

▶ Roberta Monari



More – Riordino Automatico

La soluzione di Di.Tech per il riordino automatico
da punto vendita ◀



La disponibilità di prodotto a scaffale è una delle variabili influenti sul livello di servizio offerto al consumatore

Essa è funzione di molte variabili organizzative, logistiche e commerciali

Un ruolo chiave lo gioca la capacità del punto vendita di effettuare buoni ordini di rifornimento





La componente More - Riordino Automatico (R.A.) è stata realizzata per garantire efficienza ed efficacia nella determinazione dei livelli di riordino dei prodotti

R.A. è un sistema di riordino centralizzato che può generare:

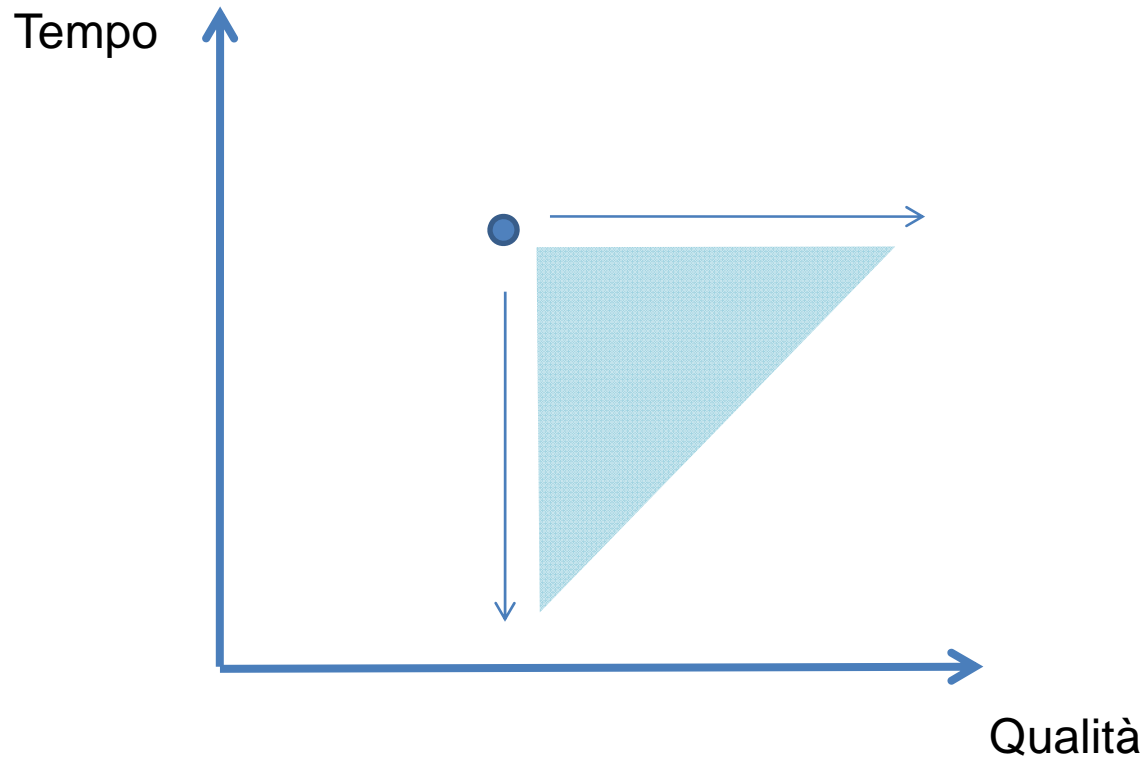
- una proposta d'ordine, integrata da elementi informativi per effettuare un controllo prima della conferma
- un ordine, automaticamente inviato al Cedi e consultabile dal punto di vendita



R.A. non solo aumenta il livello di servizio al consumatore, ma fornisce al punto vendita anche un vantaggio di tipo operativo:

sgravare il personale di punto vendita da una attività onerosa e non sempre soddisfacente in termini qualitativi





Come raggiungere questo risultato?



Trovando l'algoritmo giusto per la vostra organizzazione!

I diversi approcci dei clienti con i quali abbiamo lavorato hanno dimostrato come la stessa logica di riordino non è applicabile ad ogni realtà ...

L'obiettivo di Di.tech è individuare, nella fase iniziale del progetto, la combinazione di algoritmi e di variabili che più si adatta alla realtà del cliente





I criteri di scelta degli algoritmi sono solitamente in relazione con:

- Merceologia da riordinare
- Vincoli operativi ed organizzativi del pdv

La scelta è differenziabile per:

- punto di vendita
- 4 livelli merceologici





Oggi abbiamo a disposizione tre differenti famiglie di algoritmi di riordino, nati in momenti diversi, per soddisfare esigenze diverse:

- Riordino su giacenza
- Riordino su fabbisogno
- Riordino su rimpiazzo





Gli algoritmi di ordine su giacenza ordinano in base alla previsione di vendita ed alla giacenza attuale

Il “limite” di questi algoritmi è l’elevata manutenzione richiesta agli operatori per tenere tempestivamente aggiornato il dato di giacenza sul proprio back-office

Questi algoritmi possono essere utilizzati per merceologie di cui si intende tenere costantemente aggiornata la giacenza



Gli algoritmi di ordine su fabbisogno ordinano il base al fabbisogno ed alla previsione di vendita

Il fabbisogno indica la quantità di prodotto necessaria per raggiungere la disponibilità ottimale di prodotto a scaffale

Il fabbisogno è automaticamente aggiornato dai movimenti di carico, vendita, gestione interna (resi, rotture...) e può essere corretto dall'operatore direttamente in corsia, utilizzando un terminale wireless



Caratteristiche dei pdv che adottano un algoritmo di riordino su fabbisogno:

- Frequenza di riordino elevata
- Ridotto lead-time tra ordine e allestimento





Gli algoritmi di ordine su rimpiazzo ordinano ciò che si prevede di vendere e rimpiazzano il venduto

La manutenzione è ridotta e da eseguire in qualsiasi momento della giornata

Caratteristiche dei pdv che adottano un algoritmo di riordino su rimpiazzo:

- Frequenza di riordino non giornaliera
- Ampio lead-time tra ordine e allestimento



La scelta dell'algoritmo è il punto di partenza, a cui deve seguire la parametrizzazione di importanti variabili.

