Bemol: Aumentando Vendas em 17% Ano sobre Ano por mais de uma Década com as Soluções SAP for Retail

Como um varejista obtém um crescimento consistente de receita anual de 17%? Manter 100% de controle sobre os custos e orçamentos é um grande primeiro passo. As soluções SAP for Retail tornaram isso possível para a cadeia de lojas de departamento brasileira, Benchimol Irmão e Cia Ltda., ajudando a empresa a reduzir situações de falta de estoque, aumentar a produtividade e reduzir custos nas operações e em TI.

Visão Geral

Companhia
Benchimol Irmão e Cia Ltda. (Bemol)

Localização
Manaus, Brasil

Indústria
Varejo - lojas de departamentos

Produtos e Serviços
Eletrodomésticos, eletrônicos, móveis, equipamentos de telefonia, livros, presentes, e mais

Funcionários
1,900

Faturamento
R$ 671 milhões

Web Site
www.bemol.com.br

Parceiro
SAP® Consulting

TRANSFORMAÇÃO DE NEGÓCIO

Principais objetivos da companhia:
- Alcançar melhor controle sobre a organização
- Integrar processos de negócio
- Fazer crescer o negócio

Resolução:
- Adotou as soluções SAP for Retail
- Integrou as soluções SAP for Retail a aplicativos não-SAP via tecnologia de integração de processo SAP NetWeaver®
- Baseou os processos de negócio em melhores práticas apoiadas por soluções SAP for Retail

Pricipais benefícios:
- Alcançou integração e controle de todo os processos de negócios
- Realizou maior precisão de inventário e total rastreabilidade dos produtos em todas as fases
- Proporcionou mais autonomia para os usuários de negócios, facilitando a dependência e a carga sobre TI

Leia mais

"Por mais de 10 anos, as soluções SAP for Retail vêm apoiando nossa estratégia de crescimento devido à sua robustez, melhores práticas e flexibilidade para desenvolver e melhorar nossas soluções específicas."

França Bandeira, Gerente de TI, Benchimol Irmão e Cia Ltda.

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS ALCANÇADOS

-87%
Vendas online canceladas devido a faltas de estoque

+38%
Produtividade na contabilidade

-63%
Tempo necessário para o fechamento financeiro

Veja mais métricas

Visão geral

Objetivos da companhia

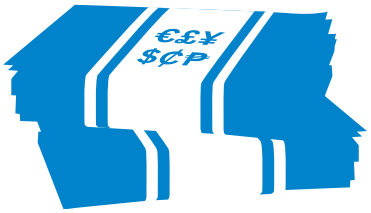
Resolução

Transformação de negócio

Planos futuros

Encontrar um parceiro estratégico para ajudar a atingir objetivos ambiciosos

A Benchimol Irmão e Cia Ltda., conhecida como Bemol em sua sede em Manaus, Brasil, opera 17 lojas de departamentos que vendem tudo, desde eletrodomésticos e eletrônicos até móveis e equipamentos de telefonia. Usando autoatendimento, os clientes podem comprar livros, presentes e outros produtos. Com mais de 600 mil titulares de cartão de crédito, a Bemol é a marca de loja de departamentos mais conhecida na região.



100%

Custos e orçamentos sob controle (crescendo a partir de 30%)

No passado, a Bemol sofreu com problemas que muitos varejistas enfrentam. A gestão de estoques era inconsistente, com ajustes frequentes e em muitas ocasiões quando os clientes precisaram ser informados que os itens que eles queriam estavam fora de estoque. Os processos empresariais eram frouxamente conectados, resultando em produtividade abaixo da média. Os custos e orçamentos eram sempre crescentes, e a gerência se sentia impotente para fazer qualquer coisa sobre isso. Na verdade, de acordo com a França Bandeira, gerente de TI da Bemol, "Nós estávamos satisfeitos com o nosso grau de controle sobre os custos e orçamentos para apenas 30% dos nossos departamentos e subsidiárias. Tínhamos metas de crescimento ambiciosas, mas sabíamos que nunca poderiam alcançá-las até que ganhássemos o controle total. "

A Bemol sabia que precisava da ajuda de um parceiro estratégico que pudesse proporcionar um quadro de software empresarial certo para o crescimento estável e lucrativo. Os aplicativos tinham que tornar o controle possível, fornecer dados precisos para manter os estoques devidamente abastecidos, e unificar os processos empresariais da Bemol, ao mesmo tempo em que ofereciam modelos de melhores práticas para os otimizar. Depois de pesquisar o campo, a Bemol encontrou um parceiro que podia fornecer tudo isso e muito mais: a SAP.

