

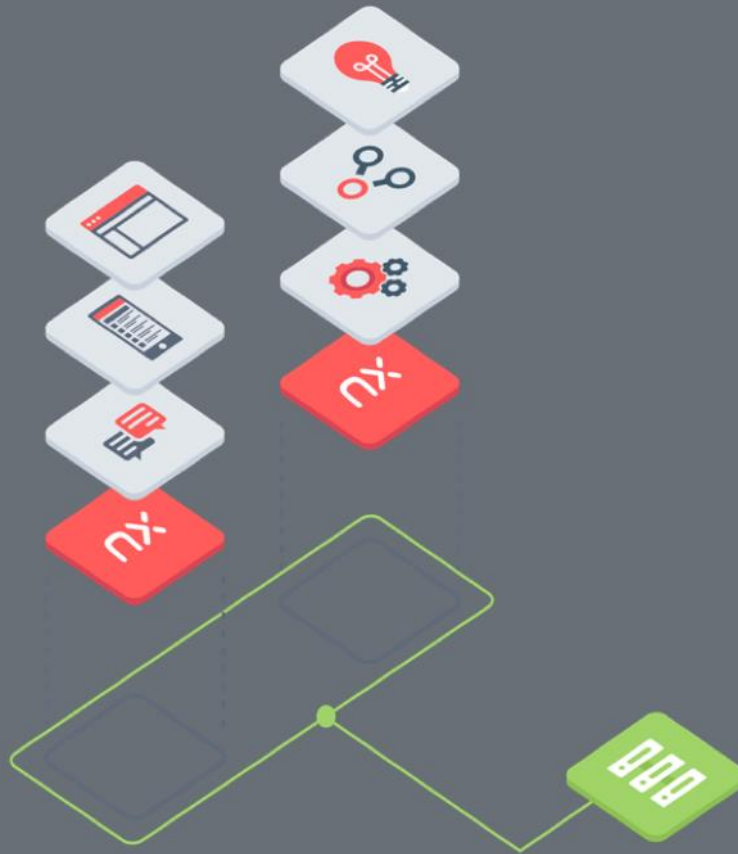
nextail

Guida di inizio del Trasferimento tra negozi

Luglio 2020

Informazioni private e riservate

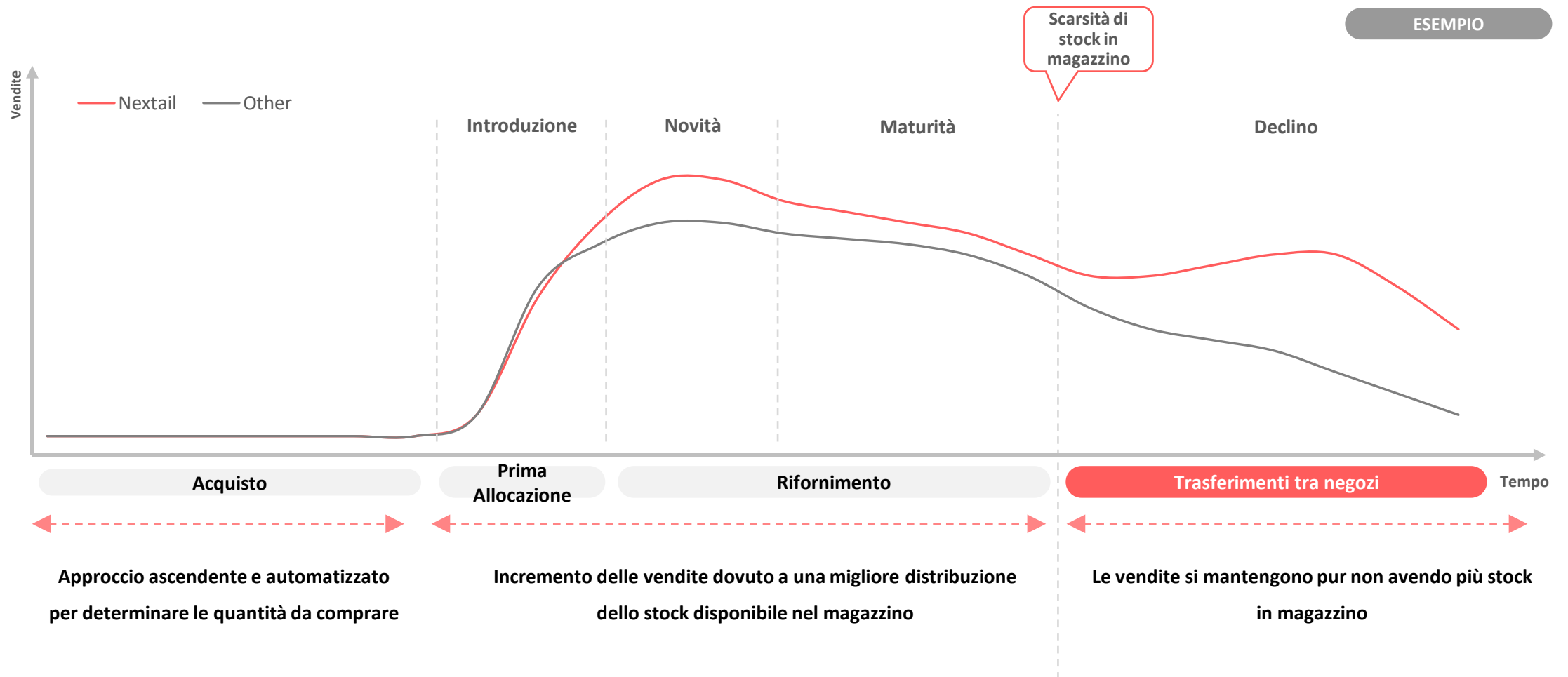




Indice

- 1** **Panoramica del modulo Nextail di Trasferimenti tra Negozi**
- 2** Criteri che incidono sulla Previsione della domanda
- 3** Criteri che incidono sull'Ottimizzazione globale

I trasferimenti tra negozi sono la chiave per massimizzare le vendite quando non rimane stock in magazzino



*Il modulo Trasferimenti tra Negozi aiuta a **massimizzare le vendite a prezzo pieno e ridurre l'eccesso di unità** sia alla fine del ciclo di vita del prodotto che in **qualsiasi altro momento della stagione.***

