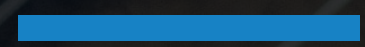


alteryx

8 áreas de tu cadena de
suministro que pueden fomentar
el crecimiento ahora mismo



Introducción

La analítica no permite descargar un cargamento atascado en el mar. No permite contratar a más conductores para enviar materiales y suministros. Tampoco permite resolver todos los problemas causados por la pandemia y las interrupciones.

Sin embargo, la analítica puede ayudar a que te centres en los clientes y obtengas mejores resultados financieros si te adaptas en tiempo real a los cambios en la demanda de los clientes y a las interrupciones repentinas.

Con la analítica, puedes crear una cadena de suministro centrada en el cliente. Y las cadenas de suministro centradas en el cliente superan a las demás. Según Supply Chain Quarterly, contar con una te ayuda a obtener un **13 % más de crecimiento** que tus pares.

Sin embargo, eso requiere saber qué necesitan tus clientes y para saberlo debes analizar datos.

Esto no es una tarea fácil.

Las necesidades cambiantes de los clientes pueden significar que las previsiones de demanda sean inexactas. El comportamiento de compra cambiante de los clientes crea confusión en el inventario y la selección. Ambos aspectos dependen de que los activos de las máquinas se mantengan en funcionamiento.

Por lo tanto, aunque la analítica no permite descargar cargas, contratar conductores o terminar con las interrupciones, puede ayudarte con las áreas fundamentales de la cadena de suministro que controlas.

Revisaremos 8 áreas clave en las que puedes enfocarte para mejorar tu cadena de suministro, los obstáculos que encontrarás en el camino y las medidas que puedes tomar para superarlos y obtener una ventaja sobre tus competidores:

Índice

- Previsionar la demanda
 - 7 Eleven.....3
- Evaluar el rendimiento
 - Amway.....4
- Implementar las previsiones prescriptivas
 - Bridgestone.....5
- Aumentar la visibilidad organizacional
 - Coca-Cola.....6
- Garantizar la exactitud de las previsiones e inventarios óptimos
 - Ingersoll Rand.....7
- Reducir las rebajas, la falta de abastecimiento y las devoluciones
 - The Home Depot.....8
- Identificar qué máquinas requieren servicio
 - Cargill.....9
- Incorporar datos en máquina
 - Bendix.....10

ENFOQUE PRINCIPAL:

Previsionar la demanda

Responder a las compras de pánico, los cambios en la demanda de los clientes y la escasez de materia prima.

Objetivos

- Responder a las compras causadas por el pánico, los cambios en la demanda de los clientes y la escasez de materia prima
- Cambiar y mejorar los datos de la cadena de suministro y los procesos de análisis para ayudar a realizar ajustes

Obstáculos

- Falta de una perspectiva clara sobre los comportamientos de consumo de los clientes
- Alta dependencia de profesionales responsables de los procesos de la cadena de suministro

Acciones que se deben tomar

- Optimizar procesos nuevos y existentes para mejorar la exactitud y la prontitud de las previsiones
- Automatizar y centralizar los datos y los procesos analíticos para aumentar la transparencia y el acceso

Ejemplo

- [7-Eleven](#)

7-ELEVEN

OBJETIVO DE 7-ELEVEN

Probar y validar que un modelo de previsión de IA funcione como se espera en relación con los objetivos de disponibilidad en las estanterías antes de implementarlo en miles de tiendas

PROBLEMAS Y FACTORES

El proceso actual tomaba dos días

ACCIONES QUE SE TOMARON

Utilizaron Alteryx para automatizar los procesos clave

ROI

El tiempo del proceso se redujo de 2 días a 1 hora y el ahorro de tiempo se utilizó para centrarse en los ingresos fundamentales que afectan a los casos prácticos

ENFOQUE PRINCIPAL:

Evaluar el rendimiento

Comprender cómo las fuerzas del mercado afectan los ingresos, el margen y el crecimiento.

