opciones disponibles, los consumidores leales se conformaban con lo que estaba disponible en su tienda local en lugar de buscar otras opciones.

En el hipercompetitivo entorno minorista de hoy, los consumidores tienen un poder sin precedentes para dictar cuáles son los productos y canales de su preferencia, la forma de compra y entrega, y con cada vez más frecuencia, el precio que desean pagar.

Con una amplia gama de opciones disponibles, desde tiendas físicas y comercio electrónico hasta canales que van directo al consumidor, la lealtad del comprador prácticamente se ha desvanecido. Ésta debe ganarse todos los días con cada venta, comenzando por comprender lo que desean los clientes y superar sus expectativas. Sin embargo, el historial de ventas no es suficiente para entender la demanda futura. Desde el abastecimiento del producto hasta el anaquel en tienda, los minoristas se esfuerzan por mantenerse al día con las preferencias de los consumidores que parecen cambiar minuto a minuto.

¿Cómo pueden salir adelante los minoristas en este entorno? La respuesta es transformar la gestión de categorías, de un evento estático y calendarizado a un proceso ágil, receptivo y continuo que esté estrechamente sincronizado con la cadena de suministro global. Esto significa comenzar desde el anaquel en tienda y trabajar en sentido inverso a través de todos los procesos de planificación, con un enfoque dirigido a atraer la preferencia del cliente local. Cuando los minoristas centran sus recursos en una visión de la demanda, compartida y en tiempo real, la gestión de categorías puede convertirse en parte de un ciclo de retroalimentación continuo en el que los cambios en la demanda se detectan y simultáneamente se actúa de acuerdo a ellos, en toda la red.

Esto es posible con la tecnología adecuada: una plataforma minorista integrada e impulsada por inteligencia artificial (AI), automatización y planificación sincronizada de extremo a extremo.



Este libro electrónico demuestra cómo cada minorista puede lograr una gestión de categorías inteligente al:

#1 Sincronizar los procesos de la cadena de suministro desde el anaquel.

#2 Crear planes de tienda optimizados para la demanda, el espacio y la mano de obra.

#3 Monitorear y ajustar los planes de forma continua.

#4 Garantizar el nivel de la tienda.

La gestión de categorías no existe en el espacio vacío

Sincronizar de la cadena de suministro desde el anaquel minorista da como resultado una respuesta ágil y cohesiva, impulsada por la demanda en tiempo real.

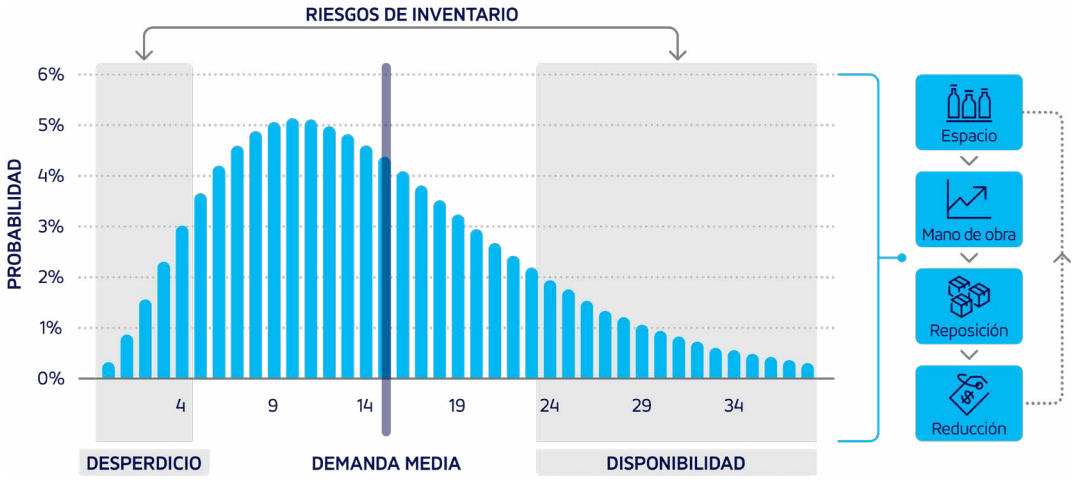
La gestión de categorías tradicional solía centrarse en un concepto sencillo: mantener los anaqueles de las tiendas tan limpios y bien abastecidos como fuera posible. Pero esto no es tan simple en un mundo donde existe volatilidad en la demanda, múltiples canales de venta, escasez de suministro y mano de obra, y competencia creciente.

La gestión de categorías no existe en el espacio vacío; es parte de una cadena de suministro global, compleja y en expansión, enfocada en lograr objetivos financieros específicos. Los planificadores deben comprender la interacción entre la sustitución de productos, el precio y la demanda transferible. Cada cambio, por pequeño que sea, puede influir en todo lo demás. Los minoristas deben asignar recursos escasos, como mano de obra e inventario, de manera que se cumplan estos objetivos, al tiempo que minimizan posibles riesgos. En el mundo cambiante de hoy, esa respuesta podría ser diferente mañana, o incluso hoy mismo.