Trasferimenti tra Negozi coordina la disponibilità di stock con la domanda



ACME PRODUCT 02776

182576 • 59.99 €

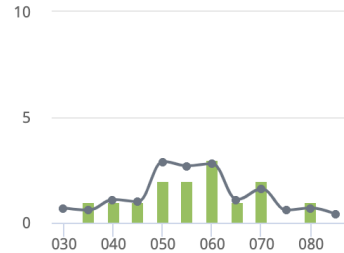
INCREMENTO VENDITE ATTESO

▲ 2,400 €

- Previsione della domanda
- Unità ricevute
- Unità non trasferite
- Unità inviate

Negozio Acme 1

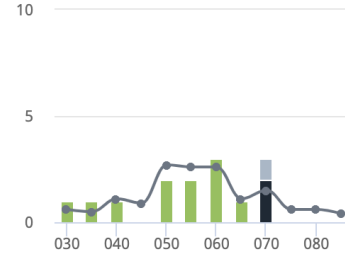
Forecast 16.3 • Final stock 14



[Show details](#)

Negozio Acme 2

Forecast 15.3 • Final stock 13



[Show details](#)

Negozio Acme 3

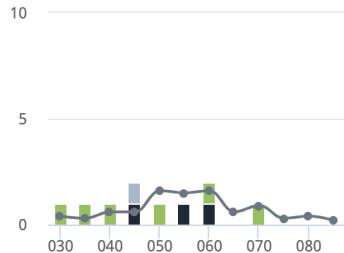
Forecast 12.3 • Final stock 10



[Show details](#)