Objetivos

- Comprender cómo las fuerzas del mercado afectan los ingresos, el margen y el crecimiento
- Reunir métricas que midan la calidad y la eficiencia de los proyectos de analítica, incluido el valor comercial, el tiempo de creación de valor y la productividad

Obstáculos

- Falta de acceso organizacional a las señales de demanda internas y externas
- Determinar el valor comercial, el tiempo de creación del valor y la productividad requiere análisis adicionales

Acciones que se deben tomar

- Centralizar y democratizar los activos y los procesos analíticos de la organización
- Trabajar con equipos para crear procesos automatizados y generar informes programados de métricas clave

Ejemplo

- [Amway](#)

AMWAY

OBJETIVO DE AMWAY

Contrarrestar la variabilidad de la oferta y la demanda para alcanzar los objetivos de nivel de servicio y reducir los costos

PROBLEMAS Y FACTORES

El modelo de aplicación de previsión implicaba una preparación de datos compleja y que requería mucho tiempo

ACCIONES QUE SE TOMARON

El científico de datos automatizó el proceso y desarrolló macros en Alteryx para lograr los objetivos

ROI

Se redujo en millones de dólares el costo del inventario de las existencias de seguridad en 325 ubicaciones, a la vez que se alcanzaron los objetivos de demanda de los clientes

ENFOQUE PRINCIPAL:

Implementar las previsiones prescriptivas

Determinar el impacto que tuvieron los cambios en el mercado y la volatilidad del suministro organizacional en la reputación de la empresa y el valor de la marca.

Objetivos

- Determinar el impacto que tuvieron los cambios en el mercado y la volatilidad del suministro organizacional en la reputación de la empresa y el valor de la marca
- Usar datos históricos y en tiempo real en aplicaciones comerciales, aprendizaje automático, ciencia de datos y modelado predictivo

Obstáculos

- El tiempo necesario para recopilar y combinar datos de varios departamentos, además de formar la reputación de la marca y el análisis de valor
- Falta de presupuesto, personal/especialización o recursos para incorporar información en tiempo real, ciencia de datos, aprendizaje automático y modelado predictivo

Acciones que se deben tomar

- Implementar la automatización analítica con el servidor para centralizar y controlar la analítica y la información interdepartamental
- Mejorar las habilidades del personal y reducir el tiempo necesario para obtener insights a través del aprendizaje automático

Ejemplo

- Bridgestone

BRIDGESTONE

OBJETIVO DE BRIDGESTONE

Crear previsiones exactas a largo plazo

PROBLEMAS Y FACTORES

Los datos utilizados para el análisis incluían varias fuentes y tipos

ACCIONES QUE SE TOMARON

Se utilizó Alteryx para combinar el historial de ventas con el registro de automóviles de consumo, las ubicaciones y los datos demográficos a fin de crear una previsión de la demanda de 3 años por clúster de tienda

ROI

Se incrementó en USD 3 millones el aumento promedio de las ventas por tienda y, a la vez, se redujo el costo de los artículos de pedidos especiales gracias a una previsión más exacta

ENFOQUE PRINCIPAL:

Aumentar la visibilidad organizacional

Aumentar la visibilidad de los stakeholders respecto al rendimiento departamental (ventas, servicio al cliente, etc.) para la organización y medir cómo cada uno respondió a los cambios en el mercado y la volatilidad.

Objetivos

- Aumentar la visibilidad de los stakeholders respecto al rendimiento de cada departamento (ventas, servicio al cliente, etc.) para la organización y medir cómo cada uno respondió a los cambios en el mercado y la volatilidad
- Evaluar el rendimiento de la selección y los niveles de inventario, además de optimizar la administración del inventario, así como la administración y adquisición de materiales de fabricación

Obstáculos

- Crear varios informes requiere análisis y una extensa preparación de datos, lo cual consume mucho tiempo, además de la incorporación y comprensión de nuevos factores impulsados por los cambios en la demanda
- Los socios, proveedores y minoristas externos pueden utilizar varios sistemas y tipos de datos para niveles de inventario, materiales y selección

Acciones que se deben tomar

- Empoderar a cada departamento para automatizar los procesos de generación de informes dentro de un panel de control centralizado y compartir los resultados con este
- Identificar plataformas de analítica que permitan importar y automatizar fácilmente el procesamiento y análisis de varios tipos de datos e informes

Ejemplo

- [Coca-Cola](#)

COCA COLA

OBJETIVO DE COCA-COLA

Colaborar con uno de sus socios minoristas más grandes para abordar las preocupaciones con respecto al inventario y, al mismo tiempo, aumentar su categoría de bebidas con nuevas ideas para promociones, selecciones y presentaciones de productos

PROBLEMAS Y FACTORES

Los socios minoristas escaneaban los estantes para comprobar el inventario varias veces a diario y proporcionaban estos datos a los proveedores de forma manual, lo que repercutía negativamente en la disponibilidad de los productos

