



CUSTOMER STORY

Granarolo

Mejora de la planificación de las promociones con Machine Learning

Retos

Granarolo necesitaba una gestión de inventario optimizada y una visibilidad completa de su demanda, su red de distribución y su producción, en un entorno caracterizado por productos con una vida útil corta y por fuertes presiones promocionales.

Industria

- Consumer Goods

Solución

- Demand Forecasting & Planning
- Planificación de las promociones
- Optimización de inventario
- Replenishment

Beneficios

- Mejora del Forecast en 5 puntos.
- Reducción de los niveles de inventario en más del 50%.
- Reducción de los tiempos de envío en un 50%, reduciendo a la vez la obsolescencia.

Proyecto y Objetivos

El mercado de productos lácteos se caracteriza por productos con una corta vida útil y con una fuerte presión promocional. Granarolo gestiona miles de promociones al año y debe calcular las previsiones de venta de más de 34.000 combinaciones de artículo-promoción, provocando picos en la demanda de hasta 30 veces el valor del baseline. En este contexto, se requiere una gestión optimizada del inventario y la capacidad de proporcionar tiempos de respuesta inmediatos.

Granarolo había crecido en los últimos años, principalmente a través de adquisiciones, lo que resultó en un aumento significativo en el número de referencias a administrar. Cada producto tenía una configuración logística distinta, que requería que Granarolo reorganizara su red y sus procesos logísticos. Al principio, la organización optó por centralizar paulatinamente y racionalizar las instalaciones y operaciones, incluidos los medios de transporte, previamente operados de forma autónoma a nivel local.

Sin embargo, la ventaja competitiva de Granarolo reside en el control total de su cadena de suministro y de su red de producción, el compromiso con la calidad en la fabricación y la capacidad de innovación en los procesos. La complejidad de su escenario y el elevado número de referencias a gestionar (más de 1.200, de las cuales unas 200 son leche) hizo necesaria una revisión completa de los procesos de logística para lograr visibilidad de la demanda, la distribución y la producción. La empresa decidió instaurar un proceso de planificación de la demanda innovador y muy fiable, lo que aumentaría la vida útil de los productos en el punto de venta y reduciría los costes de transporte derivados de entregas urgentes.

Día a Día

La red de distribución de Granarolo cuenta 8 plantas de producción, 6 plataformas logísticas, 35 puntos de tránsito, una gran flota de vehículos frigoríficos y da servicio a cerca 750 áreas donde Granarolo sirve las ventas diarias. Además, disponen de una red de 100 distribuidores mayoristas que cubren otros mercados locales. El proceso de planificación de la demanda incluye la recopilación de información de estas operaciones sobre el terreno, incluyendo promociones, surtidos y estacionalidad para definir un plan de demanda, que se traduzca de forma dinámica en un plan de producción y distribución.

Granarolo gestiona este proceso con la solución SO99+ de ToolsGroup, que es capaz de crear un plan de demanda altamente fiable para los productos perecederos. También identifica a tiempo las posibles desviaciones del plan, y optimiza el inventario con el fin de maximizar los niveles de servicio al cliente, cumpliendo con todas las limitaciones logísticas.

Para gestionar las promociones de alta presión y estimar correctamente la demanda máxima, Granarolo implantó el innovador Trade Promotion Forecasting (TPF), que utiliza Machine Learning para traducir los datos históricos en estimaciones fiables para las futuras promociones. Sobre la base de las últimas promociones, TPF genera automáticamente propuestas coherentes con picos promocionales. El sistema propone los niveles de stock de seguridad que tiene en cuenta la precisión de las previsiones (forecast accuracy) de cada clase de producto y la frecuencia de reposición en la tienda, con el objetivo de que Granarolo pueda mantener altos niveles de servicio en un entorno con una demanda muy inestable.

Resultados y Beneficios

Granarolo ha alcanzado una fiabilidad de la previsión de entre el 80% y el 85% de promedio, con unos máximos de alrededor del 95% para Leche Fresca y Cremas y un 88% para Yogur y Postres. Los niveles de inventario se redujeron en más del 50%, reduciendo el capital y el plazo de entrega a la mitad. Al reducir el tiempo de entrega en un 50%, Granarolo también aumentó significativamente la frescura del producto y minimizó la obsolescencia. Además, Granarolo ha aumentado los niveles de servicio al cliente, ha aumentado las ventas y ha reducido los costes de transporte.

Por último, el software de ToolsGroup ahora se utiliza para la planificación y optimización del inventario a nivel estratégico, táctico y operativo.

Granarolo es una empresa de rápido crecimiento en un sector que normalmente no ve grandes expansiones. Dado que este crecimiento se debe en parte a las adquisiciones y la expansión geográfica, que a su vez generan cambios frecuentes en la estructura de la red de distribución, SO99+ ha demostrado ser una herramienta fundamental para apoyar la toma de decisiones en los niveles estratégico, táctico y operativo partiendo de los mismos datos de base.

+ Sobre ToolsGroup

Visita nuestra web toolsgroup.com para obtener más información sobre cómo ayudamos a marcas líderes de todo el mundo a mejorar su planificación de la supply chain

© 2019 ToolsGroup. All rights reserved.