alteryx

Oito áreas do supply chain que podem gerar crescimento imediato

Introdução

O analytics não consegue descarregar um navio cargueiro encalhado no mar nem contratar mais motoristas para enviar materiais e suprimentos. Também é impossível solucionar cada problema causado por uma pandemia e interrupções.

Mas ele pode ajudar você a desenvolver uma estratégia centrada no cliente e se adaptar em tempo real às novas demandas provocadas por pandemias e rupturas.

Assim, você é capaz de estabelecer um supply chain centrado no cliente. E cadeias de suprimentos centradas no cliente apresentam um desempenho superior. Segundo o Supply Chain Quarterly, essa abordagem ajuda a gerar um crescimento 13% maior em relação à concorrência.

Mas isso significa conhecer as necessidades dos clientes, e para entender o que eles precisam, é importante saber analisar os dados.

Algo que pode ser uma tarefa complexa.

As alterações nas exigências dos clientes podem gerar previsões de demanda imprecisas. A mudança no comportamento de compra também causa transtornos no estoque e no sortimento. E ambos dependem da disponibilidade e funcionamento de ativos das máquinas.

Portanto, embora a análise seja incapaz de descarregar cargas, contratar motoristas ou eliminar interrupções, ela pode auxiliar você com áreas fundamentais para assegurar o controle do supply chain.

Vamos observar oito áreas importantes sobre as quais você pode se concentrar para aumentar a qualidade da oferta, além dos obstáculos existentes e ações concretas para aprimorar os processos e ganhar vantagem competitiva sobre os concorrentes:

Sumário

Previsão de demanda
7-Eleven 3

Avaliação de desempenho
Amway 4

Implementação de análises prescritivas
Bridgestone 5

Aumento da visibilidade organizacional
Coca-Cola 6

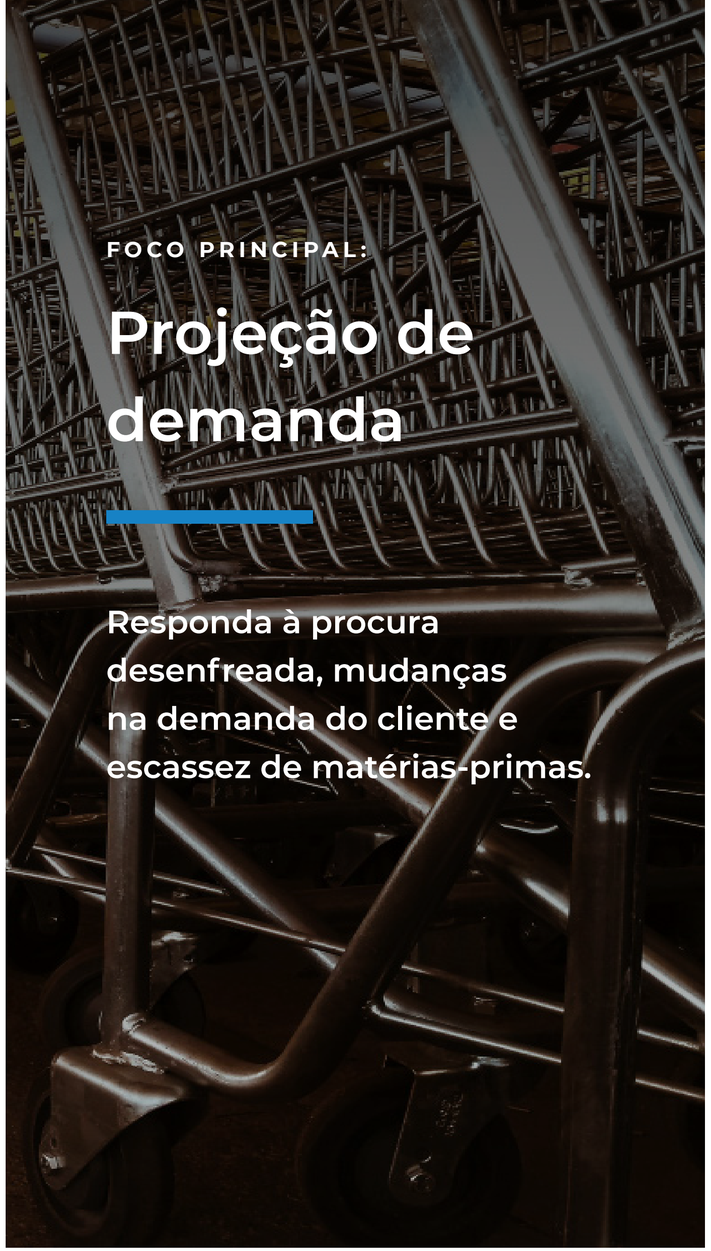
Gestão de previsões e otimização de estoques
Ingersoll Rand 7

