

nextail

Guía de inicio de Movimientos entre Tiendas
Septiembre 2019

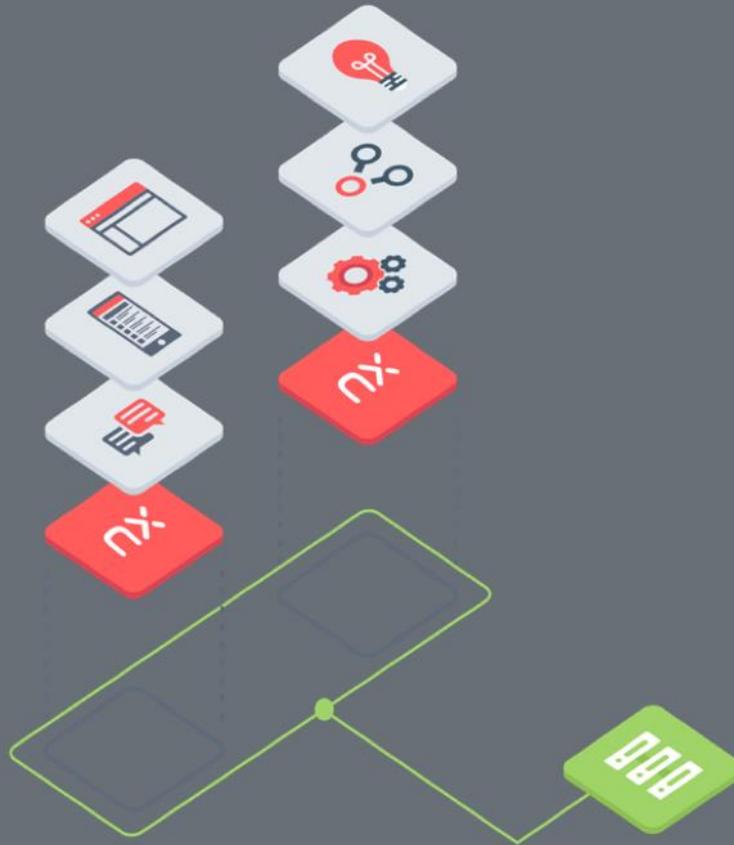
Confidencial





Al final de esta sesión:

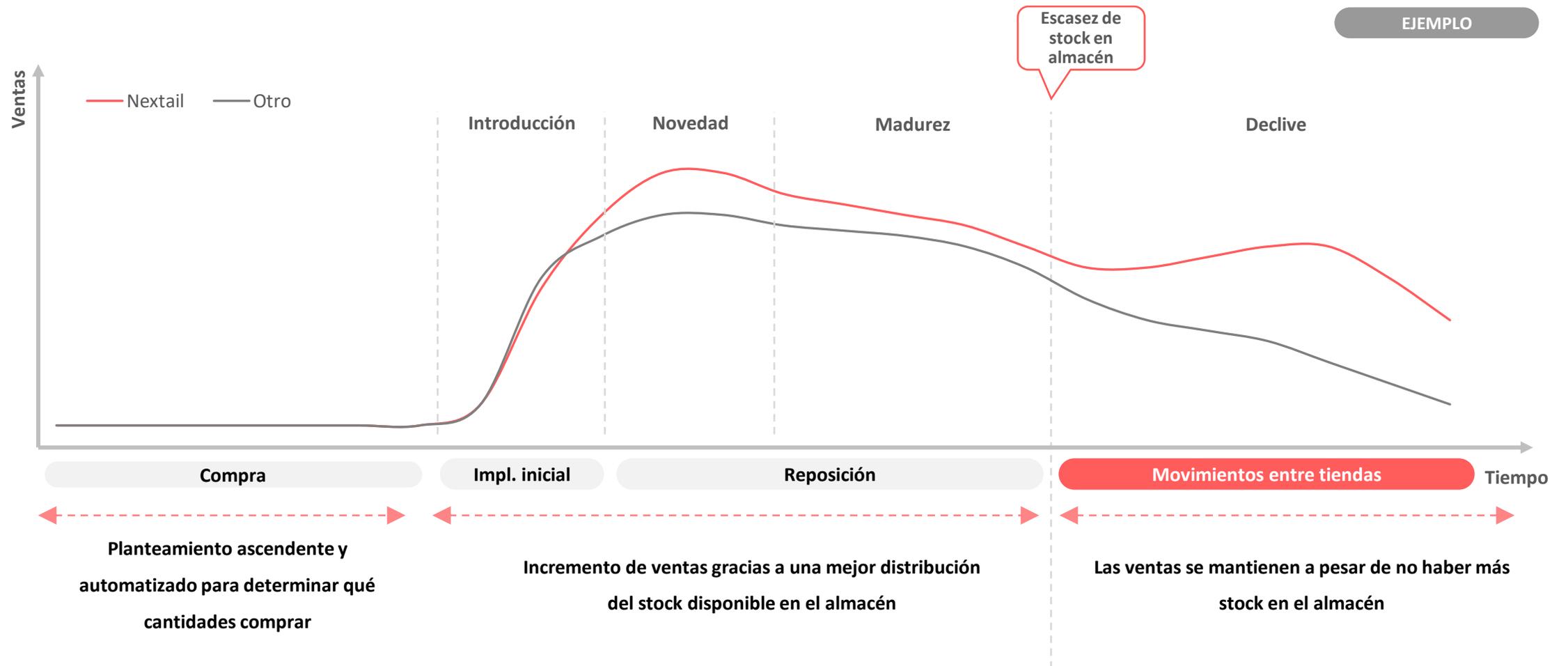
- Reconocerás la estructura del módulo de Movimientos entre Tiendas de Nextail
- Conocerás las dos fases del módulo de Movimientos entre Tiendas (previsión de demanda y optimización global)
- Dispondrás de información sobre todos los criterios que afectan al módulo de Movimientos entre Tiendas



Índice

- 1** **Panorama general del módulo de Movimientos entre Tiendas de Nextail**
- 2** Criterios que repercuten sobre la previsión de demanda
- 3** Criterios que repercuten sobre la optimización global

Los movimientos entre tiendas son la clave para maximizar las ventas cuando no queda stock en el almacén



*El módulo de Movimientos entre Tiendas ayuda a **maximizar las ventas a precio completo y reducir el exceso de unidades**, tanto al final del ciclo de venta del producto como en **cualquier otro momento de la temporada**.*

Movimientos entre Tiendas coordina la disponibilidad de stock con la demanda



ACME PRODUCT 02776
182576 • 59.99 €

ESTIMATED SALES INCREASE

▲ 2,400 €

- Previsión de demanda
- Unidades recibidas
- Unidades no movidas
- Unidades enviadas

Tienda Acme 1

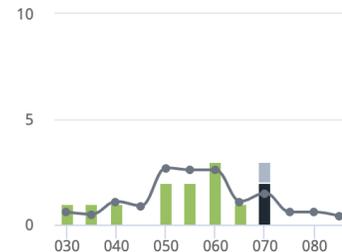
Forecast 16.3 • Final stock 14



[Show details](#)