Ogni realtà ha un modo diverso di gestione degli eventi eccezionali e dei fattori di disturbo:

- Novità in assortimento
- Rotture di stock
- Sostituzioni articolo
- Promozioni in corso
- Promozioni future e passate
- ...





Elemento di calcolo fondamentale e comune a tutti gli algoritmi è la previsione delle vendite future

L'algoritmo di previsione delle vendite applica criteri di:

- Stagionalità infrasettimanale
- Stagionalità periodica

La base dati del calcolo è data dal venduto delle ultime n settimane, “corrette” in caso di eventi che creano perturbazioni:

- Chiusura straordinaria del negozio
- Rottura di stock dell'articolo
- Promozioni in corso





Il passaggio conclusivo dell'elaborazione dell'articolo è la normalizzazione delle quantità:

- Arrotondamento dei pezzi da ordinare in imballi o in pallet
- Controllo delle regole di normalizzazione dell'articolo secondo la sua vendibilità (classe ABC di vendita del negozio)
- Rispetto dei vincoli di saturazione del mezzo di trasporto





Abbiamo finora parlato dei possibili vantaggi dati dall'introduzione di un sistema di riordino automatico.

Riusciamo a quantificarli?





Alcune voci che possono essere considerate per valutare il vantaggio economico, secondo gli studi di mercato:

RITORNO ECONOMICO DERIVANTE DALLA RIDUZIONE DEGLI OOS (OUT OF STOCK)	
perdita % di fatturato generata dall'out of stock, secondo la modalità di riordino tradizionale	4%
riduzione della perdita % di fatturato generata dall'out of stock, con l'utilizzo del riordino automatico	50%
RITORNO ECONOMICO DERIVANTE DAI RECUPERI SULLA SHELF LIFE (VITA DEL PRODOTTO)	
quota % di fatturato recuperata grazie al minor costo del venduto per scarti	0,60%
RITORNO ECONOMICO DERIVANTE DALL'AUMENTO DELLA PRODUTTIVITA' DEGLI ADDETTI	
riduzione % del tempo dedicato al riordino, in caso di proposta d'ordine	50%
riduzione % del tempo dedicato al riordino, in caso di ordine automatico	90%
ALTRI RITORNI*	



Per valutare il vantaggio del singolo punto vendita, assumiamo, a titolo di esempio, un punto vendita con le seguenti caratteristiche:

FATTURATO ANNUALE DEL PUNTO VENDITA (PER ACQUISTATO DA CEDI)	2.000.000
NUMERO GIORNI LAVORATIVI	312
TEMPO DEDICATO AL RIORDINO DELL'ACQUISTATO DA CEDI (min/gg)	90
COSTO ORARIO DEL LAVORO DELL'ADDETTO DEL PDV (€/ora)	25

Da cui ne deriva:

Tempo annuo impiegato nel riordino	468 h
Costo del lavoro annuo per riordino	11.700 €
Incidenza del costo del lavoro su fatturato	0,58 %



Il suo vantaggio risulterebbe il seguente:

RITORNO ECONOMICO DERIVANTE DALLA RIDUZIONE DEGLI OOS (OUT OF STOCK)	40.000
RITORNO ECONOMICO DERIVANTE DAI RECUPERI SULLA SHELF LIFE (VITA DEL PRODOTTO)	12.000
RITORNO ECONOMICO DERIVANTE DALL'AUMENTO DELLA PRODUTTIVITA' DEGLI ADDETTI (PROPOSTA D'ORDINE)	5.850
RITORNO ECONOMICO DERIVANTE DALL'AUMENTO DELLA PRODUTTIVITA' DEGLI ADDETTI (RIORDINO AUTOMATICO)	10.530
TOTALE (in caso di proposta d'ordine)	57.850
TOTALE (in caso di ordine automatico)	62.530



I vantaggi operativi, dal punto vendita, si estendono anche alla logistica:

- Ricevimento anticipato dell'ordine
- Razionalizzazione dei tempi di preparazione della merce
- Determinazione anticipata dei volumi attesi
- Pianificazione anticipata del trasporto





Il riordino automatico è oggi finalizzato agli articoli serviti da Ce.Di e non in promozione.

Queste frontiere posso essere superate?

- Gli articoli in rifatturazione
- Gli articoli in promozione





L'operatore del punto vendita è oggi costretto ad eseguire ordini diversi per il Ce.Di e per ogni fornitore, eppure il fine è sempre lo stesso: ottimizzare la quantità di prodotto a scaffale.

L'obiettivo a cui tendere è la creazione di un unico carrello contenente l'ordine di tutti i prodotti presenti a scaffale, secondo le agende di consegna dei vari fornitori.

La conferma del carrello genererà un ordine per ogni fornitore.



La base di un riordino di prodotti in promozione, così come di merce standard, è la previsione delle vendite future.

Il tema su stiamo lavorando è la modalità di previsione delle vendite della promozione futura, integrata da un indice della sua attendibilità.

A breve i primi risultati del cantiere pilota





La parola a chi lo usa

