

Cadena de suministro de IBM

IBM Inventory Visibility

Véala. Véndala. Adminístrela de forma más rentable.
Tenemos la visibilidad del inventario para eso.

Altas expectativas

Es difícil ofrecer experiencias omnicanal excepcionales a los clientes. De hecho, son tan difíciles de realizar que 4 de 5 directores ejecutivos dicen que no pueden hacerlo de forma rentable.¹ Y son imposibles de llevar a cabo sin una visibilidad precisa de la situación de su inventario global en cualquier momento determinado.

Más del 50 % de los comercios minoristas dijeron que “la visibilidad del inventario en todos los canales” era la capacidad omnicanal más importante.² Ya sea que el inventario se encuentre en un depósito, un centro de distribución, una vidriera física o un camión en algún lugar, usted no puede hacer promesas de cumplimiento a sus clientes sin una descripción precisa del inventario.

A medida que los consumidores reajustan sus expectativas de cumplimiento a ser rápido y gratuito, y la compra de viajes, independientemente del canal, se ve influenciada en gran medida por las interacciones digitales, los comercios minoristas y las compañías con transacciones entre empresas (B2B) adaptan sus operaciones para apoyar las nuevas iniciativas a fin de cumplir con esas expectativas. Estos requisitos ejercen una presión considerable en el cumplimiento y en los líderes de inventario que tienen un vista limitada de su inventario pero intentan superar las expectativas del cliente de forma rentable.

Los problemas

Sin embargo, hay muchos problemas que interfieren para que pueda brindarle a sus clientes de compañías con transacciones de empresas a consumidores (B2C) y entre empresas (B2B) las experiencias que esperan, y mucho menos las que superan sus expectativas.

¿Tiene silos de inventario o varios sistemas de registro de inventario? Algunas compañías tienen un inventario segmentado por canales de venta para clientes o tipos de clientes específicos, mientras que otros tienen varios sistemas de inventario debido a las adquisiciones a lo largo de los años. Esto significa que, en ocasiones, usted tiene un inventario que satisface las necesidades y los tiempos de su cliente, pero no puede verlo y pierde la venta. Lo que debería ser una vista global de todo el inventario de disponibilidad asegurada es, en cambio, solo una vista mínima de un subconjunto de este.



Otro problema son los registros de inventario imprecisos. Esto se puede producir por un procesamiento de lote o una latencia del sistema debido a acciones de inventario superiores a las previstas, como búsquedas en Internet y en centros de atención al cliente, con artículos reservados para un carrito de compras y pedidos efectuados. Sin embargo, si tiene de información de inventario imprecisa, corre el riesgo de:

- hacer falsas promesas sobre un inventario que usted no tiene,
- perder ventas que podría haber hecho con un inventario de reabastecimiento que aún no se ha actualizado,
- tener cargos imprevistos de envío acelerado debido a que el inventario no está donde usted creía,
- no poder ampliar sus canales de venta debido a que no puede cumplir con los acuerdos de nivel de servicio (SLA) del mercado con respecto a la precisión del inventario y al cumplimiento de las fechas prometidas a su cliente.

El último problema que ven muchas compañías es equilibrar las existencias de seguridad. Sin suficientes existencias de seguridad, usted puede perder ventas y decepcionar a sus clientes y, posiblemente, perderlos para siempre. Demasiadas existencias de seguridad significa grandes descuentos y pérdida de márgenes al final de la temporada o cuando el inventario es antiguo u obsoleto. Equilibrar las existencias de seguridad es aún más difícil si usted tiene silos o un inventario segmentado debido a que no puede compartir las existencias de seguridad en toda su organización para mantener bajos sus costos de traslado del inventario.

¿Cómo puede ayudar IBM?

IBM® Inventory Visibility trabaja con sus sistemas existentes para proporcionar una vista única, expansible y en tiempo real del inventario y de la demanda para que pueda expandir las ventas, proteger los márgenes y aumentar la satisfacción del cliente. Es una solución de software como servicio (SaaS) basada en la nube que procesa rápidamente un suministro muy alto del inventario y la actividad de actualización de la demanda, y presenta una descripción precisa de la disponibilidad en tiempo real en los canales prometidos.

Diga “sí” con más frecuencia a los clientes

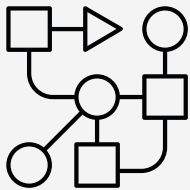
Vea todo su inventario disponible en sistemas y silos disímiles

Obtenga vistas precisas y expansibles del inventario

Conozca la demanda de los períodos de máxima actividad y evite las falsas promesas, la pérdida de ventas o incurrir en cargos imprevistos

Maximice el retorno de la inversión (ROI) del inventario

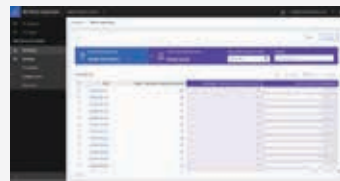
Reduzca las existencias de seguridad y los costos de traslado, y aumente las rotaciones del inventario



Panel del inventario

Diga “sí” con más frecuencia a sus clientes

Desglose esos silos de inventario y sistemas disímiles para poder ampliar esa vista mínima y ver todo su inventario de disponibilidad asegurada. IBM Inventory Visibility le brinda un núcleo del inventario con una vista única y un panel que usted puede personalizar para los requisitos de su trabajo, a fin de poder ver y administrar todo su inventario. También puede expandir las ofertas a sus clientes con un “pasillo interminable” al integrar a la perfección su inventario con sus proveedores y permitir el envío directo.