La plataforma minorista con tecnología de vanguardia de Blue Yonder y sus soluciones de gestión de categorías líderes en la industria, lo hacen posible. Dichas tecnologías comienzan por darle a los minoristas un claro entendimiento de las preferencias de los clientes en cada tienda para luego sincronizar los procesos en la planificación, la comercialización y ejecución para todos los canales, con un flujo de trabajo orquestado y una experiencia de usuario común, en lugar de procesos aislados. El pronóstico de demanda probabilístico, impulsado por AI, ayuda a los minoristas a tomar decisiones más rápidas e informadas en toda la cadena de suministro para garantizar que el anaquel de la tienda esté optimizado para la demanda. Todos los gerentes funcionales pueden aprovechar este singular pronóstico de la demanda para trabajar en pos de objetivos comunes, y a medida que cambien las condiciones, el equipo entero podrá cambiar de manera sincronizada y en tiempo real, creando una respuesta rápida y ágil que evite el riesgo y maximice las oportunidades.

La gestión de categorías es parte estratégica de una cadena de suministro más grande, y desempeña un papel fundamental en el éxito minorista. Los datos sobre el rendimiento de la tienda, junto con los datos de surtido y espacio, se retroalimentan al motor de pronóstico, creando así un circuito de retroalimentación cerrado que mejora los planes futuros. Esto se traduce en más clientes satisfechos y mayores ingresos.

Un único modelo de demanda probabilística utilizado en la planificación de la comercialización para un enfoque sincronizado



Una visión única de la demanda ayuda a todos los equipos multifuncionales a tomar decisiones más rápidas, con información más completa para obtener mejores resultados comerciales.

Creación de planes de espacio y surtido optimizados

La gestión de categorías de Blue Yonder toma en cuenta las limitaciones de demanda, espacio y mano de obra, creando planes implementables y personalizados para cada tienda.

Crear un plan de surtido optimizado es mucho más complicado que comenzar con un plan genérico y hacer ajustes para adaptarse a los diferentes formatos de tienda. En lugar de ello, es necesario comprender a nivel granular la demanda específica de la tienda, la preferencia local, las limitaciones de espacio y la disponibilidad de mano de obra. Con este enfoque, los planes de surtido y espacio de cada una son intrínsecamente alcanzables porque consideran automáticamente las condiciones y restricciones del mundo real.

Tratar de captar y tener en cuenta estas diferencias puede ser desalentador sin la tecnología adecuada. La gestión de categorías de Blue Yonder puede ingerir enormes volúmenes de datos, incluida la demanda pronosticada, el conocimiento de los compradores, la distribución de las tiendas, la disponibilidad de estantes y espacios, etc., para generar automáticamente cientos de miles de planes personalizados de espacio y surtido en cada locación. Con una escalabilidad inigualable que se adapta al número ilimitado de variaciones, ningún detalle se deja al azar. Por ejemplo, supongamos que una tienda tiene una viga de soporte que bloquea parte de una bahía. El sistema ajusta automáticamente los planes para esta ubicación, diseñando un planograma basado en cuatro bahías y media disponibles para una categoría que normalmente abarca cinco, y así maximizar todo el espacio disponible.

Sin este nivel de conocimiento y automatización, los asociados de la tienda deben decidir qué planes seguir y cuáles ignorar. Esto no solo conduce a un desajuste entre la estrategia corporativa y las operaciones de la tienda, sino que también puede llevar a suposiciones incorrectas en el rendimiento del espacio, y por consecuencia, a decisiones equivocadas. Siempre hay un acto de malabarismo entre los artículos que son ideales para una locación y el espacio disponible. Cuando estas decisiones se toman sobre la base de datos en la empresa antes de que los planes se ejecuten en la tienda, todo lo que ven los asociados se ajustará perfectamente a las limitaciones de esa ubicación y así, el éxito de la operación quedará garantizado.

#2 Crear planes de tienda optimizados para la demanda, el espacio y la mano de obra

Creación de planes de espacio y surtido optimizados

Blue Yonder destaca en la creación de planes de surtido y espacio optimizados que son:

Conscientes de la demanda

Hoy en día, la demanda de los consumidores es un blanco en rápido movimiento y los minoristas necesitan tener en cuenta que las tiendas deben actuar para servir a los compradores tradicionales mientras operan como centros de cumplimiento en línea. Los motores de previsión de la demanda de Blue Yonder entienden y abordan esta complejidad, garantizando que cada tienda local disponga de los surtidos adecuados en el lugar y momento oportunos, para atender la demanda local en todos los canales de venta.