Negozio Acme 4

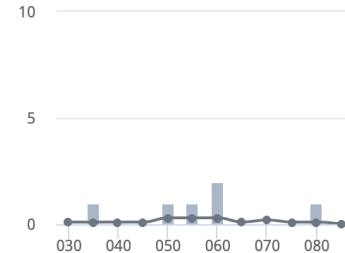
Forecast 9.1 • Final stock 9



[Show details](#)

Negozio Acme 5

Forecast 1.7 • Final stock 0



[Show details](#)

Negozio Acme 6

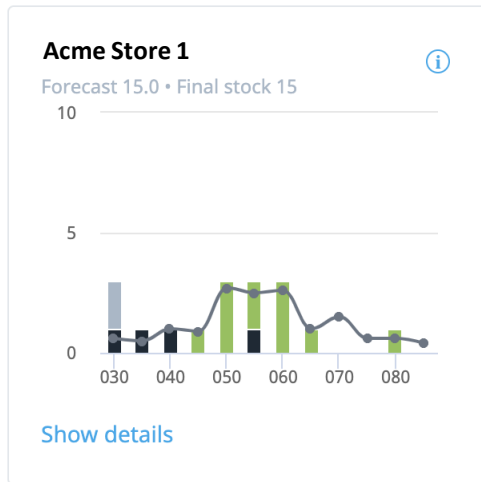
Forecast 0.0 • Final stock 0



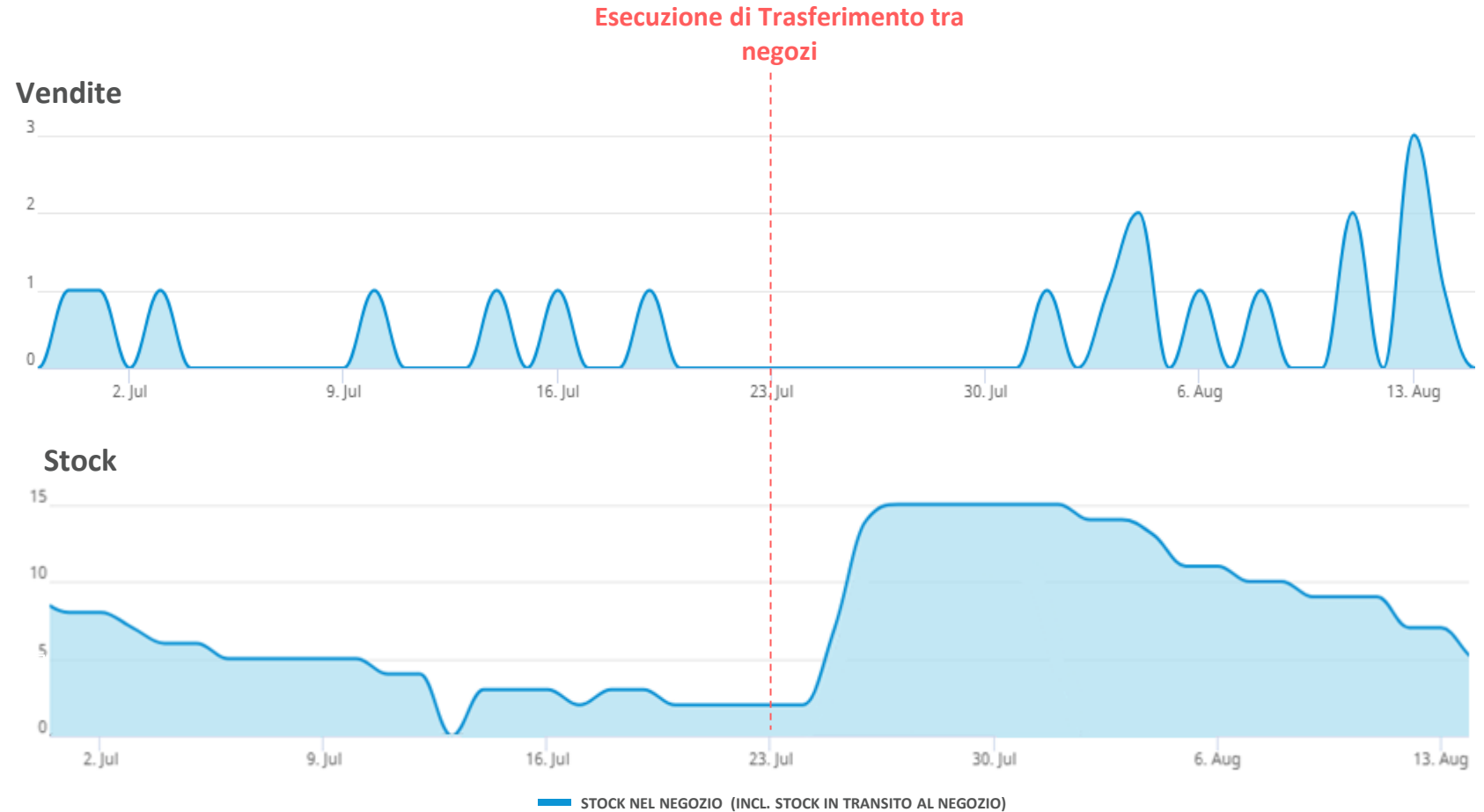
[Show details](#)

