



# TXT for RETAIL

## Fashion y Retail especializado

### Soluciones para optimizar la cadena de suministro

Responder a la demanda, optimizar el espacio de venta en las tiendas o asegurar los márgenes del beneficio empresarial son algunos de los principales retos a los que las empresas de retail se han de enfrentar.

Para poder gestionar con éxito su negocio, necesitan:

- Gestionar el lanzamiento de nuevos productos y garantizar el éxito a través de un amplio conocimiento de las tendencias del mercado y de los consumidores.
- Gestionar la introducción de nuevos productos, ya sea para productos permanentes o productos estacionales (madurez, fase transitoria, fase de eliminación...).
- Entender las señales del mercado y de los consumidores, aumento de la fiabilidad de la previsión y reaccionar rápido a la demanda.
- Desarrollar planes de surtidos adaptados a cada tipología de tienda y definir con precisión los presupuestos de ventas.
- Reposición más precisa de plataformas de distribución y almacenes.

TXT proporciona las soluciones de gestión de la demanda y la cadena de suministro que soportan el concepto de demanda dirigida por los consumidores (Demand Driven).

#### SOLUCIONES ESPECIALIZADAS PARA CADA NECESIDAD

Con experiencia en todos los sectores de distribución (textil, relojes, juguetes, productos culturales, electrodomésticos, muebles...), TXT es líder internacional en soluciones especializadas para empresas de retail especializado.

Algunas de las empresas líderes en retail que trabajan con nuestras soluciones son:

*CELINE, Chelsea Football Club, Eroski, Geox, Gerry Weber International, Groupe Chantelle, Habitat, Loewe, Louis Vuitton Malletier, Okaidi, Russell Corporation, VF Europe bvba (Wrangler, Lee).*

#### VEA COMO SU EMPRESA EXPERIMENTA BENEFICIOS TANGIBLES

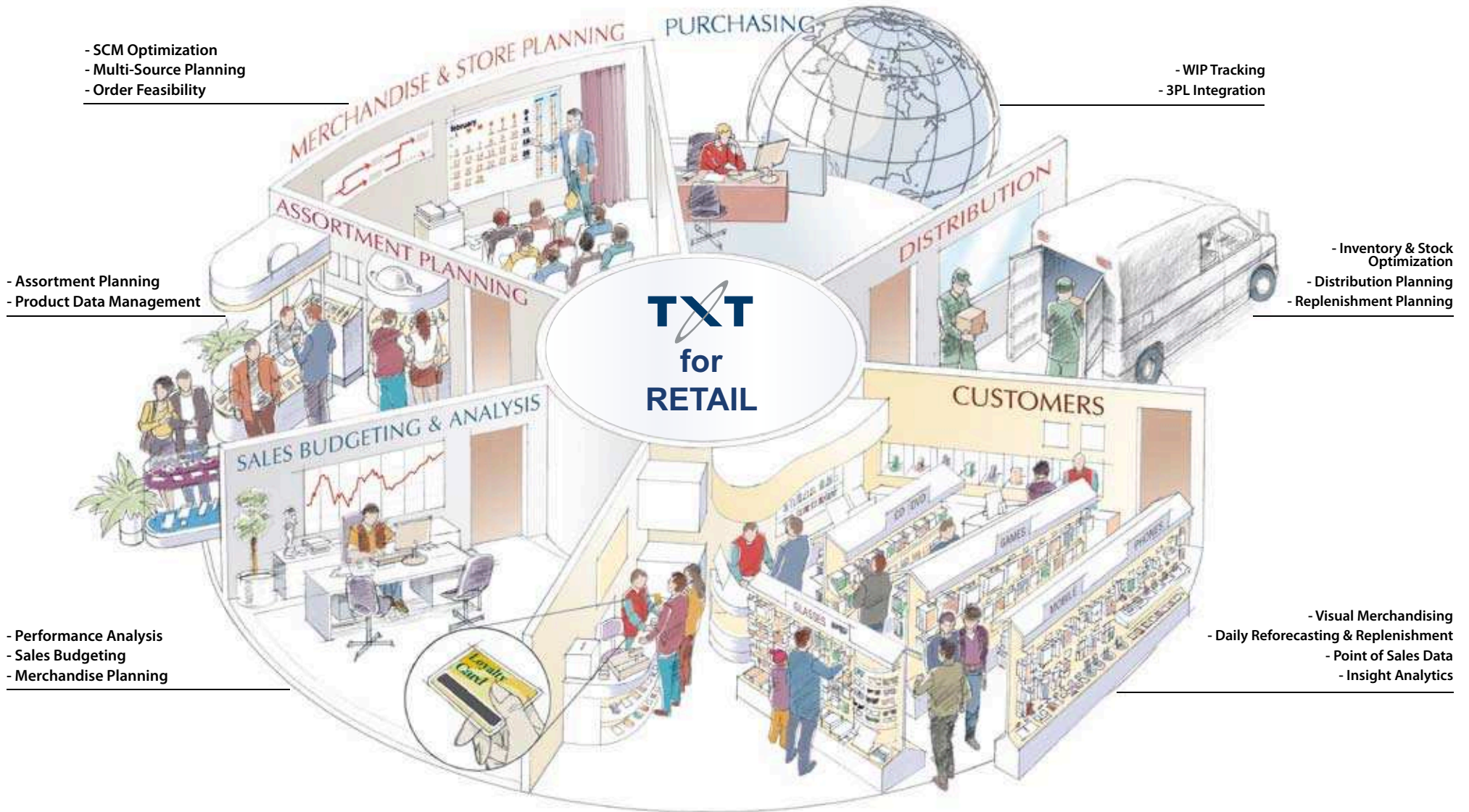
**Una empresa líder en distribución, con operativa en 80 países, registró un periodo de lanzamiento más corto para las nuevas colecciones.** Fiabilidad en las previsiones para toda la gama de productos y precisión en la reposición de pedidos garantizan la capacidad de suministrar el producto correcto, en la tienda correcta, en el momento adecuado y en las cantidades adecuadas.