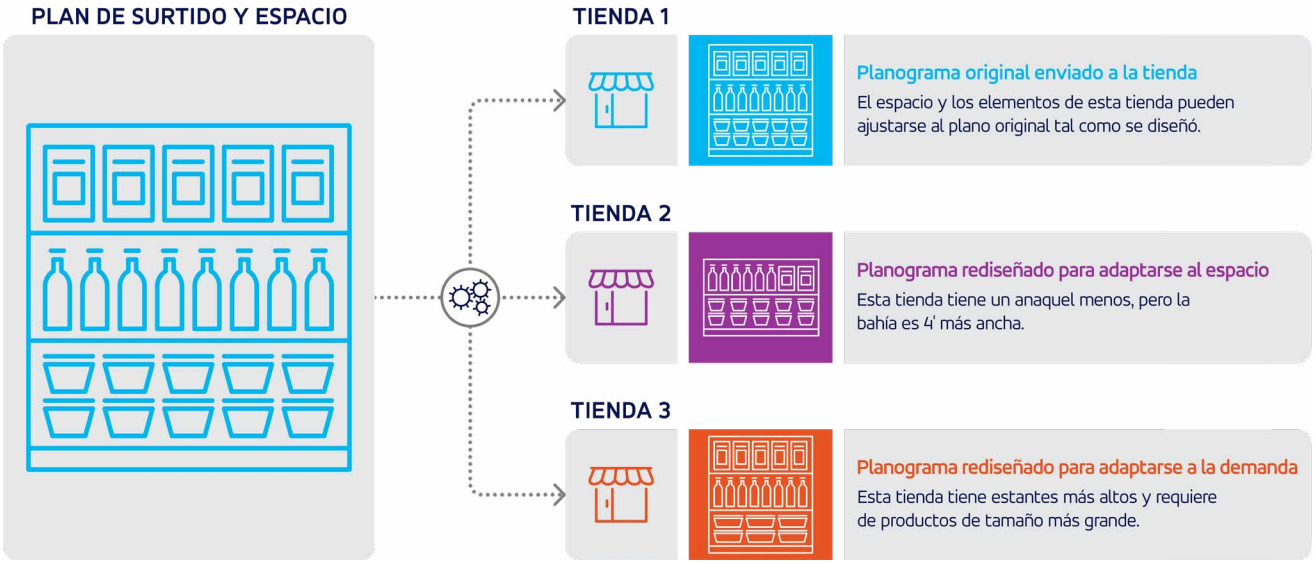
Conscientes del espacio

Los surtidos a nivel de tienda que están localizados según la demanda del comprador son solo el comienzo. Los planes también deben configurarse cuidadosamente para aprovechar cada centímetro disponible en los anaqueles y espacios de exhibición. Robustas y potentes, las soluciones de planificación espacial de Blue Yonder generan automáticamente cientos o miles de planogramas que abordan las limitaciones de espacio, únicas de cada tienda.

Conscientes de la mano de obra

No tiene sentido crear surtidos y planes de espacio perfectos si no hay empleados disponibles para ejecutarlos. Blue Yonder ayuda a los minoristas a reconocer el tiempo y las habilidades de los empleados como una limitación crítica. Los cambios de plan se envían a un ritmo acorde con la mano de obra disponible, para minimizar las interrupciones y garantizar la ejecución.

Incluso los mejores planes son ineficaces si no se pueden implementar en la tienda



El perfeccionamiento automático de los planes de espacio y surtido para que se ajusten exactamente a cada espacio y a las limitaciones de la tienda facilita la ejecución de los planes corporativos y puede ayudar con la recolección en la locación.

Impulsar la mejora continua

Blue Yonder ayuda a identificar rápidamente oportunidades y problemas potenciales para comprender las causas fundamentales y tomar medidas ágiles que ofrezcan mejores resultados.

Los planes de tienda perfectos, impecablemente ejecutados, no lo son por mucho tiempo. Adoptar un enfoque calendarizado para los reinicios supone que los planes de 3 a 6 meses aún pueden ser efectivos. Para el rápido ritmo con el que el comercio minorista cambia actualmente, seis meses pueden parecer toda una vida. No solo eso, los reinicios semestrales requieren innumerables horas de trabajo para ejecutarse y causan una interrupción significativa en las operaciones de la tienda y la experiencia de compra. Este enfoque obsoleto también puede conducir a resultados comerciales mediocres.

Las soluciones de gestión de categorías de Blue Yonder brindan información que nunca hubiera sido posible con los sistemas más tradicionales. El monitoreo continuo del rendimiento de surtido y espacio permite a los usuarios tomar decisiones tan pronto como se produce un cambio. El sistema incluye un banco de trabajo para la toma de decisiones que proporciona información sobre el comprador, la tienda y el producto tanto a nivel de oportunidades como en posibles áreas problemáticas. Cualquier cambio en las tendencias de los compradores o productos se identifica lo antes posible, lo que permite una respuesta rápida y proactiva.