Mover inventario

Obtenga vistas precisas y expansibles del inventario

No se sobrecargue de trabajo en las temporadas pico: satisfaga la demanda de los períodos de máxima actividad con nuestra solución de SaaS, que tiene una precisión de último minuto. Esta vista tan precisa del inventario le ayudará a evitar las falsas promesas, la pérdida de ventas o incurrir en cargos imprevistos de envío acelerado. Nuestro sistema utiliza accesos a Akamai y bases de datos de Cassandra que ofrecen vistas del inventario en la tienda y en el depósito con la velocidad y precisión que usted necesita para brindar mejores experiencias de cumplimiento a los clientes. Además, nuestra solución no requiere asistencia de TI para aumentar o reducir su demanda a medida que cambie con el tiempo, lo cual libera a esos recursos de TI para que se enfoquen en brindar mejores experiencias a sus clientes.



Ajuste de existencias de seguridad

Maximice el ROI del inventario

Si tiene una vista única y precisa de todo su inventario, puede reducir las existencias de seguridad y los costos de traslado entre compañías y compartir las existencias de seguridad en su organización, de modo que no sea necesario tener muchas reservas inconexas en cada silo o canal. Haga un seguimiento de la demanda del inventario para que pueda personalizar las existencias de seguridad por ubicación y unidad de almacenaje (SKU), y obtenga información de todos los canales para equilibrar mejor el inventario después de que finalice la planificación e implementación. ¿Y la mejor parte? Está diseñado para integrarse a la perfección a su comercio existente, gestión de pedidos o sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP), así como a nuevos canales de ventas, para que usted no deba tomar una iniciativa de TI larga o costosa para comenzar a superar los objetivos comerciales y ofrecer experiencias de cumplimiento más satisfactorias a cada cliente.

The screenshot displays the IBM Watson Supply Chain Inventory Visibility interface. The left sidebar contains navigation options: My products, Top pages, OMS Inventory Visibility, Inventory (selected), Settings, Thresholds, Configurations, and User roles. The main content area shows the product details for SKU 123410-02-01, 'Reese Motor Jacket', available in 4 nodes. Key metrics include: Total units: 2,637, Available to sell: 3,000, Open POs: 28, Available nodes: 104, Days of supply: 13, and Markdown days left: 89. Fulfillment options are listed as Ship from store, Pickup from store, and Delivery. A table below shows inventory availability across 4 nodes:

Node	Available to sell from future inventory	Available to sell from on hand	Safety stock for pickup from store	Safety stock for ship from store	Days of supply
001 - Boston Downtown	20	40	0	0	10
002 - Boston South	20	40	0	0	10
143 - West Dylan	20	40	0	0	10
145 - Toronto Downtown	20	40	0	0	10

Inventario por SKU

Resumen

Las expectativas del cliente para las compañías B2C se ven impulsadas cada vez más por varios jugadores puramente digitales y estas expectativas también se extienden a las compañías B2B. Para tener éxito en este mundo omnicanal, las compañías deben poder darle a los clientes exactamente lo que quieren, donde y cuando lo quieran. La única manera cumplir esa promesa es con una vista única y precisa de todo su inventario.

Para los líderes de cumplimiento, IBM Inventory Visibility ofrece una vista única, expansible y en tiempo real del inventario para expandir las ventas, proteger los márgenes y aumentar la satisfacción del cliente.

Para obtener más información sobre IBM Inventory Visibility para su inventario y necesidades de aprovisionamiento, comuníquese con su representante de IBM o IBM Business Partner®, o visite www.ibm.com/products/inventory-visibility.

Notas a pie de página



1. PriceWaterhouseCoopers. “Encuesta anual de directores ejecutivos de comercios minoristas y artículos de consumo”.
<https://www.pwc.com/gx/en/ceo-survey/2018/deep-dives/pwc-ceo-survey-consumer-markets.pdf>.
2. EKN Research. “Rentabilidad del cliente omnicanal”
<https://risnews.com/ekn-step-step-approach-improving-omni-channel-customer-profitability>.

© Copyright IBM Corporation 2019

IBM Corporation
New Orchard Road
Armonk, NY 10504
Producido en los
Estados Unidos de América
2019

IBM, el logotipo de IBM, ibm.com, IBM Business Partner y Watson son marcas comerciales de International Business Machines Corp., registradas en diversas jurisdicciones a nivel mundial. Otros nombres de productos y servicios podrían ser marcas comerciales de IBM o de otras compañías. Hay una lista actualizada de las marcas comerciales de IBM disponible en Internet en “Copyright and trademark information” en www.ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Este documento está vigente desde la fecha de publicación inicial y puede ser modificado por IBM en cualquier momento. No todas las ofertas están disponibles en todos los países en los que opera IBM.

Todos los ejemplos de clientes que se citaron o describieron se presentan a modo de ejemplo sobre el modo en que algunos clientes utilizaron los productos de IBM y los resultados que pueden haber logrado. Los costos ambientales y las características de desempeño reales variarán según las configuraciones y condiciones de los clientes individuales. Comuníquese con IBM para ver lo que podemos hacer por usted.

LA INFORMACIÓN DE ESTE DOCUMENTO SE PROPORCIONA “TAL CUAL”, SIN GARANTÍAS DE NINGÚN TIPO, YA SEAN EXPRESAS O IMPLÍCITAS, INCLUIDA CUALQUIER GARANTÍA DE COMERCIALIZACIÓN O DE IDONEIDAD PARA UN PROPÓSITO ESPECÍFICO Y CUALQUIER GARANTÍA O CONDICIÓN DE NO VIOLACIÓN. Los productos de IBM están garantizados según los términos y condiciones de los acuerdos bajo los cuales se brindan. El cliente es responsable de garantizar el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables. IBM no proporciona asesoramiento legal ni declara o garantiza que sus servicios o productos asegurarán que el cliente cumpla con cualquier ley o regulación.