Una volta ricevute le unità che sono state trasferite, nei negozi di destinazione le vendite riprendono

Esempio illustrativo



- Previsione della domanda
- Unità non trasferite
- Unità ricevute
- Unità inviate



L'impatto potenziale viene misurato con l'Incremento Vendite Stimato (ESI) e considera le vendite che si sarebbero realizzate se non fosse stato effettuato il trasferimento tra negozi



ACME PRODUCT 02776

182576 • 59.99 €

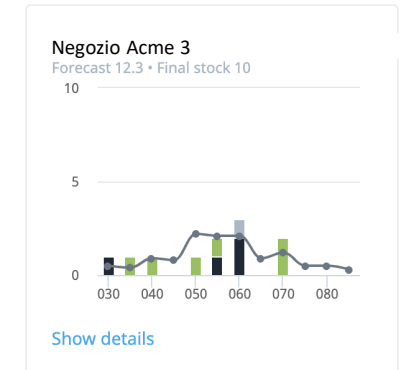
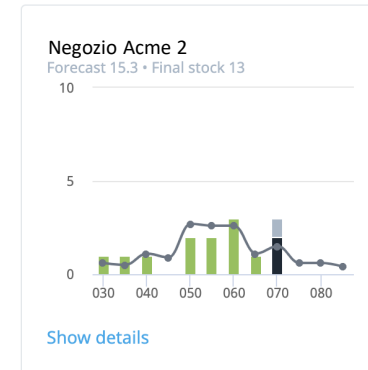
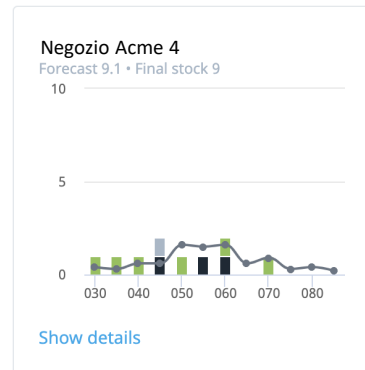
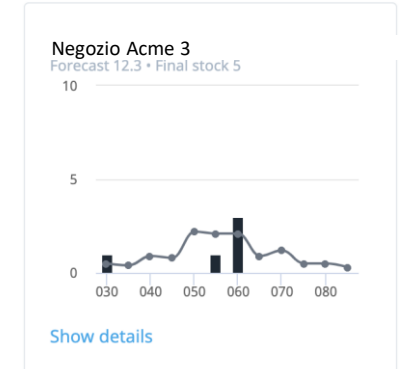
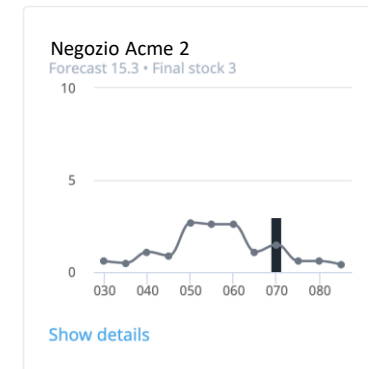
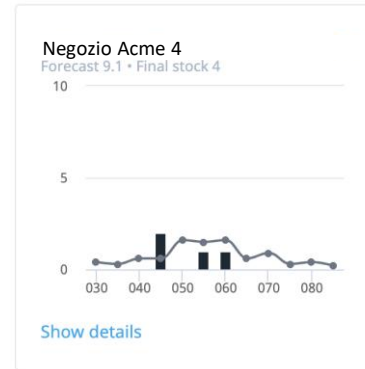
INCREMENTO VENDITE ATTESO