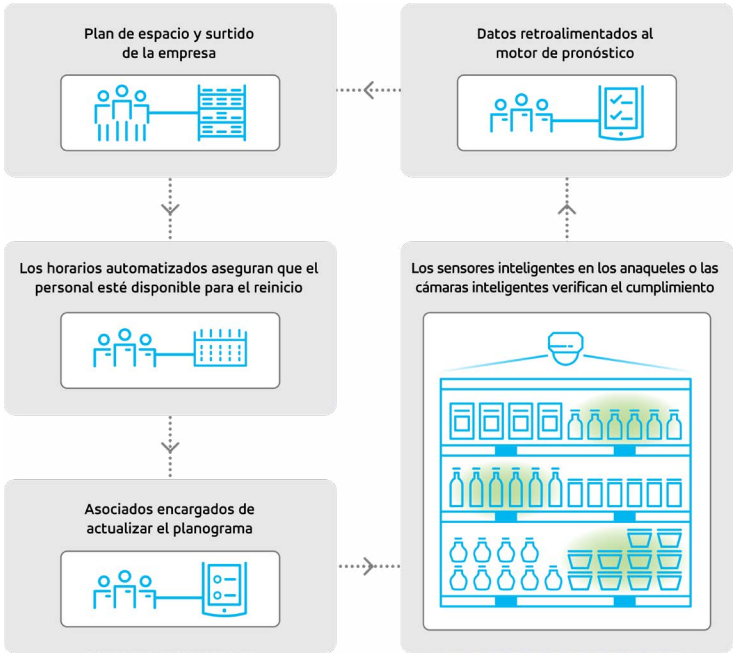
Cuando se identifica una anomalía, el sistema proporciona un análisis de causa raíz para determinar si el problema se debe a errores de pronóstico, problemas de ejecución, limitaciones de espacio, discrepancias en el surtido o alguna combinación de estos. Este enfoque ayuda a los usuarios a centrar sus esfuerzos en las áreas que tienen el mayor impacto en el rendimiento.

Gracias a su basta experiencia minorista, Blue Yonder toma en cuenta todas las fuentes de excepción posibles y permite a los usuarios tomar medidas correctivas. Esto significa que, en lugar de reajustar completamente los anaqueles y exhibidores unas cuantas veces al año, los minoristas pueden hacer ajustes más pequeños y rápidos que protejan los márgenes de ganancias y respalden los continuos repuntes en el rendimiento de la categoría.

Los planificadores pueden ver los cambios en el rendimiento a medida que ocurren. Por lo tanto, si un artículo en tendencia con una posición prioritaria en un planograma pasa de moda repentinamente, puede ser sustituido. Esto evita que el exceso de existencias de artículos "anticuados" termine en liquidación y permite a los minoristas probar de inmediato otra estrategia de categoría. Un pequeño ajuste realizado a través de un plan que se ejecuta fácilmente a nivel de tienda, y el rendimiento de la categoría vuelve a la normalidad.

El rendimiento de espacio y surtido se retroalimenta al motor de pronóstico para generar una visión actualizada de la demanda que se puede compartir en toda la cadena de suministro. Este enfoque significa que la previsión de la demanda mejorará de manera constante, permitiendo a los planificadores tomar mejores decisiones. Los cambios son mucho menos disruptivos para las operaciones de las tiendas, y los minoristas pueden ser más ágiles ahora, en respuesta a los cambios.

El monitoreo continuo ayuda a aumentar las ventas y mantener el surtido al día con las últimas tendencias.



El monitoreo continuo del rendimiento de la tienda ayuda a identificar problemas y oportunidades para permitir ajustes microdirigidos que mantienen los planogramas en cumplimiento con una interrupción mínima en la tienda.

Verificación del cumplimiento preciso a nivel de tienda

Incluso los mejores planes no producirán resultados a menos que se ejecuten de forma impecable y se mantengan de manera constante.

La planificación eficaz en la tienda es un arte y una ciencia. Blue Yonder domina la ciencia de la previsión de la demanda, la planificación del espacio y la gestión de la mano de obra con soluciones que trabajan conjuntamente para crear e implementar surtidos y planes de espacio localizados y centrados en el consumidor. Pero el proceso no termina cuando los planes se envían a cada tienda. Una vez que se distribuyen los planes personalizados, se debe actuar con precisión en cada ubicación.

