SAP BusinessObjects™

Resumen de la solución SAP
Aplicaciones de análisis
de SAP BusinessObjects

SAP BusinessObjects On-Shelf
Availability Analysis

COMPRENDA LA DEMANDA DE PRODUCTOS DE CONSUMO

MEJORE EL CONOCIMIENTO Y LOS ANÁLISIS SOBRE LA DISPONIBILIDAD EN LAS GÓNDOLAS

Mantener las góndolas de los minoristas llenas y mejorar la precisión de las proyecciones es esencial para alcanzar el éxito. Con la aplicación SAP® BusinessObjects™ On-Shelf Availability Analysis usted puede analizar situaciones actuales de falta de inventario (y evitar que le suceda en el futuro) utilizando un tablero de control intuitivo y basado en roles.

Al no contar con una visión completa de la extensa cadena de suministros ni de las operaciones de la tienda minorista, a los fabricantes de productos de consumo se les dificulta garantizar la disponibilidad en góndolas y reducir el inventario en el canal. Esta falta de visibilidad también dificulta las mejoras en la precisión de las proyecciones de la demanda, además de la eficacia de las promociones y la introducción de nuevos productos. Por todo esto, los fabricantes de productos de consumo pierden oportunidades de ventas, deben operar con márgenes más reducidos y corren el riesgo de perder la fidelidad de consumidores y minoristas.

La aplicación SAP® BusinessObjects™ On-Shelf Availability Analysis proporciona análisis avanzados y una funcionalidad de alertas basadas en excepciones que permiten a las líneas de negocio clave efectuar análisis de disponibilidad en las góndolas y resolver esos problemas. Esta solución extensible aprovecha el portafolio de SAP BusinessObjects para proveer una aplicación de análisis completamente integrados, visualizaciones detalladas y un avanzado modelo de datos que puede extraer información de cualquier fuente. Al igual que todas las soluciones SAP, la aplicación está diseñada y construida para dar soporte a las mejores prácticas del sector.

SAP BusinessObjects On-Shelf Availability Analysis incluye un tablero de control intuitivo que acumula datos del punto de venta minorista, información interna acerca de los envíos, niveles de inventario internos y minoristas e información sobre promociones comerciales, ofreciendo un panorama holístico. Los analistas de ventas y el personal de operaciones pueden ampliar los análisis gracias a soluciones de Business Intelligence (BI) tales como SAP BusinessObjects Web Intelligence® o SAP BusinessObjects Explorer. Estas soluciones facilitan el acceso a datos más detallados que exponen las causas de raíz de los problemas de desempeño, sin necesidad de contar con aptitudes o conocimientos de búsqueda para los datos subyacentes. Al proporcionar vistas de los datos tanto a nivel granular como general, SAP BusinessObjects On-Shelf Availability Analysis permite a los fabricantes de productos de consumo anticipar y evitar situaciones de desabastecimiento con sus clientes minoristas.

Obtenga conocimiento de nivel ejecutivo

El tablero de control brinda a los altos ejecutivos de ventas y de gestión de marcas una perspectiva de nivel empresarial sobre el impacto que las situaciones de falta de stock causan en el negocio de los clientes minoristas. Gracias a esto, los ejecutivos pueden tener una visión exacta del desempeño general e identificar las áreas problemáticas a las que deben prestar más atención.

Gracias a esta visión completa de los indicadores de desempeño claves en las situaciones de desabastecimiento, usted puede ver los factores subyacentes para comprender por qué se desvió de las metas de cumplimiento planificadas, o determinar qué factores pueden llevar a resultados que no sean óptimos. Puede ver el impacto de los factores influyentes (tales como la precisión de las proyecciones, las entregas puntuales y las tasas de reposición) y con qué

SAP BusinessObjects On-Shelf Availability Analysis ofrece visualizaciones dinámicas y análisis avanzados para alertar de forma proactiva sobre potenciales situaciones de desabastecimiento.

eficacia está distribuyendo los productos. Los ejecutivos obtienen una visión de las tendencias emergentes tales como ventas perdidas en un territorio de altos ingresos y altos márgenes, o una relación desfavorable entre ventas totales y ventas perdidas. El acceso a la información por región, por categoría, por segmento y de los clientes posibilita analizar más profundamente los problemas potenciales.

Este es un ejemplo de cómo se utiliza la aplicación: una revisión de un ejecutivo revela que, si bien las ventas y los márgenes generales parecen están un poco retrasados con respecto al plan, las ventas perdidas parecen estar creciendo rápidamente. El ejecutivo examina los factores influyentes y ve que el aumento de promociones comerciales fue más alto de lo previsto, mientras que las tasas de reposición y los porcentajes de distribución son más bajos. Una revisión más profunda muestra que la falta de stock parece ser más grave en una categoría de altos márgenes en la región sur. Además, el ejecutivo nota que el problema es más serio en un determinado segmento comercial, con altos aumentos en el desabastecimiento de algunos clientes clave.