Tienda Acme 2

Forecast 15.3 • Final stock 13



[Show details](#)

Tienda Acme 3

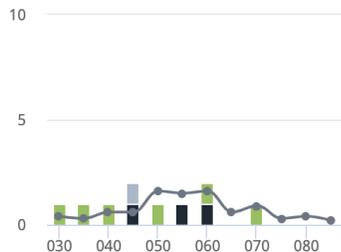
Forecast 12.3 • Final stock 10



[Show details](#)

Tienda Acme 4

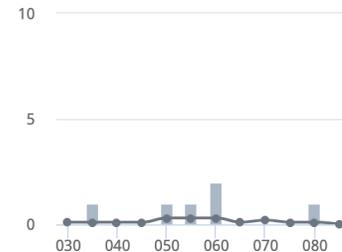
Forecast 9.1 • Final stock 9



[Show details](#)

Tienda Acme 5

Forecast 1.7 • Final stock 0



[Show details](#)

Tienda Acme 6

Forecast 0.0 • Final stock 0



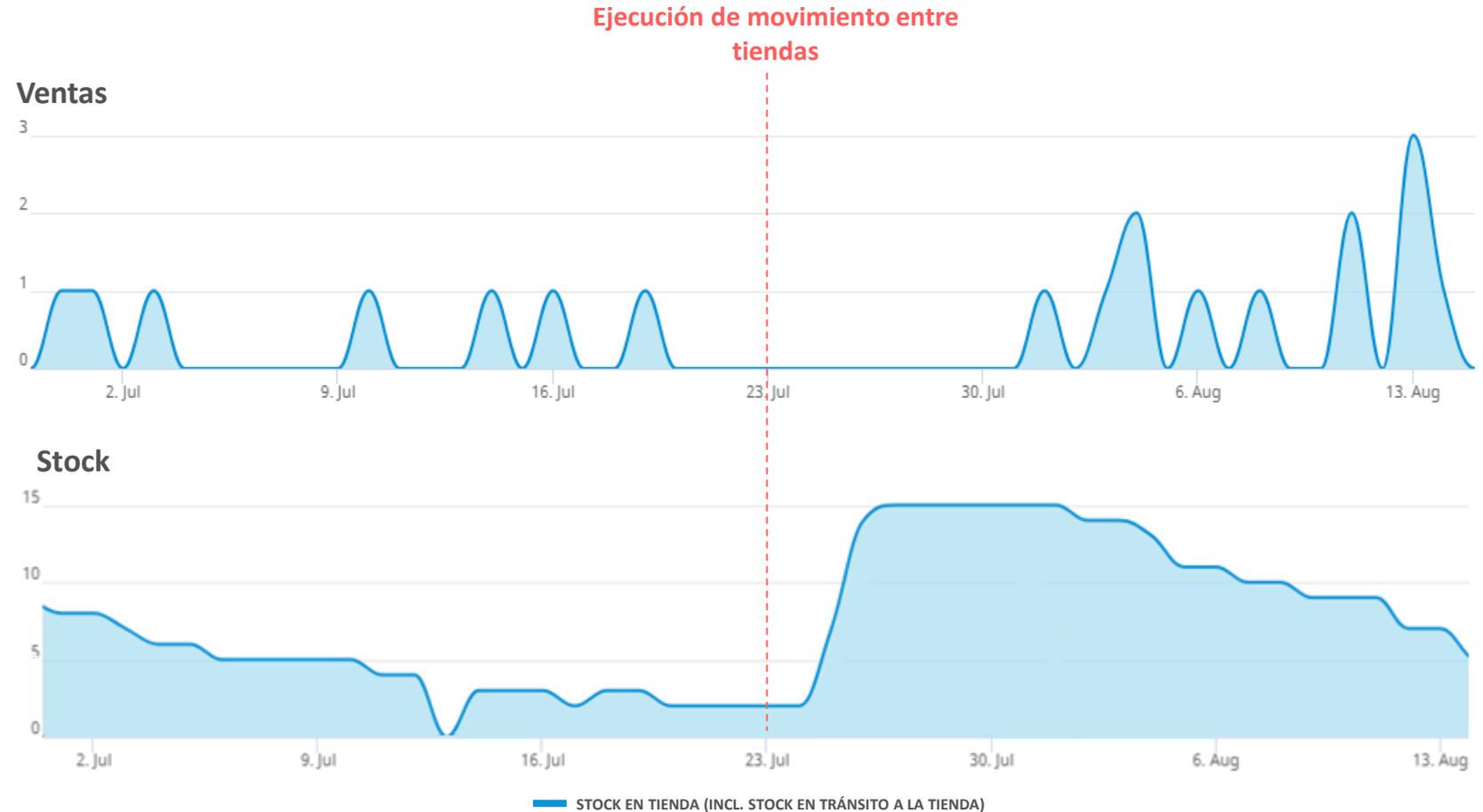
[Show details](#)

Una vez recibidas las unidades que se han movido, se reanudan las ventas en las tiendas receptoras

Ejemplo ilustrativo



- Previsión de demanda
- Unidades no movidas
- Unidades recibidas
- Unidades enviadas



El impacto potencial se mide con el incremento de ventas estimado (ESI) y considera las ventas que se habrían realizado si no se hubiera efectuado el movimiento entre tiendas