Sin cumplimiento, los minoristas no pueden medir realmente el rendimiento. Si una tienda solo ha implementado el 50 % de sus reajustes, ¿cómo pueden saber los planificadores si estos reajustes habrían incrementado las ventas? Enviar a un gerente para verificar la precisión del planograma es una propuesta costosa, por lo que no es raro que el cumplimiento a nivel de tienda no se controle. Pero, problemas como el inventario mal colocado que no se puede vender, los artículos que no cumplen con la estrategia corporativa y la ineficiencia de los empleados deben identificarse antes de que puedan ser abordados. Con el tiempo, estas discrepancias no hacen más que aumentar. Un artículo mal ubicado podría llevar a que no se incluya en el próximo pedido, y por consecuencia, este artículo podría ser eliminado (accidentalmente) del plan de espacio. Por ello, es importante monitorear el cumplimiento de la normativa continuamente, no solo después de que se haya realizado un cambio.

Verificación del cumplimiento preciso a nivel de tienda

Incluso los mejores planes no producirán resultados a menos que se ejecuten de forma impecable y se mantengan de manera constante.

He aquí algunas de las innovaciones más recientes que permiten la verificación automática de la ejecución a nivel de tienda y un monitoreo eficaz del cumplimiento en todas las ubicaciones:

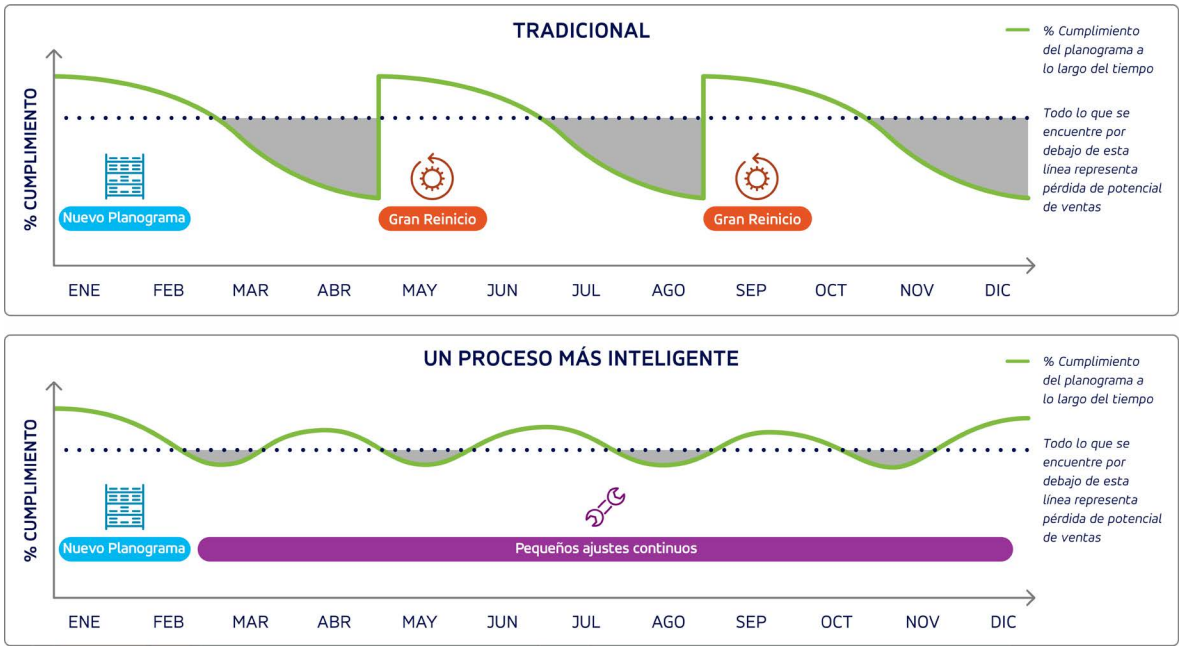
- **Tecnología inteligente.** En un pasado no muy lejano, verificar el cumplimiento del planograma significaba que alguien tenía que recorrer los pasillos y escanear los códigos de barras, un proceso tedioso y lento. Con la tecnología de vanguardia, habilitada para IoT, las cámaras inteligentes y los sensores de anaqueles pueden escanear fácilmente tiendas enteras para identificar valores atípicos.

- **Tareas de los asociados.** Optimizar el rendimiento del planograma significa garantizar que los asociados se ocupen de las tareas críticas, como los reajustes, de manera oportuna. Con capacidades para la gestión de tareas de los asociados, la gerencia puede priorizar y monitorear la realización de las actividades de ejecución a nivel de tienda.

- **Detección de existencias agotadas.** Hay una serie de innovaciones de IOT que pueden ayudar a garantizar el cumplimiento del plan, como las cámaras inteligentes y los sensores de anaqueles. Estas innovaciones permiten la visibilidad en tiempo real de el estado exacto de los anaqueles en las tiendas y puede alertar a los asociados sobre discrepancias que requieren reabastecer estantes y exhibidores, restablecer planogramas o realizar pedidos urgentes para evitar la pérdida de ventas.