ACCIONES QUE SE TOMARON

Coca-Cola utilizó Alteryx para automatizar el proceso y atender el reabastecimiento, a la vez que entregó insights a los representantes de campo para ayudar a que las visitas en las tiendas se centraran en productos de alto rendimiento, nuevos productos y promociones

ROI

Las ventas aumentaron un 5 % y la falta de suministros disminuyó un 39 %

ENFOQUE PRINCIPAL:

Garantizar la exactitud de las previsiones y la optimización de los inventarios

Adquirir y mantener inventarios óptimos de materias primas para satisfacer la demanda.

Objetivos

- Adquirir y mantener inventarios óptimos de materias primas para satisfacer la demanda
- Evaluar la exactitud de las previsiones en función de los pedidos y envíos de comercios minoristas para las adquisiciones

Obstáculos

- Los cambios en la demanda son difíciles de predecir y pueden conducir a inventarios poco abastecidos o sobreabastecidos, lo que decepciona a los clientes
- Crear varias previsiones y ajustarlas con nueva información requiere actualizaciones continuas de los procesos y, si corresponde, de modelos predictivos

Acciones que se deben tomar

- Aumentar el tiempo requerido para obtener insights a fin de generar informes de preguntas sobre el abastecimiento y los niveles del inventario
- Automatizar el modelado de aprendizaje automático para mantener la demanda y los departamentos de suministro sincronizados

Ejemplo

- [Ingersoll Rand](#)

INGERSOLL RAND

OBJETIVO DE INGERSOLL RAND

Responder rápidamente las preguntas sobre el nivel de inventario por USD 60 millones

PROBLEMAS Y FACTORES

Los procesos manuales impedían dar respuestas a tiempo y hacían que la oferta no estuviera sincronizada con la demanda, y tampoco se garantizaba el suministro de los productos más demandados

ACCIONES QUE SE TOMARON

Utilizaron Alteryx para automatizar los procesos manuales que permiten resolver los problemas relacionados con las causas que originan los pedidos excesivos o insuficientes

ROI

Ahora es posible estratificar todo el inventario en el nivel de los artículos en menos de tres minutos, lo que proporciona a los líderes de Ingersoll Rand visibilidad de los factores que impulsan la realización del inventario

ENFOQUE PRINCIPAL:

Reducir las rebajas, la falta de abastecimiento y las devoluciones

Adaptarse a cambios e impactos repentinos en los patrones de compra de los clientes.

Objetivos

- Adaptarse a cambios e impactos repentinos en los patrones de compra de los clientes
- Aumentar la frecuencia del análisis de ventas para reducir las rebajas, la falta de abastecimiento y las devoluciones

Obstáculos

- Los retrasos en los informes crean desajustes entre las ubicaciones y las entregas de productos
- Los procesos analíticos actuales utilizan un pequeño porcentaje de muestra de inventario para obtener insights y, si corresponde, modelos prescriptivos para todos los SKU

Acciones que se deben tomar

- Aumentar la frecuencia del análisis de ventas para comprender lo que los clientes están comprando en tiempo real
- Ampliar la capacidad analítica y automatizar los procesos clave para utilizar los datos del 100 % de los SKU a fin de crear informes de inventario exactos

Ejemplo

- The Home Depot

THE HOME DEPOT

EL OBJETIVO DE THE HOME DEPOT

Reducir las rebajas, la falta de abastecimiento y las devoluciones y, a la vez, aumentar la frecuencia del análisis de ventas para 160 000 SKU en 2500 ubicaciones

PROBLEMAS Y FACTORES

Los procesos actuales examinan cada dos semanas las métricas de solo el 5 % del total de la mercancía

ACCIONES QUE SE TOMARON

The Home Depot utilizó Alteryx para automatizar el análisis y actualizar las métricas 10 veces al día para el 100 % de los SKU

ROI

Se informó de un aumento del 4 % (USD 3000 millones) de ingreso por ventas, se agregaron millones a sus beneficios netos y se duplicaron los márgenes por tienda

ENFOQUE PRINCIPAL:

Identificar qué máquinas requieren servicio

Monitorear y administrar eventos de mantenimiento para mejorar la confiabilidad de los activos y el servicio de máquinas, así como la programación de piezas.