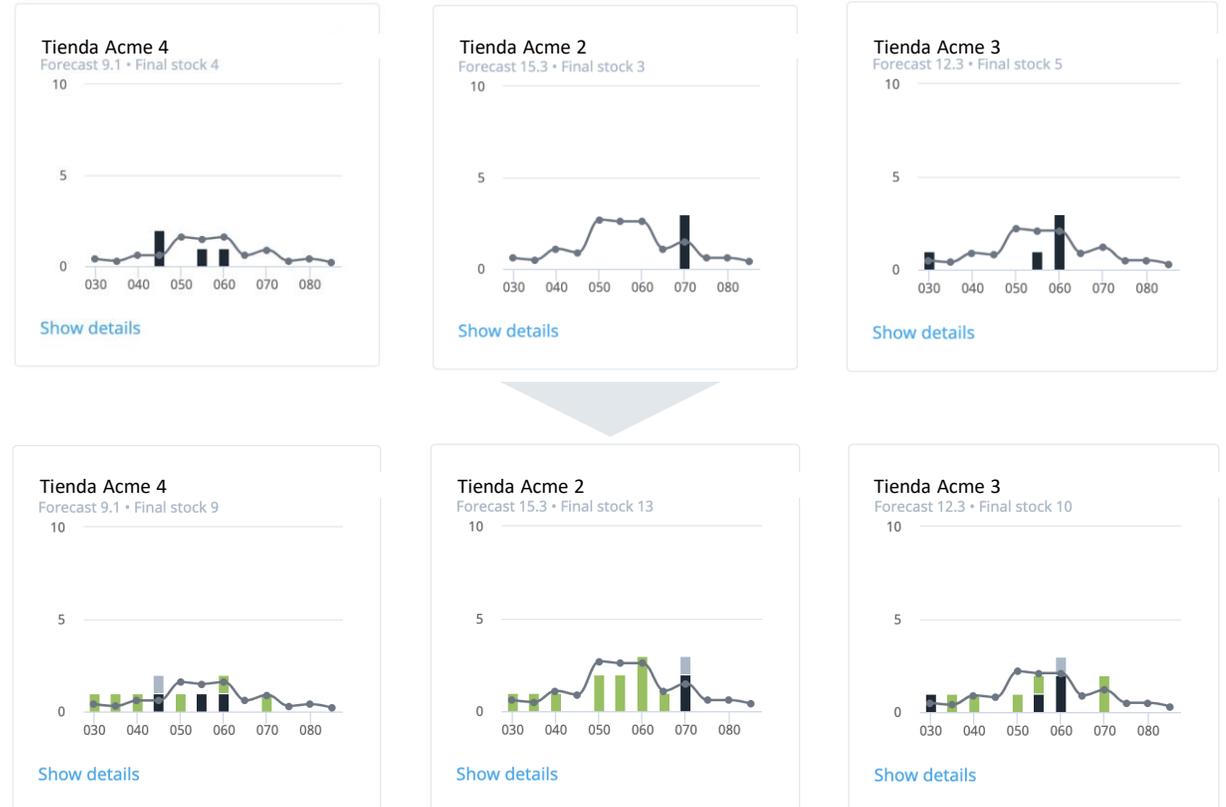
ACME PRODUCT 02776
182576 • 59.99 €

ESTIMATED SALES INCREASE
▲ 2,400 €

- Previsión de demanda
- Unidades no movidas
- Unidades recibidas
- Unidades enviadas

Antes del movimiento:
Ventas esperadas iniciales ~ 960 €

Después del movimiento:
Ventas esperadas finales ~ 3.360 €



$$\text{ESI} = \text{ventas esperadas finales} - \text{ventas esperadas iniciales}$$

Nota: el ESI tiene en cuenta los precios de los productos y la previsión de demanda de la tienda que envía mercancías y la que las recibe (es decir, hace la corrección correspondiente a las ventas que se habrían realizado en las tiendas que envían mercancías si el stock no se hubiera movido).

El nivel de implementación y la repercusión en las ventas se pueden comprobar en el escenario enviado

IMPLEMENTACIÓN

Resumen

Días que han pasado desde la ejecución: 184

VIAJES

88 % 47 / 53

UNIDADES

63 % 1.753 / 2.771

VALOR TRANSFERIDO

63 % 54.162 € / 85.519 €

Incremento Real De Ventas ▲ 566 unidades

6 de may. de 2019 - 22 de jul. de 2019 - 63% transferidas

UNIDADES

VALOR

Sólo unidades transferidas

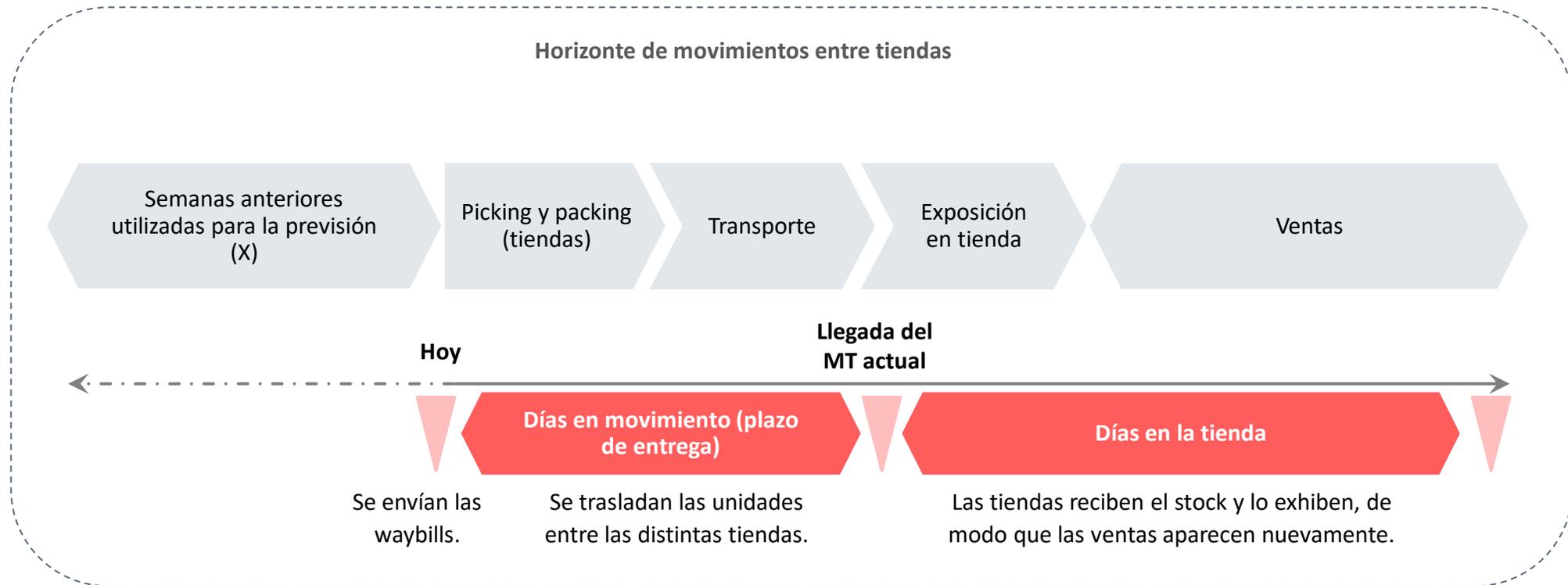


(*) Fecha en la que las tiendas movieron por lo menos el 75% de las unidades finales transferidas.