Redução de markdowns, falta de estoque e devoluções
The Home Depot 8

Identificação de equipamentos que exigem manutenção
Cargill 9

Incorporação de dados em máquinas
Bendix 10

alteryx



FOCO PRINCIPAL:

Projeção de demanda

Responda à procura desenfreada, mudanças na demanda do cliente e escassez de matérias-primas.

Objetivos

- Responder à busca desenfreada, mudanças na demanda do cliente e escassez de materiais
- Alterar e aprimorar processos de análise de dados na cadeia de suprimentos para ajudar a se adaptar

Desafios

- Ausência de uma visão clara sobre o comportamento de compra do cliente
- Grande dependência de profissionais responsáveis pelos principais processos

Ações a serem tomadas

- Agilizar processos contínuos para aumentar a eficácia das previsões e a pontualidade
- Automatizar e centralizar dados e processos analíticos para ampliar a transparência e o acesso

Exemplo

- 7-Eleven

7-ELEVEN

META DA 7-ELEVEN
Testar e validar se o prognóstico de IA apresenta o desempenho esperado em relação à disponibilidade nas prateleiras antes de colocar em operação em milhares de lojas

PROBLEMAS E FATORES
O processo existente levava dois dias

AÇÕES TOMADAS
Uso do Alteryx para automatizar processos críticos

ROI
Reduziu a execução do processo de 2 dias para 1 hora e aproveitou o tempo economizado para se concentrar em casos de uso com impactos na receita

alteryx

FOCO PRINCIPAL:

Avaliação de desempenho

Entenda como as forças de mercado impactam a receita, a margem e o crescimento.

Objetivos

- Entender como as forças do mercado impactam a receita, a margem e o crescimento
- Reunir métricas capazes de avaliar a qualidade e eficiência de projetos analíticos, incluindo valor comercial, tempo para agregar valor e produtividade

Desafios

- Falta de acesso da organização aos sinais da demanda interna e externa
- Determinação do valor comercial, tempo para agregar valor e produtividade exigem análises adicionais

Ações a serem tomadas

- Centralizar e democratizar ativos organizacionais e processos analíticos
- Trabalhar com equipes para criar processos automatizados e agendar relatórios para as principais métricas

Exemplo

- Amway

AMWAY

META DA AMWAY
Desenvolver uma estrutura capaz de lidar com a variação de demanda e oferta para ampliar o nível de serviço, além de reduzir custos

PROBLEMAS E FATORES
A aplicação do modelo de projeção envolvia um processo complexo e demorado para o preparo de dados

AÇÕES TOMADAS
A equipe de cientista de dados automatizou o processo e desenvolveu macros no Alteryx para cumprir as metas

ROI
Economizou milhões de dólares em custos com estoques de segurança em 325 localidades e, ao mesmo tempo, atendeu às demandas dos clientes

alteryx

FOCO PRINCIPAL:

Implementação de análises prescritivas

Determine o impacto causado pelas mudanças de mercado e pela instabilidade da oferta organizacional na reputação da empresa e no valor da marca.

Objetivos

- Determinar o impacto causado pelas mudanças no mercado e a volatilidade da oferta organizacional na reputação da empresa e no valor da marca
- Utilizar dados históricos em tempo real para aplicativos comerciais, recursos de machine learning, data science e modelagem preditiva

Desafios

- Tempo gasto para reunir e misturar dados de vários departamentos e elaborar análises sobre a reputação e valor da marca
- Falta de orçamento, equipe/especialização ou recursos para incorporar informações, data science, machine learning e modelagem preditiva em tempo real

Ações a serem tomadas

- Implementar a automação analítica no servidor para centralizar e governar informações e análises interdepartamentais
- Aprimorar a qualificação da equipe e reduzir o tempo para gerar insights com recursos de machine learning automatizados

Exemplo

- Bridgestone

BRIDGESTONE

META DA BRIDGESTONE
Criar previsões precisas e de longo prazo

PROBLEMAS E FATORES
Os dados usados para análise incluíam diversos tipos e múltiplas fontes