El conocimiento es poder. Al proporcionar datos granulares sobre la implementación real de los planes de la tienda, estas innovaciones pueden ayudar a los minoristas a eliminar los puntos ciegos y obtener visibilidad en tiempo real de lo que sucede en cada pasillo para impulsar el rendimiento. Y, a medida que la recolección en la tienda de pedidos online continúa creciendo, la precisión constante de los planogramas puede agilizar la recolección y reducir el costo de servicio.

El seguimiento automático del cumplimiento de la normativa con tecnologías IoT mejora la eficacia y aumenta la precisión



Un circuito de retroalimentación cerrado desde la empresa hasta el anaquel y viceversa, permite un seguimiento más cercano del rendimiento, lo que conduce a la precisión del pronóstico.

Bienvenido a la era de la gestión de categorías inteligente

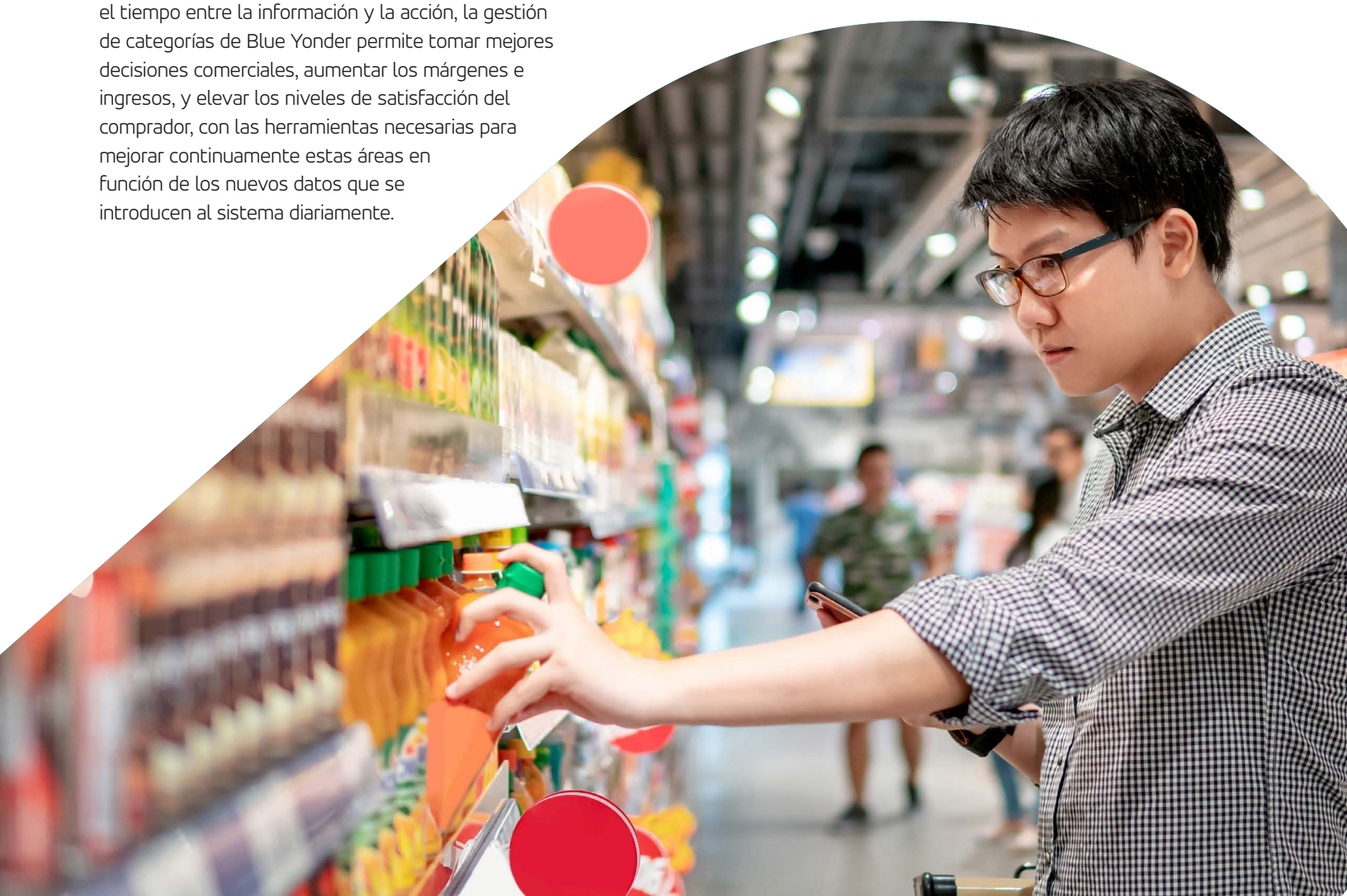
Llenar anaqueles no es el objetivo. Las soluciones de Blue Yonder ayudan a dar forma a la demanda y maximizar los ingresos.