Visão geral

Objetivos da companhia

Resolução

Transformação de negócio

Planos futuros

Conseguindo melhoria contínua com SAP

A Bemol foi completamente com SAP, selecionando as soluções SAP for Retail para executar seus negócios e a SAP Consulting para ajudá-la na implementação. As melhorias imediatas que o software proporcionou ao negócio continuaram a crescer ao longo do tempo. Alguns anos após a implantação inicial, a empresa abriu um centro de distribuição grandemente expandido e acrescentou o pacote SAP Extended Warehouse Management for Retail and Wholesale Distribution para gerenciá-lo, o que ajudou a torná-lo um enorme sucesso. "Teria sido impossível administrar um centro de distribuição deste tamanho sem uma boa ferramenta de gerenciamento", diz Bandeira.

A Bemol continuava à procura de maneiras em que o software SAP pudesse ajudar a empresa, e identificou várias oportunidades que implicavam no uso da tecnologia SAP NetWeaver Process Integration. Uma delas era ajudar os prestadores de serviços a montar móveis nas instalações dos clientes. Esses instaladores tinham começado a usar dispositivos móveis rodando um aplicativo desenvolvido pela Bemol para orientar o processo de montagem. A Bemol integrou as soluções SAP for Retail a este aplicativo para que os usuários pudessem resolver os problemas no local. Isso aumentou a produtividade dos instaladores, assim como a satisfação do cliente, uma vez que a instalação é agora concluída, muitas vezes em apenas uma visita.

Outra melhoria foi a integração das soluções SAP for Retail com coletores de dados sem fio no centro de distribuição para identificar discrepâncias em mercadorias no momento em que elas são recebidas, antes de enviá-las às lojas. Isso economiza tempo e melhora a disponibilidade do produto.

Um terceiro projeto foi a integração das soluções SAP for Retail ao sistema de e-commerce da Bemol, o que reduziu as etapas envolvidas na validação de vendas online, fornecendo respostas imediatas aos clientes e aumentando a produtividade.

Visão geral

Objetivos da companhia

Resolução

Transformação de negócio

Planos futuros

Sucesso através de uma forte liderança e uma solução poderosa

Ao longo de sua parceria com a SAP, a Bemol tornou-se uma empresa moderna, ágil e amplamente reconhecida como um líder regional. Os executivos da empresa são modelos de competência para os empregados, abraçando a mudança como parte da cultura de inovação. Seu apoio simplificou a adopção generalizada das melhores práticas apoiadas por soluções SAP for Retail.

A produtividade está em alta em toda a empresa, assim como os níveis de satisfação entre sua base de clientes leais. Melhor precisão de inventário minimiza situações de falta de estoque. A melhora dos dados financeiros poupa tempo em contabilidade, o que permitiu à empresa reduzir o seu tempo de fechamento financeiro de 16 para 6 dias. Os custos operacionais e os custos de TI constituem percentagens muito baixas da receita. "O mais importante; nossos executivos estão agora 100% no controle de nossos orçamentos e custos", informa Bandeira. "Sentimos que esta é um grande motivo pelo qual nosso negócio está indo tão bem, com uma taxa composta de crescimento anual de 17% na década, desde que adotamos as soluções SAP for Retail."

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS

+50%
Produtividade na aprovação de pedidos de vendas

+20%
Produtividade na montagem de móveis

+100%
Pedidos de vendas aprovados online

-75%
Tempo necessário para o recebimento de mercadorias

Visão geral

Objetivos da companhia

Resolução

Transformação de negócio

Planos futuros

Constantemente à procura de inovações disponíveis da SAP

Nunca satisfeita que tenha colhido todos os benefícios que obteve com o software SAP, a Bemol continua a encontrar novas maneiras de facilitar a vida dos seus usuários e clientes. A empresa está atualmente examinando o aplicativo SAP BusinessObjects™ Planning and Consolidation para melhorar ainda mais os seus processos. Soluções de mobilidade da SAP a ajudarão lidar com a crescente complexidade e dispersão de suas operações. A empresa também está considerando a substituição de seu ambiente de relatórios legado pelas soluções de inteligência de mercado da SAP BusinessObjects.

“Nós tomamos uma decisão sábia ao escolher a SAP”, conclui Bandeira. “Nossa parceria já produziu mais de uma década de sucesso, e há muito mais por vir.”

CMP17399 (12/01)

Direitos autorais/Marca | Privacidade | Impressão