Para ejecutar un movimiento entre tiendas solo se requieren cinco pasos:



Nextail tiene en cuenta automáticamente los horizontes temporales y los plazos de entrega del cliente

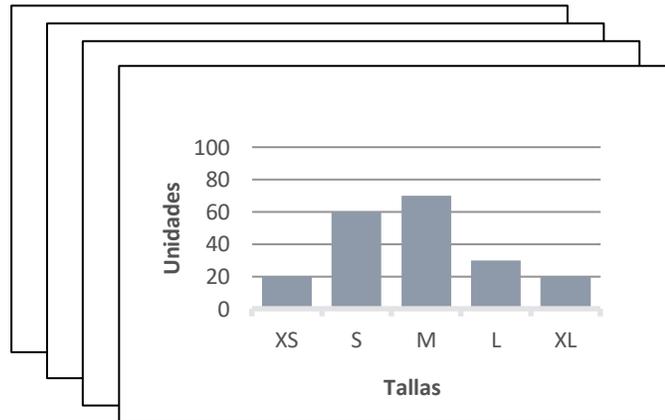


El algoritmo de movimientos entre tiendas de Nextail se divide en dos fases: previsión de demanda y optimización global

Algoritmo de movimientos entre tiendas:

1. Previsión de demanda

2. Optimización global



Principales criterios de predicción

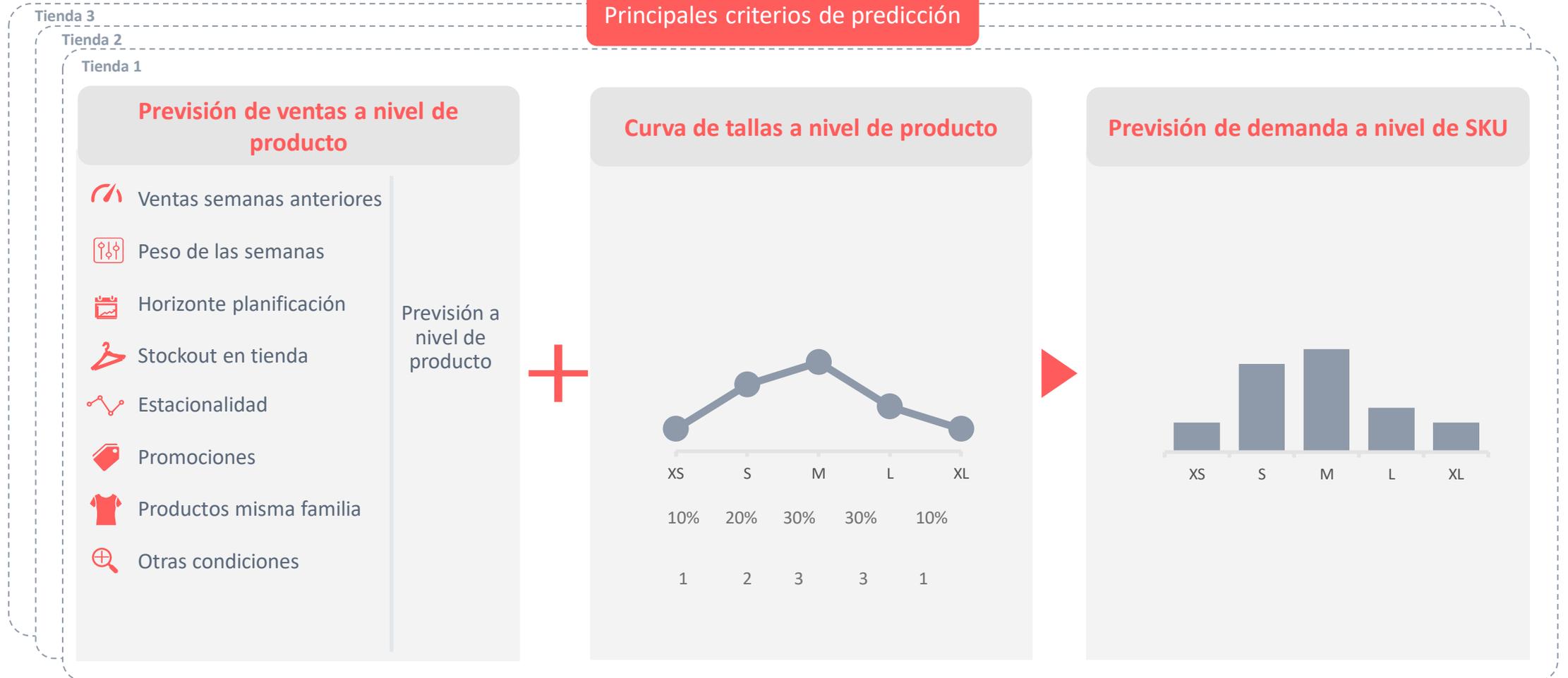
¿Qué es lo mejor que puedo hacer con cada artículo que tengo...

- ... maximizando la probabilidad de venta?
- ... teniendo en cuenta los costes logísticos?
- ... considerando el coste de oportunidad de trasladarlo entre diferentes tiendas?
- ... asegurándome de que se cumplen las restricciones y las reglas del negocio?

Principales criterios de optimización

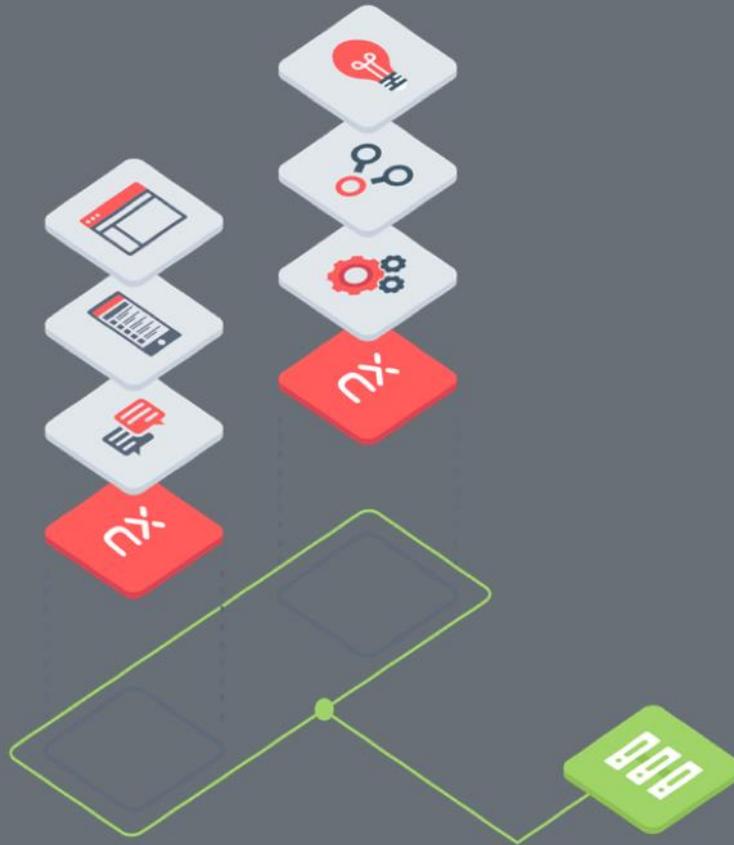
Criterios como las tallas, las curvas de tallas y las ventas pasadas desempeñan un papel clave en la previsión de la demanda...