Una vez considerada una actividad táctica enfocada en llenar los estantes, la gestión de categorías de hoy está emergiendo como un diferenciador competitivo para los minoristas líderes en el mundo.

Como punto de conexión clave con el consumidor, la gestión de categorías produce una variedad de datos críticos sobre productos individuales, surtidos, precios, gestión de micro y macro espacio, tendencias de demanda y preferencias localizadas de compradores.

¿Qué buscan exactamente los compradores en cada pasillo y en cada tienda? La gestión de categorías inteligente proporciona a los minoristas una respuesta a tan importante pregunta, en tiempo real y basada en hechos. Al disminuir significativamente el tiempo entre la información y la acción, la gestión de categorías de Blue Yonder permite tomar mejores decisiones comerciales, aumentar los márgenes e ingresos, y elevar los niveles de satisfacción del comprador, con las herramientas necesarias para mejorar continuamente estas áreas en función de los nuevos datos que se introducen al sistema diariamente.

La capacidad de Blue Yonder para administrar, monitorear y mejorar el proceso de gestión de categorías tiene efectos positivos para la compleja cadena de suministro de extremo a extremo. Como los resultados a nivel de tienda se miden y comunican en tiempo real, cada gerente funcional puede hacer ajustes ágiles y frecuentes que mantengan los objetivos estratégicos y financieros a la vista y en buen camino. En lugar de considerarse como una actividad basada en la ejecución, la gestión de categorías puede asumir un papel central y estratégico en el rendimiento general para acercar a los minoristas a los consumidores y sus preferencias.



¿Por qué Blue Yonder?

Combinamos el liderazgo en la industria de gestión de categorías con el dominio de toda la cadena de suministro.

Durante décadas, las soluciones de gestión de categorías de Blue Yonder han sido reconocidas como el estándar de la industria para optimizar surtidos, planos de planta y de espacio. Estas soluciones ayudan a los minoristas y las empresas CPG a aumentar los ingresos y los márgenes, al mismo tiempo que maximizan la eficiencia de los planificadores y los asociados de las tiendas.

Pero eso es solo el comienzo. Solo Blue Yonder ofrece la plataforma minorista de extremo a extremo para conectar y sincronizar los esfuerzos de la gestión de categorías con todas las demás funciones de la cadena de suministro. Los motores de pronóstico de última generación de Blue Yonder están diseñados para recopilar miles de puntos de datos, aplicar los algoritmos y modelos estadísticos más avanzados y llegar de manera autónoma a decisiones óptimas que equilibren los resultados con el riesgo previsto. Cuando se detecta un cambio, todas las funciones comerciales pueden responder de manera orquestada y sincronizada. Esto ayuda a los minoristas a tener siempre los artículos correctos en las tiendas, optimizados para el espacio disponible, y satisfacer las preferencias locales todos los días.

Blue Yonder apoya a los principales impulsores de valor que no tienen comparación en la industria