AÇÕES TOMADAS
Uso do Alteryx para combinar o histórico de vendas com o registro de carros do cliente, localizações e dados demográficos e criar uma previsão de demanda de 3 anos para cada grupo de lojas

ROI
Aumentou o volume médio de vendas por loja em US$3 milhões e reduziu custos de itens específicos com previsões mais precisas

alteryx

FOCO PRINCIPAL:

Aumento da visibilidade organizacional

Aumente a visibilidade das partes interessadas no desempenho do departamento (vendas, atendimento ao cliente etc.) da organização e avalie a resposta de cada um às mudanças de mercado e à volatilidade.

Objetivos

- Aumentar a visibilidade das partes interessadas no desempenho do departamento (vendas, atendimento ao cliente, etc.) da organização e avaliar a resposta de cada um às mudanças de mercado e à volatilidade
- Avaliar o desempenho do sortimento e os níveis de estoque, além de agilizar a gestão do inventário e a aquisição de matérias-primas

Desafios

- A criação de múltiplos relatórios exige processos demorados e complexos para o preparo e análise de dados, além da inclusão e compreensão de novos fatores impulsionados pelas oscilações da demanda
- Parceiros, fornecedores e revendedores terceirizados podem usar diversos tipos de dados e múltiplos sistemas para avaliar os níveis de estoque, materiais e sortimento

Ações a serem tomadas

- Capacitar cada departamento para automatizar processos de geração de relatórios e compartilhar resultados em um painel centralizado
- Identificar plataformas analíticas capazes de importar e automatizar facilmente o processamento e a análise de diversos tipos de dados e relatórios

Exemplo

- Coca-Cola

COCA-COLA

META DA COCA-COLA

Colaborar com um de seus maiores parceiros de varejo para atender às preocupações de estoque e, ao mesmo tempo, aumentar a categoria de bebidas com novas soluções para promoções, sortimento e lançamentos de produtos

PROBLEMAS E FATORES

Associados de varejistas escaneavam prateleiras para verificar o estoque várias vezes ao dia e entregavam esses dados aos fornecedores manualmente, prejudicando a disponibilidade do produto

AÇÕES TOMADAS

A Coca-Cola recorreu ao Alteryx para automatizar o processo e solucionar o abastecimento, ao mesmo tempo em que conseguiu proporcionar insights aos representantes de campo para orientar o foco de visitas às lojas sobre produtos de alto desempenho, novidades e promoções

ROI

Crescimento de 5% nas vendas e redução de 39% das rupturas de estoque

alteryx

FOCO PRINCIPAL:

Gestão de previsões e otimização de estoques

Obtenha e mantenha o estoque adequado de matérias-primas para atender a demanda.

Objetivos

- Obter e manter estoques adequados de matérias-primas para atender a demanda
- Avaliar a precisão da previsão com base em pedidos do varejo e remessas de compras

Desafios

- As oscilações de demanda são difíceis de prever e podem provocar falta ou excesso de estoque, resultando na frustração de clientes
- A criação de múltiplas previsões e o ajuste com novas informações requer atualizações contínuas e, quando aplicável, a execução de modelos preditivos

Ações a serem tomadas

- Aumentar o tempo de resposta para esclarecer questões relacionadas ao estoque e níveis de inventário
- Automatizar modelos de machine learning para alinhar os departamentos de demanda e oferta

Exemplo

- Ingersoll Rand

INGERSOLL RAND

META DA INGERSOLL RAND
Responder com rapidez às questões sobre níveis de estoques avaliados em US$ 60 milhões

PROBLEMAS E FATORES
Processos manuais impediam respostas pontuais e deixavam a oferta fora de sincronia com a demanda, além de impossibilitar o fornecimento dos produtos necessários

AÇÕES TOMADAS
A adoção do Alteryx para automatizar processos manuais na resolução de problemas de excesso e falta de pedidos.

ROI
Agora, é possível fazer um mapeamento do inventário completo em menos de três minutos, proporcionando aos líderes da Ingersoll Rand maior visibilidade sobre os fatores acionáveis envolvidos no planejamento do processo

alteryx

FOCO PRINCIPAL:

Redução de markdowns, falta de estoque e devoluções

Prepare-se para mudanças repentinas e impactos nos padrões de compra do cliente.