Detecte los problemas y sus causas

Una vez que sus ejecutivos hayan identificado un problema que requiere más análisis, su gerente de marcas, de categoría o de cuentas puede acceder a un reporte de causa de raíz a través del tablero de control. Allí, el empleado verá tendencias generales y podrá desglosarlas para obtener más información e identificar problemas asociados a faltantes de producto. Las funciones de búsqueda y navegación le permiten desagregar aún más los datos para comprender los factores causales a nivel regional, de categoría o cuenta. Esto ayuda a comprender si un problema radica en el proveedor, el fabricante o el cliente minorista.

Asimismo, usted puede identificar problemas (tales como pedidos o inventarios que excedan las proyecciones) para evitar situaciones de desabastecimiento en el futuro. Un enlace incorporado desde el tablero de control hacia soluciones SAP BusinessObjects Explorer tales como SAP BusinessObjects Explorer le permite indagar más profundamente, a un nivel granular para el análisis, incluyendo el detalle por SKU, tienda o día. Este acceso a SAP BusinessObjects Explorer permite que los analistas profundicen tanto como deseen después de descubrir los problemas mediante el tablero de control. También facilita la búsqueda de toda la información relevante que necesitan para tomar decisiones.

Continuemos con el ejemplo de la visualización del ejecutivo en el tablero de control. El ejecutivo pasa el problema al analista de ventas, por ejemplo. A partir del tablero de control, este último investiga la categoría en cuestión y ve que los faltantes parecen ser más altos en un cierto grupo de productos donde las ventas están excediendo lo planificado. El analista también nota que ciertos días la tasa de ventas es baja en cierto centro de distribución minorista y que esos envíos están retrasando los pedidos. Cuando el analista selecciona la cuenta A, nota que las fuertes ventas parece provocar escasez en el suministro de productos, lo que ocasiona una mayor cantidad de ventas perdidas. Luego sigue el enlace a SAP BusinessObjects Explorer para analizar mejor las tiendas y productos específicos dentro de la cuenta A y aísla las áreas que requieren la atención del equipo de cuentas.

SAP BusinessObjects On-Shelf Availability Analysis ofrece visualizaciones dinámicas y análisis avanzados para alertar de forma proactiva sobre potenciales situaciones de falta de inventario.

Brinde a sus empleados las herramientas para resolver problemas

La visualización de eventos desde el tablero de control (ver Figura) ofrece información sobre las situaciones de desabastecimiento actuales e inminentes. También ayuda a su organización a determinar qué acción tomar (como revisar o cambiar la ruta de un pedido) para remediar o evitar esas situaciones. Esta vista ofrece alertas casi en tiempo real (tanto directamente en el tablero de control como por e-mail) para que los gerentes de marcas y categorías estén al tanto de las cuestiones relacionadas con la falta de stock y puedan tomar medidas al respecto. Un enfoque basado en fórmulas destaca las categorías y productos considerados "en riesgo" y ofrece detalles adicionales de cuentas y promociones para que sus analistas puedan determinar las acciones correctas.

Figura: visión del evento en el tablero de control que permite el análisis de la disponibilidad en las góndolas

La solución contiene muchas funciones que le permiten evaluar los motivos de las situaciones de faltantes. Pulsando el botón Analizar del tablero de control, se pueden ver tendencias, cómo fluctúa la demanda, comprender el historial de desabastecimiento y cómo se están desempeñando los centros de distribución, por ejemplo. También se puede ver detalles de tiendas y SKU y los niveles de inventario y promociones de los centros de distribución. Incluso puede ingresarse a un mapa para ver información a nivel de centros de distribución y de tiendas por región geográfica. Para comprender el impacto de las promociones dentro de una determinada cuenta, simplemente se selecciona la pestaña correspondiente.

Los empleados también pueden ajustar variables para poner a prueba distintos escenarios, por ejemplo, el impacto sobre los costos si se envía un pedido, y realizar análisis hipotéticos. Usted puede verificar el historial de desabastecimiento por eventos para determinar si existen patrones que insinúen problemas minoristas, como por ejemplo inventarios fantasma. Además, puede enviar estas vistas por e-mail a equipos o ejecutivos de cuentas y capturar disposiciones y acciones para seguir elaborando reportes y análisis.

Continuando con ese mismo escenario, su analista de ventas o de marcas selecciona la región sur y la cuenta A para revisar el problema al nivel de la tienda y del SKU. Se da cuenta de que el producto ABC está sufriendo pérdidas de ventas de las más altas proyectadas. Al analizar un poco más puede ver que el problema se centra en un centro de distribución específico vinculado al centro de distribución del fabricante observado en el análisis anterior. El analista también nota que la actividad promocional se está llevando a cabo para el producto ABC y espera continuar en las próximas dos semanas, lo que explica por qué las ventas perdidas proyectadas son tan altas. Además, el analista nota que el producto XYZ también está sufriendo de un alto nivel de pérdida de ventas pero que el problema se concentra en una tienda de alto volumen. Un análisis más profundo del historial vinculado con esa tienda revela que ha sufrido muchos eventos de falta de inventario en los últimos meses. Los niveles de inventario en los últimos tres eventos de falta de inventario son muy parecidos a los niveles de inventario actuales, lo que hace pensar al analista que un problema de inventario fantasma puede ser el responsable de las ventas perdidas. El analista envía la información al equipo de cuentas para que puedan notificar de la situación al minorista.