Principales criterios de predicción



... mientras que, al ejecutar la optimización global, se tienen en cuenta otros criterios, como el stock en tienda y los costes logísticos





Índice

- 1 Panorama general del módulo de Movimientos entre Tiendas de Nextail
- 2 **Criterios que repercuten sobre la previsión de demanda**
- 3 Criterios que repercuten sobre la optimización global

El objetivo de la fase de previsión de demanda es disponer de una predicción fiable de la demanda

Motor de previsión de demanda (PD) de Movimientos entre Tiendas

Se utiliza dos veces para cada combinación SKU-tienda:

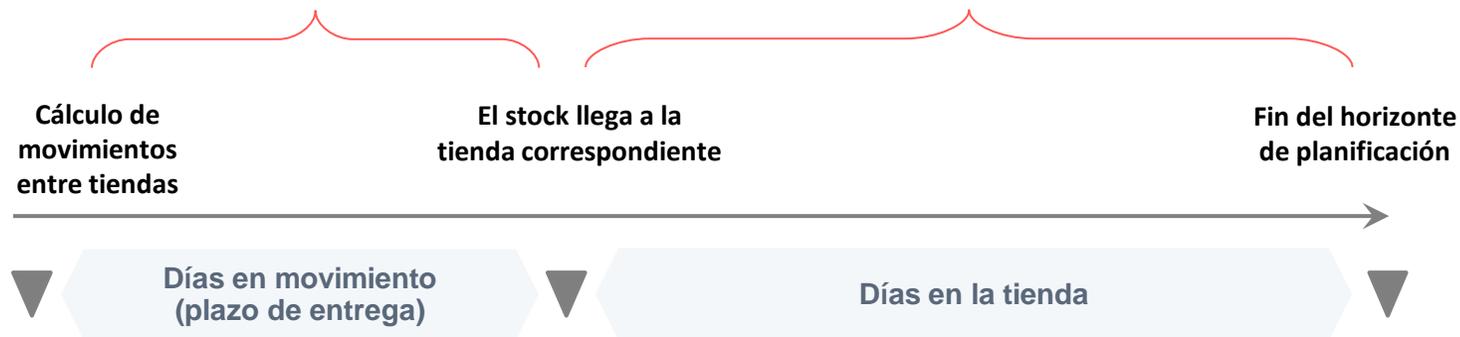
1

PD de las tiendas receptoras: para calcular cuántas unidades se venderán antes de que llegue el stock.

PD de las tiendas emisoras: para estimar las ventas perdidas por enviar unidades y decidir si vale la pena enviarlas.

2

... y para estimar cuántas unidades adicionales se necesitan para cubrir la demanda hasta el final del período de «previsión de demanda».



Se tienen en cuenta no solo las ventas pasadas, sino también la oportunidad de venta que tenía el producto (roturas de stock, período de exposición, etc.)

Para obtener una previsión de demanda fiable, se tienen en cuenta varios criterios:

Criterios durante la previsión	Integrados en el algoritmo	Factores en los que puede influir el usuario
 Ventas semanas anteriores		✓*
 Peso de las semanas		✓*
 Horizonte planificación		✓*
 Stockout en tienda	✓	
 Estacionalidad	✓	
 Promociones		✓
 Productos misma familia	✓	
 Otras condiciones	✓	

* Este parámetro se puede modificar al lanzar el movimiento entre tiendas.

El uso de ventas pasadas ponderadas para cubrir los días de procesamiento es fundamental para obtener la previsión de demanda (input)

Criterios durante la previsión	
	Ventas semanas ant.
	Peso de las semanas
	Horizonte planificación
	Stockout en tienda
	Estacionalidad
	Promociones
	Prod. misma familia
	Otras condiciones

 **Semanas anteriores de ventas:**

- Número de semanas anteriores utilizadas para la previsión.

 **Peso de las semanas:**

- Porcentaje de ponderación asignado a cada una de las semanas anteriores.

 **Horizonte de planificación:**

- Número de días de ventas futuros que debe cubrir el cálculo de la previsión.

Estos parámetros se pueden modificar en cada ejecución, en función del tipo de movimiento necesario

La información sobre la disponibilidad de stock en tienda permite a Nextail conocer la demanda en tiempo real

Criterios durante la previsión	
	Ventas semanas ant.
	Peso de las semanas
	Horizonte planificación
	Stockout en tienda
	Estacionalidad
	Promociones
	Prod. misma familia
	Otras condiciones



Stockout absoluto

Definición: determina las combinaciones de SKU-talla que faltan en una tienda en comparación con las que debería tener.

Cálculo: 3 tallas con 0 stock en tienda, de 5 tallas que hay en la tienda (stockout absoluto = 60%).

Stockout real

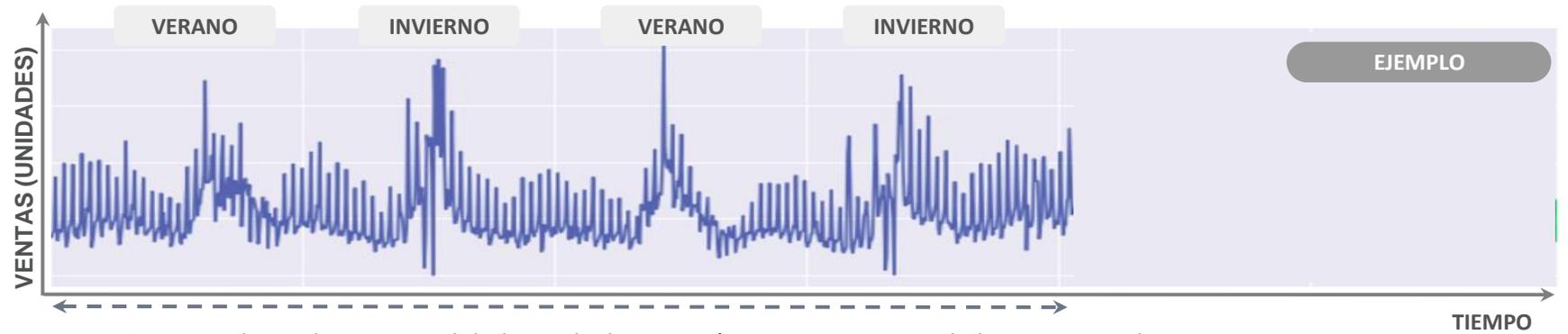
Definición: determina las combinaciones de SKU-talla que faltan en una tienda en comparación con las que debería tener, considerando las que podrían reponerse con el stock disponible en el almacén.

Cálculo: 2 tallas con 0 stock en tienda pero con stock en almacén, de 5 tallas que hay en la tienda (stockout real = 40%).