Objetivos

- Monitorear y administrar eventos de mantenimiento para mejorar la confiabilidad de los activos y el servicio de máquinas, así como la programación de piezas
- Medir el impacto del servicio de máquinas en las ventas, el servicio al cliente y la satisfacción, así como el servicio y la calidad del producto

Obstáculos

- Procesos analíticos complejos y manuales inconexos en varias instalaciones, cada uno con informes individualizados y resultados compartidos
- Capacidades de modelado de mantenimiento predictivo deficiente debido a la falta de presupuesto para contratar a personas con experiencia, o bien procesos de generación de informes deficientes que dificultan el análisis prescriptivo
- Tiempo de inactividad de máquinas que genera costosos retrasos en la producción

Acciones que se deben tomar

- Automatizar los procesos de generación de informes en varias instalaciones para mejorar la confiabilidad de los activos y la satisfacción de los clientes
- Agregar o aumentar los procesos de modelado prescriptivo a través de la generación de informes y análisis más rápidos para aumentar la exactitud predictiva

Ejemplo

- [Cargill](#)

CARGILL

OBJETIVO DE CARGILL

Identificar constantemente las máquinas que requieren servicio dentro de las instalaciones

PROBLEMAS Y FACTORES

Los gerentes de mantenimiento de producción de sal se basaron en un proceso analítico de servicio de máquinas complejo, manual e inconexo en el que las instalaciones individuales recopilaban, informaban y compartían los resultados manualmente; todo eso contribuía a un modelo de mantenimiento predictivo de bajo rendimiento

ACCIONES QUE SE TOMARON

Cargill utilizó Alteryx para automatizar el proceso general de generación de informes

ROI

Se mejoró el tiempo de predicción de los eventos de mantenimiento en un 75 %, se abordaron los problemas de forma proactiva antes del tiempo de inactividad, se evitaban retrasos en la producción y la pérdida de ventas, se mejoró la confiabilidad de los activos y se programó y priorizó el trabajo de forma más eficaz, lo que permitió que el personal de administración de mantenimiento se centrara en medidas preventivas

ENFOQUE PRINCIPAL:

Incorporar datos en máquina

Incorporar métricas de varias fuentes y tecnologías para reducir las brechas en el mantenimiento de activos y máquinas que impiden tener un servicio rentable.

Objetivos

- Incorporar métricas de varias fuentes y tecnologías para reducir las brechas en el mantenimiento de activos y máquinas que impiden tener un servicio rentable
- Crear un enfoque analítico y técnico optimizado para los procesos de mantenimiento de activos y máquinas

Obstáculos

- Grandes volúmenes de datos de sensores, máquinas y encuestas e inspecciones informadas manualmente
- Sistemas de almacenamiento de datos independientes y diferentes tipos de datos, incluidos posibles documentos escritos a mano y escaneados

Acciones que se deben tomar

- Aumentar la capacidad de introducir datos de varios tipos, fuentes y tamaños, además de convertir imágenes y texto en formatos digitales
- Analizar los datos y aplicar los hallazgos para mejorar las brechas en el servicio y el mantenimiento de máquinas a fin de proporcionar un servicio rentable que, en última instancia, beneficie a los clientes

Ejemplo

- [Bendix](#)

BENDIX

OBJETIVO DE BENDIX

Obtener una mejor comprensión del gran volumen de datos visuales que Bendix recopilaba de vehículos comerciales equipados con el sistema SafetyDirect

PROBLEMAS Y FACTORES

Los clientes de este sistema debían revisar el video de cualquier suceso ocurrido en carreteras después de que se produjera y etiquetar manualmente su gravedad

ACCIONES QUE SE TOMARON

Se automatizó el proceso y se compartieron los flujos de trabajo a nivel interno para clasificar los sucesos en función de los modelos analíticos de aprendizaje, de modo que los gestores de flotas de vehículos comerciales recibieran insights inmediatamente a fin de mejorar la seguridad y el rendimiento de los conductores, así como los programas de mantenimiento preventivo

ROI

Se redujo el tiempo del proceso a la mitad y se integró Python para obtener beneficios adicionales: ahora cualquier miembro del equipo, sin importar su formación o habilidad técnica, puede impulsar el desarrollo de proyectos analíticos





alteryx

Obtén más información
en nuestra serie de
seminarios web:

Acelerar tu cadena de suministro
centrada en el cliente

[OBTÉN MÁS INFORMACIÓN](#)