Objetivos

- Estar preparado para mudanças repentinas e impactos nos padrões de compra do cliente.
- Aumentar a frequência da análise de vendas para reduzir markdowns, falta de estoque e devoluções

Desafios

- Relatórios atrasados criam o desalinhamento entre os locais e a entrega de produtos
- Os atuais processos analíticos utilizam uma amostra reduzida da porcentagem de estoque para obter insights e, quando aplicável, a modelagem prescritiva para cada SKU

Ações a serem tomadas

- Aumentar a frequência da análise de vendas para entender as necessidades dos clientes em tempo real
- Expandir a capacidade analítica e automatizar processos essenciais para usar dados em 100% dos SKUs a fim de criar relatórios acurados sobre o inventário

Exemplo

- The Home Depot

THE HOME DEPOT

META DA THE HOME DEPOT
Reduzir remarcações, falta de estoque e devoluções enquanto aumenta a frequência da análise de vendas para 160.000 SKUs em 2.500 localidades

PROBLEMAS E FATORES
Processos existentes avaliavam métricas de apenas 5% do total de mercadorias a cada duas semanas

AÇÕES TOMADAS
A The Home Depot empregou o Alteryx para automatizar análises, atualizando métricas 10 vezes por dia para 100% dos SKUs

ROI
Registrou um aumento de 4% (US$ 3 bilhões) nas vendas de primeira linha, somou milhões aos lucros, e duplicou as margens por loja

alteryx

FOCO PRINCIPAL:

Identificação de equipamentos que exigem manutenção

Monitore e gerencie ocorrências de manutenção para melhorar a confiabilidade dos ativos e o agendamento de serviços e peças de máquinas.

Objetivos

- Monitorar e gerenciar ocorrências de manutenção para melhorar a confiabilidade dos ativos e o agendamento de serviços e peças de máquinas
- Mensurar o impacto do funcionamento das máquinas nas vendas, no atendimento e satisfação do cliente, serviços e qualidade do produto

Desafios

- Processos analíticos manuais complexos e dispersos em múltiplas instalações, cada uma com relatórios individualizados e saídas distribuídas
- Incapacidade de modelos de manutenção preditiva devido à falta de recursos para profissionais experientes e/ou processos inadequados de geração de relatórios que dificultam a análise prescritiva
- Tempo de inatividade das máquinas resulta em atrasos dispendiosos na produção

Ações a serem tomadas

- Automatizar processos de geração de relatórios em várias instalações para melhorar a confiabilidade dos ativos e a satisfação do cliente
- Adicionar ou aumentar processos padronizados de modelos prescritivos através de relatórios e análises com mais rapidez para ampliar a precisão das previsões

Exemplo

- Cargill

CARGILL

META DA CARGILL

Identificar equipamentos que exigem manutenção nas instalações de forma consistente

PROBLEMAS E FATORES

Os gerentes responsáveis pela manutenção da produção de sal dependiam de um processo analítico complexo e desestruturado para a manutenção das máquinas, onde cada instalação individual coletava, reportava e compartilhava resultados manualmente – fatores que contribuíam para o baixo desempenho do modelo de manutenção preditiva