Nextail tiene en cuenta las roturas de stock (stockouts) para conocer la demanda real de un producto en una tienda

Nextail calcula automáticamente el efecto de los eventos recurrentes (estacionalidad)

- Criterios durante la previsión**
- Ventas semanas ant.
 - Peso de las semanas
 - Horizonte planificación
 - Stockout en tienda
 - Estacionalidad**
 - Promociones
 - Prod. misma familia
 - Otras condiciones



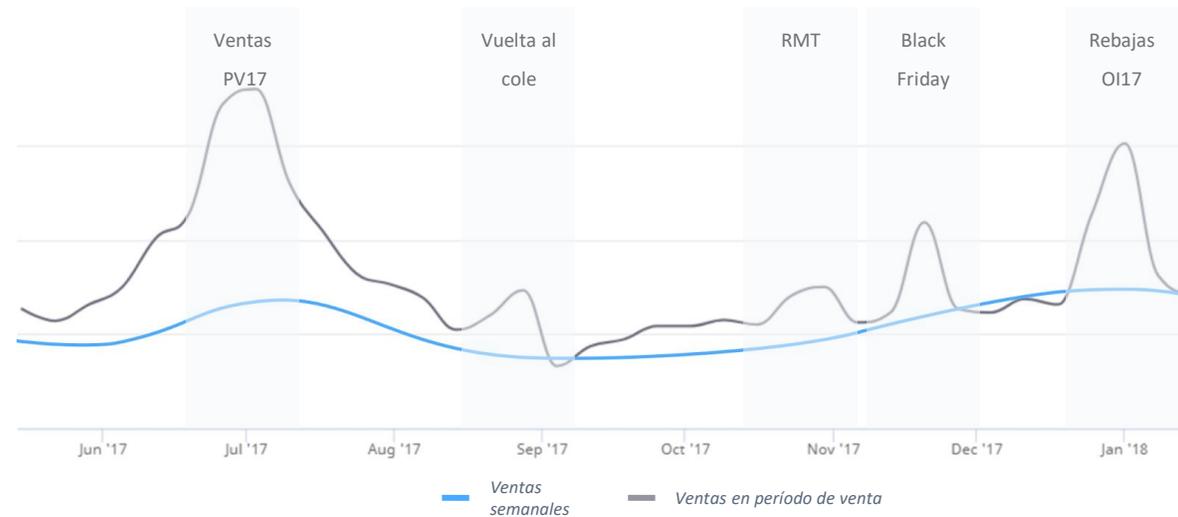
En primer lugar, la estacionalidad se calcula automáticamente a partir de las ventas reales.



A continuación, se calcula automáticamente para el futuro inmediato, a partir de los datos históricos.

El efecto de eventos no recurrentes o móviles puede configurarse en la plataforma de Nextail como Promociones

- Criterios durante la previsión**
- Ventas semanas ant.
 - Peso de las semanas
 - Horizonte planificación
 - Stockout en tienda
 - Estacionalidad
 - Promociones**
 - Prod. misma familia
 - Otras condiciones



Resumen de las promociones
 Seleccione las promociones disponibles para la red de tiendas y productos

EN CURSO	FUTURAS	FINALIZADAS
		<p>Mid season sales may2019</p> <p>Periodo entre 15 may. y 31 may., 2019</p> <p>91 tiendas 7 productos</p> <p>COEF. REAL</p>
		<p>Spring Collection 30%</p> <p>Periodo entre 24 mar. y 30 mar., 2019</p> <p>91 tiendas 0 productos</p> <p>COEF. REAL</p>

Un coeficiente de promoción aumenta la demanda, pero no necesariamente el stock asignado

Definir qué nivel de categorización de productos usar es fundamental cuando no hay suficiente información a nivel de producto-tienda

Criterios durante la previsión	
	Ventas semanas ant.
	Peso de las semanas
	Horizonte planificación
	Stockout en tienda
	Estacionalidad
	Promociones
	Prod. misma familia
	Otras condiciones



Productos misma familia:

- Cuando no hay suficiente información sobre ventas pasadas a nivel de producto-tienda, se utilizan datos de un producto similar para calcular la previsión.
- El cliente proporciona la información sobre qué nivel de categorización utilizar (familia, subfamilia, departamentos).
- El nivel de categorización no debe ser ni demasiado específico ni demasiado general.
- Es importante asegurarse de que haya suficientes productos en cada categoría.



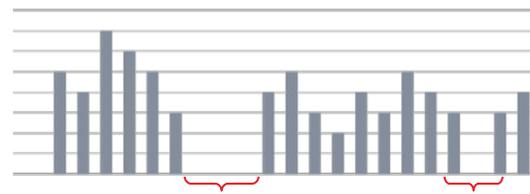
Hay otras condiciones que repercuten en la previsión cuando los datos de la tienda no son lo bastante sólidos

- Criterios durante la previsión**
- Ventas semanas ant.
 - Peso de las semanas
 - Horizonte planificación
 - Stockout en tienda
 - Estacionalidad
 - Promociones
 - Prod. misma familia
 - Otras condiciones

Falta de datos de ventas

Productos reintroducidos en el almacén tras un largo período sin stock.
Esto significa que no será necesario reinicializar.

Descripción del problema

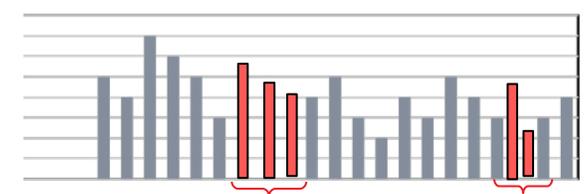


Hay suficientes datos históricos, pero **faltan algunos datos** de roturas de stock.



No hay suficientes datos anteriores para realizar correctamente una previsión.

Solución de Nextail



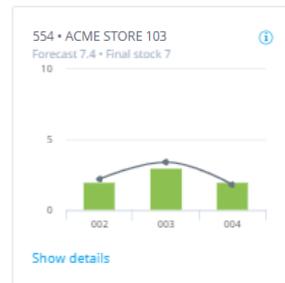
Rellenar los huecos utilizando el resto de los días disponibles y asignándoles un peso de acuerdo con la estacionalidad.



Remontarse más atrás en los datos históricos hasta cuando el producto haya estado disponible en la tienda y haya datos relevantes disponibles.

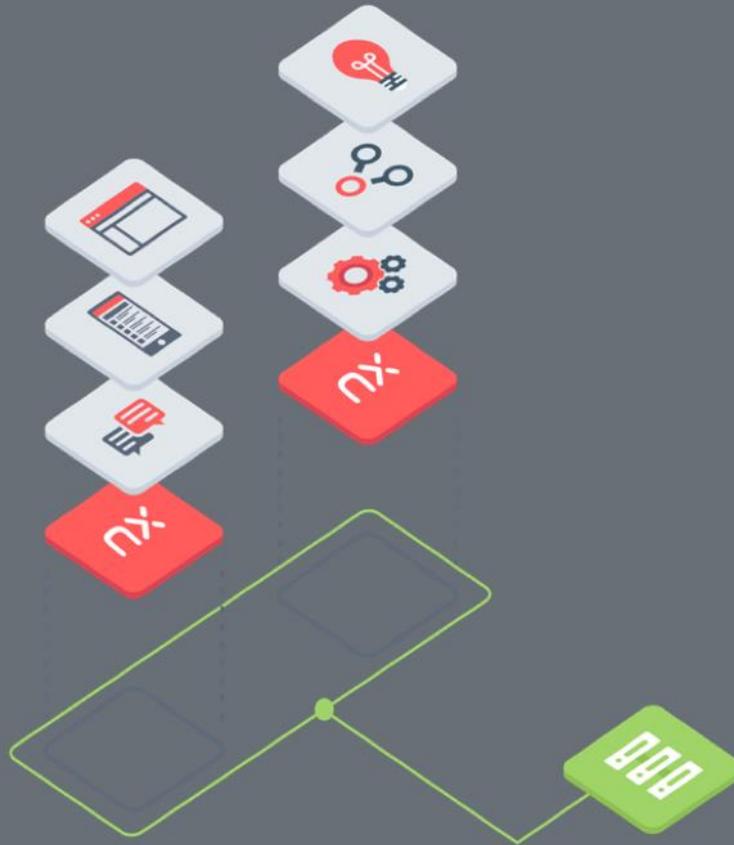
Las curvas de tallas se calculan una vez por semana sobre la base de los últimos 60 días de venta y a nivel de familia - set de tallas - tienda