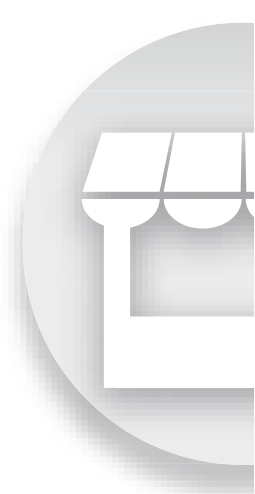
**Un distribuidor mundial se ha beneficiado de un incremento de dos dígitos en sus ventas y en presencia de ventas en grandes almacenes** gracias a la optimización de la demanda y a la gestión de sus surtidos.

**Tras implementar y adaptar la solución para previsión y reaprovisionamiento, un mayorista dedicado a los productos de entretenimiento experimentó reducciones de un 10% en inventarios,** reducción en devoluciones del 8% y mejoras del 3% en ventas generadas.

**Un portal colaborativo web-based que gestiona 200 distribuidores en Lejano Oriente, Norte de Africa y este de Europa ha logrado optimizar la sincronización de los Lead Times en aprovisionamiento y compras** con un aumento de la visibilidad y el control de la producción.

**Un próspero fabricante textil se ha beneficiado con una reducción en Stocks-outs y Stocks-Overs** gestionando la distribución de su colección a una red de cientos de tiendas propias y miles de clientes multimarca.





### PROCESOS PRINCIPALES

#### DEFINICIÓN DE BUDGET Y OFERTA DE PRODUCTOS

**Presupuesto de compra y venta:** incluye la planificación estratégica, de ventas, de marketing, comercial y los presupuestos de compras. Todos ellos son procesos colaborativos, para garantizar que cada actor comparta la misma visión de los objetivos de la compañía. Todos los ejes, característica típica del sector de la distribución, se pueden simular y planificar: esto incluye progresión del volumen de negocio, cuota de mercado, nivel de servicio, nivel de cobertura, nivel de ventas y tasa de índice de rotación.

**Planificación del surtido y optimización del espacio de venta:** Permite la optimización del producto ofrecido de acuerdo a la tipología de tienda, teniendo en consideración los objetivos de marketing, el potencial de rendimiento y las características individuales de cada tienda, (región, objetivo de grupo, formato, superficie de venta) en concordancia con el presupuesto y las ventas realizadas. La asignación del espacio para cada grupo de productos está optimizada para conseguir la máxima rentabilidad por metro cuadrado del espacio de venta. El expositor final de surtido en las tiendas definirá en última instancia la percepción que el cliente tendrá de una oferta.

**Gestión de promociones:** Aumenta la eficiencia y la rentabilidad de las promociones.

**Seguimiento de la ejecución:** Facilita el análisis, control y la presentación de informes en relación con los objetivos.

#### PREVISIÓN TOP-DOWN Y BOTTOM-UP Y APROVISIONAMIENTO

**Previsión de ventas:** Elige el modelo más apropiado para cada ciclo de vida de producto individual (introducción, madurez, promoción, final de ciclo).

**Envío inicial:** Anticipa y calcula la cantidad inicial de productos nuevos, expositores o promociones para cada tienda. Se calcula el rendimiento por tipología de producto basado en previsión de ventas, así como por la asignación de merchandising y el espacio de venta que ocupará en la tienda.

**Plan de compras (Upstream):** optimiza las cantidades solicitadas a los proveedores con el fin de responder a la demanda de los consumidores reduciendo la demanda de valores redundantes, las adquisiciones y los costes de logística.

**Plan de reaprovisionamiento (Downstream) y Distribución:** calcula el stock ideal en base a las limitaciones de la logística y las previsiones de compras y propone la cantidad que ha de reponerse por tienda y por artículo mediante la integración de un plan de surtido y mostrando las limitaciones de espacio en POS.