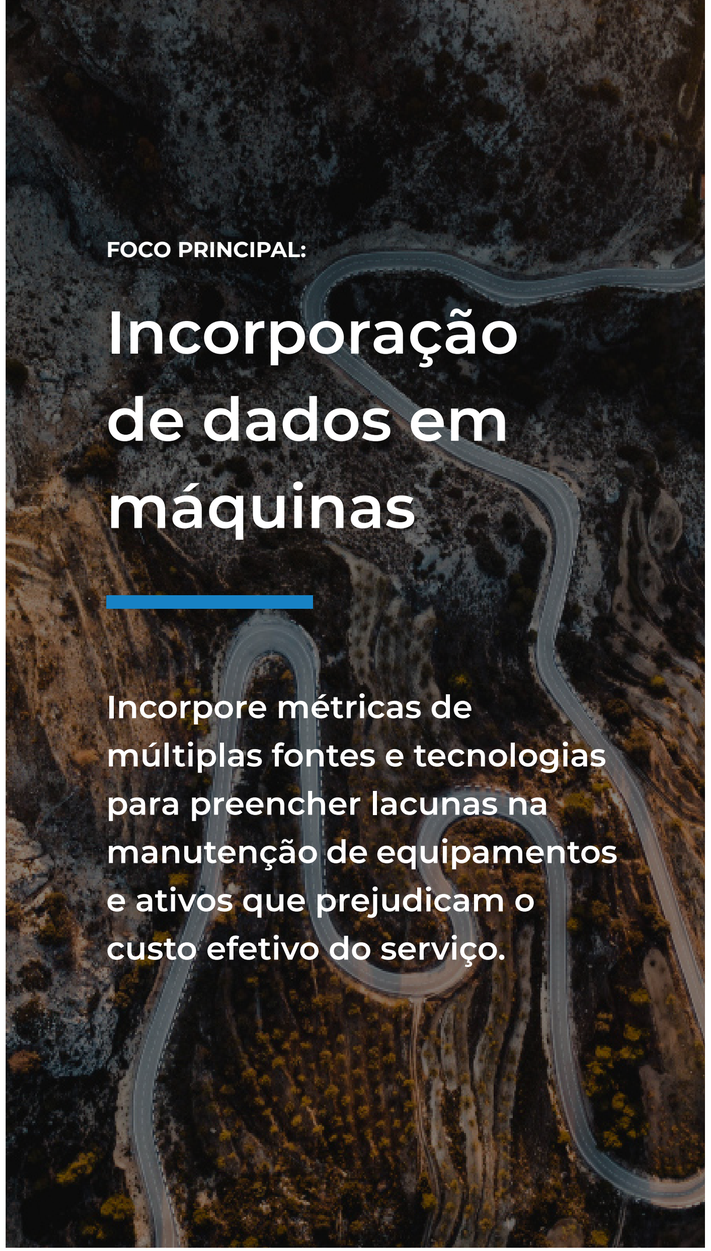
AÇÕES TOMADAS

A Cargill utilizou o Alteryx para automatizar o processo completo de geração de relatórios

ROI

Reduziu em 75% o tempo de previsão das necessidades de manutenção, abordou questões relacionadas ao período de inatividade de forma proativa, evitou atrasos na produção e perda de vendas, melhorou a confiabilidade de ativos, e programou e priorizou os trabalhos com mais eficiência, permitindo que a equipe responsável pela gestão da manutenção pudesse concentrar esforços em ações preventivas

alteryx



FOCO PRINCIPAL:

Incorporação de dados em máquinas

Incorpore métricas de múltiplas fontes e tecnologias para preencher lacunas na manutenção de equipamentos e ativos que prejudicam o custo efetivo do serviço.

Objetivos

- Incorporar métricas de múltiplas fontes e tecnologias para preencher lacunas na manutenção de equipamentos e ativos que prejudicam o custo efetivo do serviço
- Criar uma abordagem técnica e analítica simplificada para processos de manutenção de equipamentos e ativos

Desafios

- Processo manual de geração de relatórios com grandes volumes de dados de sensores, equipamentos e inspeções
- Sistemas de armazenamento de dados distintos e diversos tipos de dados, incluindo possíveis documentos manuscritos e escaneados

Ações a serem tomadas

- Aumentar a capacidade de importar dados de múltiplas fontes, formatos e tamanhos, além de converter imagens e textos em arquivos digitais
- Analisar os dados e aplicar os resultados para aprimorar falhas no funcionamento e manutenção dos equipamentos, a fim de obter um custo efetivo e um serviço que, em última instância, beneficie os clientes

Exemplo

- Bendix

BENDIX

META DA BENDIX
Compreender melhor o grande volume de dados visuais da Bendix capturados de veículos comerciais equipados com o sistema SafetyDirect

PROBLEMAS E FATORES
Clientes com esse sistema eram obrigados a rever o vídeo de qualquer evento ocorrido após o acidente e fazer um rótulo manual sobre o índice de gravidade

AÇÕES TOMADAS
A Bendix automatizou o processo e compartilhou fluxos de trabalho internamente a fim de classificar ocorrências com base em modelos analíticos de treinamento para fornecer insights imediatos aos responsáveis pelas frotas de veículos comerciais e melhorar a segurança e o desempenho dos motoristas e programas de manutenção preventiva

ROI
Reduziu o tempo de processo pela metade e integrou o Python para benefícios adicionais – agora qualquer membro da equipe, independentemente da experiência ou habilidade técnica, pode impulsionar o desenvolvimento de projetos analíticos

alteryx

Saiba mais em nossa série de webinars:

Acelere processos de supply chain centrados no cliente

SAIBA MAIS