ACME PRODUCT



- Las curvas de tallas se utilizan para conocer el comportamiento de ventas de cada talla en cada tienda y desglosar la previsión total del producto en una previsión de demanda a nivel de SKU.
- Normalmente, las curvas de tallas se calculan teniendo en cuenta los siguientes niveles:
 - Tienda
 - Categorización de producto (familia/subfamilia/ departamento)
 - Set de tallas
- Si es necesario, puedes solicitar cambiar la cantidad de días para calcular la curva de tallas:
 - Número de días pasados para calcular la curva de tallas
 - Número máximo de días pasados sin actividad al calcular la curva de tallas
 - Número mínimo de días pasados necesarios para calcular la curva de tallas

Si no hay suficientes datos para calcular las curvas de tallas a este nivel, el algoritmo de Nextail pasa a un nivel superior para garantizar que las curvas de tallas sean sólidas



Índice

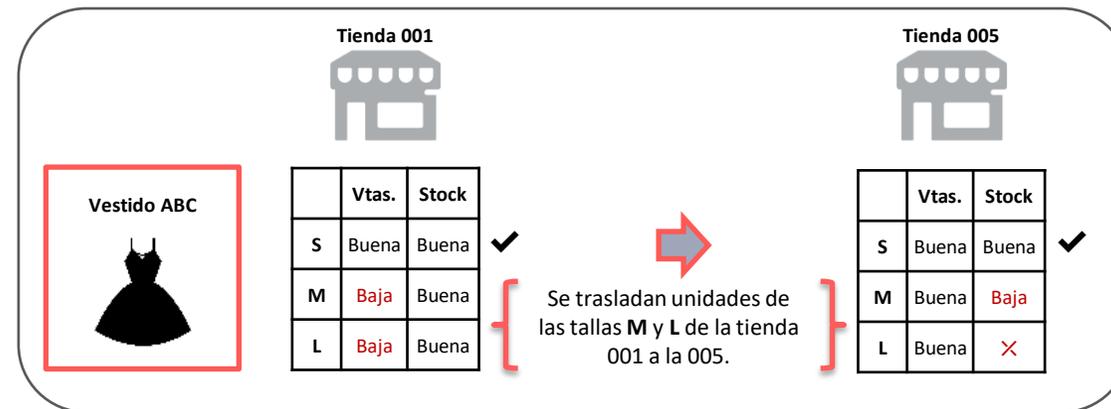
- 1 Panorama general del módulo de Movimientos entre Tiendas de Nextail
- 2 Criterios que repercuten sobre la previsión de demanda
- 3 **Criterios que repercuten sobre la optimización global**

El objetivo de la fase de optimización global es reasignar el stock entre tiendas para maximizar el potencial de ventas de toda la red

Motor de optimización de los movimientos entre tiendas

Mueve las unidades de tiendas con sobrestock y con una baja rotación a tiendas con poco stock y con una elevada rotación.

Consolida los sets de tallas en todas las tiendas para reducir las roturas de stock y mejorar así la imagen del producto.



Equilibrar el stock en toda la red de tiendas suele implicar un intercambio entre destallados y sobrestocks



ACME PRODUCT

- Unidades no movidas
- Unidades enviadas
- Unidades recibidas



En la optimización global se tienen en cuenta varios criterios:

Criterios para la optimización global	Integrados en el algoritmo	Factores en los que puede influir el usuario
 Config. viajes (restricciones)		✓*
 Reglas visuales		✓
 Mínimos de exposición		✓
 Bloqueos		✓*
 Prod. introducidos recientemente		✓*
 Prod. movidos recientemente		✓*
 Umbral de eficiencia		✓*
 Costes	✓	✓
 Otras condiciones	✓	✓*

* Este parámetro se puede modificar al lanzar el movimiento entre tiendas.

«Configuración de viajes» permite prohibir o forzar determinados viajes cuando es necesario

Criterios para la optimización global	
	Config. viajes (restricciones)
	Reglas visuales
	Mínimos de exposición
	Bloqueos
	Prod. introducidos recientemente
	Prod. movidos recientemente
	Umbral de eficiencia
	Costes
	Otras condiciones

- «Viajes permitidos» permite establecer qué tiendas serán las únicas que enviarán/recibirán stock.
- «Viajes prohibidos» permite añadir viajes restringidos.

Configuración de viajes Atrás Continuar

Selecciona qué reglas definen los viajes permitidos

Countries • 2 productos seleccionados • 1 familias

VIAJES PERMITIDOS

Desde

Todas las tiendas
v

Hasta

Todas las tiendas
v
🗑️

Añadir viaje permitido

Vaciar stock ⓘ

VIAJES PROHIBIDOS

Desde

x MADRID
v

Hasta

x VALENCIA
v
🗑️

Añadir un viaje prohibido

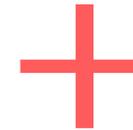
as reglas visuales tienen en cuenta las condiciones que deben cumplirse para que un producto se muestre en una tienda potencial

Criterios para la optimización global	
	Config. viajes (restricciones)
	Reglas visuales
	Mínimos de exposición
	Bloqueos
	Prod. introducidos recientemente
	Prod. movidos recientemente
	Umbral de eficiencia
	Costes
	Otras condiciones

Número mínimo de unidades por producto

Número mínimo de unidades necesarias a nivel de producto para exponer el producto en la tienda.

Ejemplo: 8 unidades



% mínimo de tallas

% mínimo de demanda de la curva de tallas a nivel de producto necesario para exponer el producto en la tienda.

Ejemplo: 60%

Los productos no se moverán a una tienda si no se cumplen las reglas visuales. Las reglas visuales han sido pactadas previamente y solo las puede modificar el equipo de Nextail.