Surtidos más ágiles y precisos

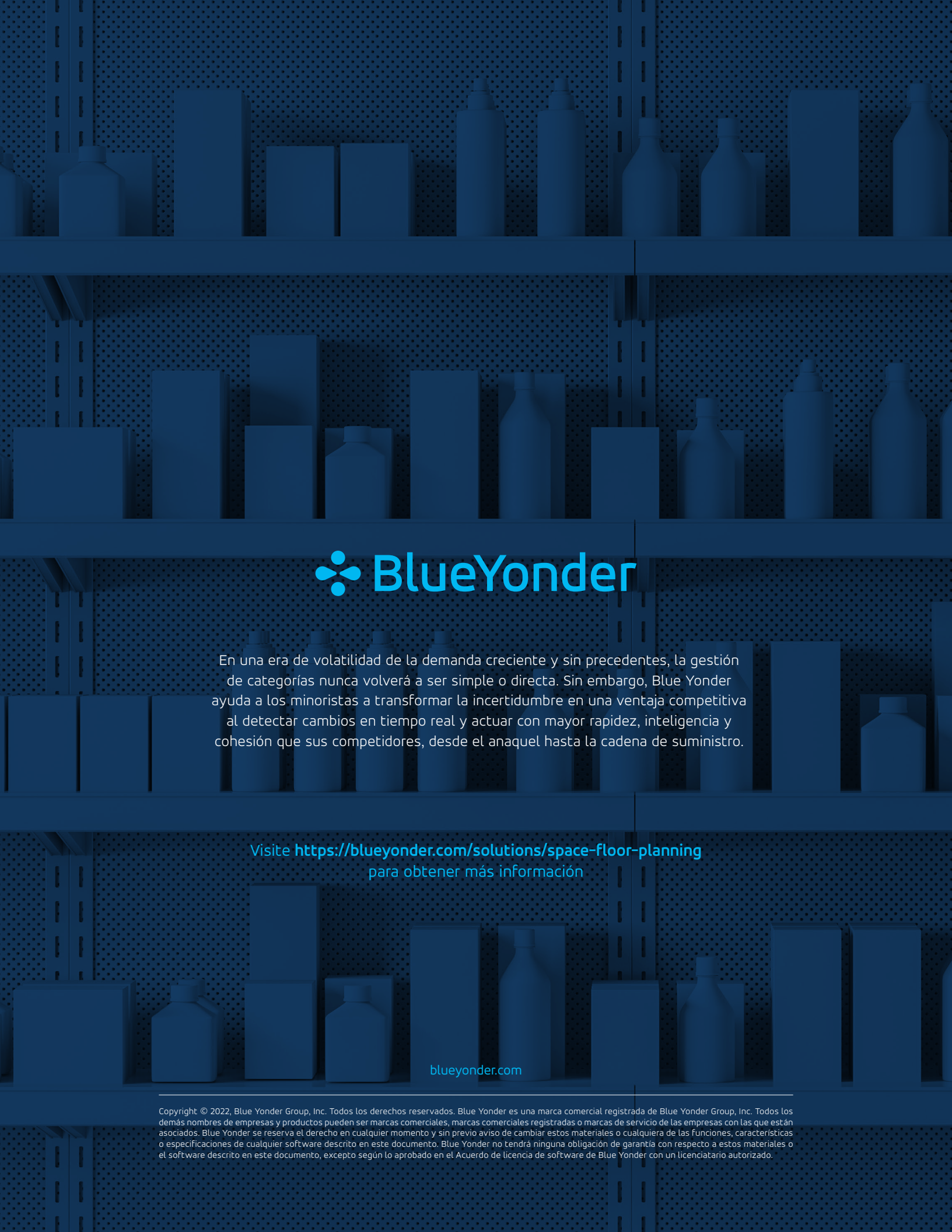
Los días de surtido de productos estáticos y envejecidos han terminado. En el entorno dinámico actual, los surtidos deben ser ágiles, es decir, ajustarse continuamente a los canales de ventas y cumplimiento y adaptarse a la demanda con mayor precisión, basándose en señales en tiempo real. Las soluciones de Blue Yonder pueden ayudar a los minoristas a mejorar la experiencia del cliente al reinventar las prácticas de gestión de surtido para respaldar una nueva era de flexibilidad, precisión y optimización de márgenes.

Tiendas más eficientes

Ante la volatilidad de la demanda y la escasez de mano de obra, las tiendas deben administrarse para maximizar la velocidad y la productividad. Blue Yonder proporciona las herramientas estratégicas y tácticas para ofrecer un nuevo nivel de automatización, por ejemplo, pequeños ajustes del planograma que se actualizan con mayor frecuencia, sin sobrecargar a los empleados.

Mayores ventas y márgenes

En el entorno hipercompetitivo de hoy en día, los minoristas necesitan gestionar correctamente las categorías, porque los compradores siempre tienen otras opciones a la mano. Blue Yonder destaca por su capacidad en hacer coincidir el surtido de la tienda y los planes de espacio con las preferencias y comportamientos de los compradores localizados, según las señales en tiempo real que se comunican a través de la red de suministro.



BlueYonder

En una era de volatilidad de la demanda creciente y sin precedentes, la gestión de categorías nunca volverá a ser simple o directa. Sin embargo, Blue Yonder ayuda a los minoristas a transformar la incertidumbre en una ventaja competitiva al detectar cambios en tiempo real y actuar con mayor rapidez, inteligencia y cohesión que sus competidores, desde el anaquel hasta la cadena de suministro.

Visite **https://blueyonder.com/solutions/space-floor-planning**
para obtener más información

blueyonder.com

Copyright © 2022, Blue Yonder Group, Inc. Todos los derechos reservados. Blue Yonder es una marca comercial registrada de Blue Yonder Group, Inc. Todos los demás nombres de empresas y productos pueden ser marcas comerciales, marcas comerciales registradas o marcas de servicio de las empresas con las que están asociados. Blue Yonder se reserva el derecho en cualquier momento y sin previo aviso de cambiar estos materiales o cualquiera de las funciones, características o especificaciones de cualquier software descrito en este documento. Blue Yonder no tendrá ninguna obligación de garantía con respecto a estos materiales o el software descrito en este documento, excepto según lo aprobado en el Acuerdo de licencia de software de Blue Yonder con un licenciatario autorizado.