Logre una mejor visión

SAP BusinessObjects On-Shelf Availability Analysis ofrece visualizaciones dinámicas y análisis avanzados para alertar de forma proactiva sobre potenciales situaciones de desabastecimiento. Con esta solución usted puede:

- Poner los datos rápidamente a disposición de los ejecutivos, analistas y gerentes de marcas, categorías y cuentas
- Lograr una comprensión más rápida de los problemas y resultados
- Mejorar el soporte a la toma de decisiones
- Controlar y acceder a la disponibilidad de productos para reducir las faltas de inventario
- Evaluar y diseminar información con más eficiencia

Más información

Si desea más información sobre cómo SAP BusinessObjects On-Shelf Availability Analysis puede ayudarle, visite nuestro sitio Web: www.sap.com/businessanalytics.

RESUMEN

www.sap.com
/latinamerica/contactsap

Resumen

La aplicación SAP® BusinessObjects™ On-Shelf Availability Analysis ofrece avanzados análisis y funcionalidad de alerta para que los fabricantes de productos de consumo puedan estar al tanto y evitar situaciones de falta de stock. Al acumular fuentes de datos internas y externas (y proporcionar un tablero de control intuitivo con un enlace hacia la solución SAP BusinessObjects Explorer) la aplicación brinda a sus empleados la herramientas para identificar tendencias, detectar problemas y tomar medidas correctivas.

Desafíos empresariales

- Obtener visibilidad de las ventas minoristas
- Aumentar la disponibilidad de productos en las góndolas y reducir el inventario en los canales
- Mejorar las proyecciones de la demanda para elaborar promociones más eficaces y la introducción de nuevos productos
- Evitar situaciones de desabastecimiento

Características principales

- **Tablero de control intuitivo y basado en roles**: reúna información interna y del punto de venta acerca de los envíos, el inventario y las promociones comerciales, para obtener una perspectiva holística
- **Enlace incorporado a SAP BusinessObjects Explorer**: acceda a información de nivel granular sin la necesidad de tener aptitudes o conocimientos de consulta para los datos subyacentes
- **Alertas casi en tiempo real**: envíe advertencias tempranas a los gerentes acerca de potenciales situaciones de falta de stock
- **Reportes detallados**: proporcione a sus gerentes y ejecutivos conocimientos útiles e información para respaldar las decisiones

Beneficios para el negocio

- **Mayor transparencia de potenciales problemas de desabastecimiento**, con datos rápidamente disponibles para los actores clave
- **Más rápida comprensión de problemas de falta de inventario y sus resultados**, gracias a poderosos análisis
- **Mejor soporte para la toma de decisiones** mediante extensos reportes y análisis
- **Mayor eficiencia** para evaluar y diseminar información

Para más información

Llame a su representante de SAP o visite nuestra página web en www.sap.com/businessanalytics.

50 100 231 esCO (11/04)

© 2011 SAP AG. Reservados todos los derechos.

SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business BusinessObjects Explorer, StreamWork y otros productos y servicios de SAP mencionados aquí, así como sus respectivos logotipos, son marcas comerciales o marcas registradas de SAP AG en Alemania y en otros países.

Business Objects y el logotipo de Business Objects, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius y otros productos y servicios de Business Objects mencionados, así como sus logotipos respectivos, son marcas comerciales o marcas registradas de Business Objects Software Ltd. Business Objects es una empresa de SAP.

Sybase y Adaptive Server, iAnywhere, Sybase 365, SQL Anywhere y otros productos y servicios de Sybase mencionados, así como sus logotipos respectivos son marcas comerciales o marcas registradas de Sybase, Inc. Sybase es una empresa de SAP.

Todos los demás nombres de productos y servicios mencionados son marcas comerciales de sus respectivas empresas. Los datos de este documento solo tienen carácter informativo. Las especificaciones de productos en cada país pueden ser diferentes.

Estos materiales pueden modificarse sin previo aviso. Estos materiales los proporciona SAP AG y sus empresas afiliadas ("SAP Group") con carácter informativo, sin representación ni garantía de ningún tipo y SAP Group no se hace responsable de los errores u omisiones en dichos materiales. Las únicas garantías para los productos y servicios de SAP Group son aquellas especificadas en las clausulas expresas de garantía que acompañan a dichos productos y servicios, si las hubiera. Nada de lo que aparezca en este documento debe interpretarse como garantía adicional.