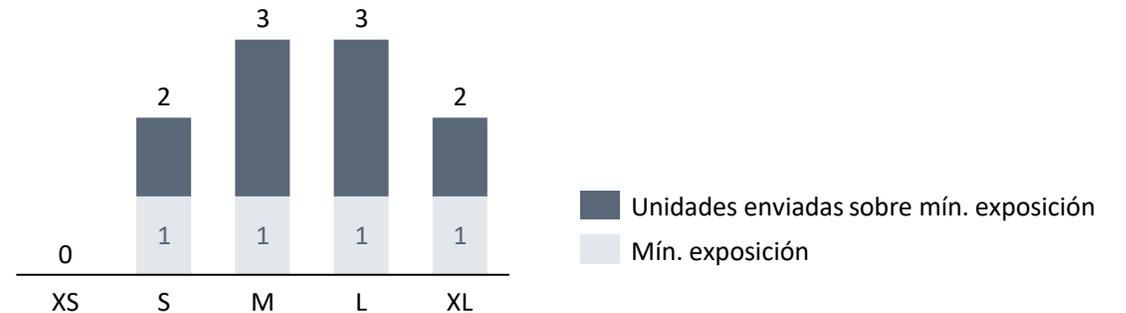
Los mínimos de exposición no se suelen usar al ejecutar movimientos entre tiendas, pero algunos productos podrían necesitarlos

Criterios para la optimización global	
	Config. viajes (restricciones)
	Reglas visuales
	Mínimos de exposición
	Bloqueos
	Prod. introducidos recientemente
	Prod. movidos recientemente
	Umbral de eficiencia
	Costes
	Otras condiciones



Mín. exposición:

- Cantidad mínima de unidades de un producto necesaria para exponerlo en una tienda.
- Puede configurarse a nivel de SKU o de producto.



Poder bloquear productos permite modificar el layout de la tienda cuando sea necesario

Criterios para la optimización global	
	Config. viajes (restricciones)
	Reglas visuales
	Mínimos de exposición
	Bloqueos
	Prod. introducidos recientemente
	Prod. movidos recientemente
	Umbral de eficiencia
	Costes
	Otras condiciones



Bloqueo:

- Es la capacidad de parar el envío o la recepción de stock.
- El estatus se puede modificar fácilmente en «Nextail Admin», a través de «Subida de datos» o de la pantalla de «Visual Merchandiser».

Bloqueos Edición masiva

1.012 Productos

Mostrar 1 - 100 de 1.012

	STATUS	PRODUCTOS	FAMILIA
<input type="checkbox"/>	●	A-02503021	DRESSES
<input type="checkbox"/>	●	A-02503021	DRESSES

Para que un *producto* introducido recientemente tenga la posibilidad de venderse, existe la opción de no mover productos durante un período de tiempo determinado.

Criterios para la optimización global	
	Config. viajes (restricciones)
	Reglas visuales
	Mínimos de exposición
	Bloqueos
	Prod. introducidos recientemente
	Prod. movidos recientemente
	Umbral de eficiencia
	Costes
	Otras condiciones

NEW Productos introducidos recientemente

- Bloquear los productos que se han introducido en los últimos días o semanas, o bien en una fecha concreta.

OPTIONS

Bloquear productos recientemente introducidos:

Range: Fecha v

Desde fecha: 2019-09-30

Para que las *tiendas* tengan la oportunidad de vender un producto recibido recientemente en un movimiento, existe la opción de no mover esas unidades durante un período de tiempo determinado

Criterios para la optimización global	
	Config. viajes (restricciones)
	Reglas visuales
	Mínimos de exposición
	Bloqueos
	Prod. introducidos recientemente
	Prod. movidos recientemente
	Umbral de eficiencia
	Costes
	Otras condiciones



Productos movidos recientemente:

- Bloquear las combinaciones de producto-tienda que tengan propuestas de movimientos en todos los escenarios de MT enviados en las últimas semanas. El usuario define el número de semanas anteriores que se deben utilizar.

OPTIONS

Bloquear productos recientemente movidos:

Número de semanas

Dejar vacío para utilizar escenarios dentro del horizonte de planificación

El umbral de eficiencia permite equilibrar el número de unidades movidas

Criterios para la optimización global	
	Config. viajes (restricciones)
	Reglas visuales
	Mínimos de exposición
	Bloqueos
	Prod. introducidos recientemente
	Prod. movidos recientemente
	Umbral de eficiencia
	Costes
	Otras condiciones



Umbral de eficiencia

- Mover los productos cuando cada SKU cumpla el porcentaje deseado del incremento de ventas esperado (relativo a su precio), teniendo en cuenta el coste por viaje.
- Obligar al motor a seleccionar solo las SKUs que cumplan el parámetro sin ajustes manuales.

PARÁMETROS DE OPTIMIZACIÓN

Umbral de eficiencia (%) ⓘ

Los costes se tienen en cuenta en el escenario para optimizar los viajes

Criterios para la optimización global	
	Config. viajes (restricciones)
	Reglas visuales
	Mínimos de exposición
	Bloqueos
	Prod. introducidos recientemente
	Prod. movidos recientemente
	Umbral de eficiencia
	Costes
	Otras condiciones

Coste por viaje (€)

- Es el coste de un viaje entre tiendas. El módulo propondrá solo viajes cuyo incremento de ventas estimado (ESI) sea superior a ese valor.

Coste por unidad (€)

- Es el coste de embalar una unidad adicional en la caja que se envía.

Coste por producto (€)

- Es el coste medio del tiempo que destina una persona a recoger y empaquetar el stock para el movimiento entre tiendas.

El coste por unidad y el coste por producto los configura el personal de Nextail

Nextail permite incluir restricciones comerciales adicionales para los cálculos de movimientos entre tiendas

Criterios para la optimización global	
	Config. viajes (restricciones)
	Reglas visuales
	Mínimos de exposición
	Bloqueos
	Prod. introducidos recientemente
	Prod. movidos recientemente
	Umbral de eficiencia
	Costes
	Otras condiciones

Peso Visual Merch. (%)

- Importancia que se da a la imagen en las tiendas. Para establecer el porcentaje de tallas que se han de completar para exhibir el producto.

Número de viajes

- Número total de viajes que se admiten. Si se utiliza, no se tendrá en cuenta el coste por viaje.

Limitaciones de tienda

- Para definir la capacidad máxima que admite una tienda que recibe stock.



Como recordatorio, esta sesión debería hacerte sentir confiado en los siguientes puntos:

- Reconocerás la estructura del módulo de Movimientos entre Tiendas de Nextail
- Conocerás las dos fases del módulo de Movimientos entre Tiendas (previsión de demanda y optimización global)
- Dispondrás de información sobre todos los criterios que afectan al módulo de Movimientos entre Tiendas



¿Logramos nuestros objetivos?



Reconocerás la estructura del módulo de Movimientos entre Tiendas de Nextail



Conocerás las dos fases del módulo de Movimientos entre Tiendas (previsión de demanda y optimización global)



Dispondrás de información sobre todos los criterios que afectan al módulo de Movimientos entre Tiendas