▲ 2,400 €

- Previsione della domanda
- Unità non trasferite
- Unità ricevute
- Unità inviate

Prima del trasferimento:
Vendite stimate iniziali ~ 960€

Dopo il trasferimento:
Vendite stimate finali ~ 3,360€



ESI = Vendite stimate finali – Vendite stimate iniziali

Nota: l'ESI tiene conto dei prezzi dei prodotti e della previsione della domanda sia del negozio che invia la merce che di quello che la riceve (vale a dire, effettua la correzione corrispondente alle vendite che si sarebbero realizzate, nei negozi di partenza, se lo stock non fosse stato trasferito).

Il livello di implementazione e la ripercussione sulle vendite possono essere verificati nello scenario inviato

IMPLEMENTAZIONE

Riepilogo

Giorni dall'invio: 226

VIAGGI

88 %

47 / 53

UNITÀ

63 %

1.753 / 2.771

VALORE TRASFERITO

63 %

54.162 € / 85.519 €

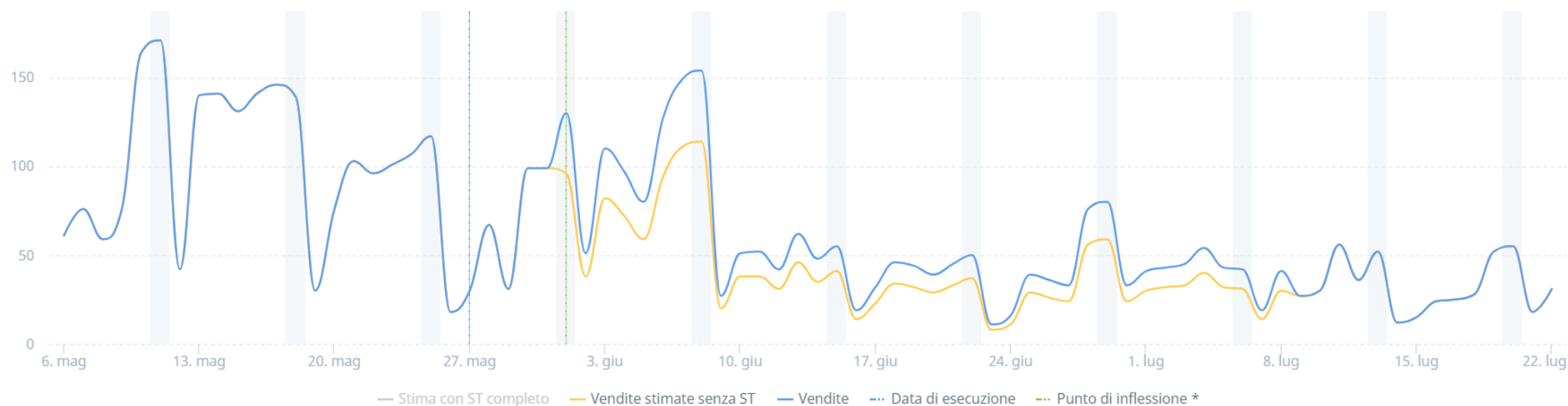
Aumento Effettivo Delle Vendite ▲ 566 unità

6 mag 2019 - 22 lug 2019 - 63% trasferito

UNITÀ

VALORE

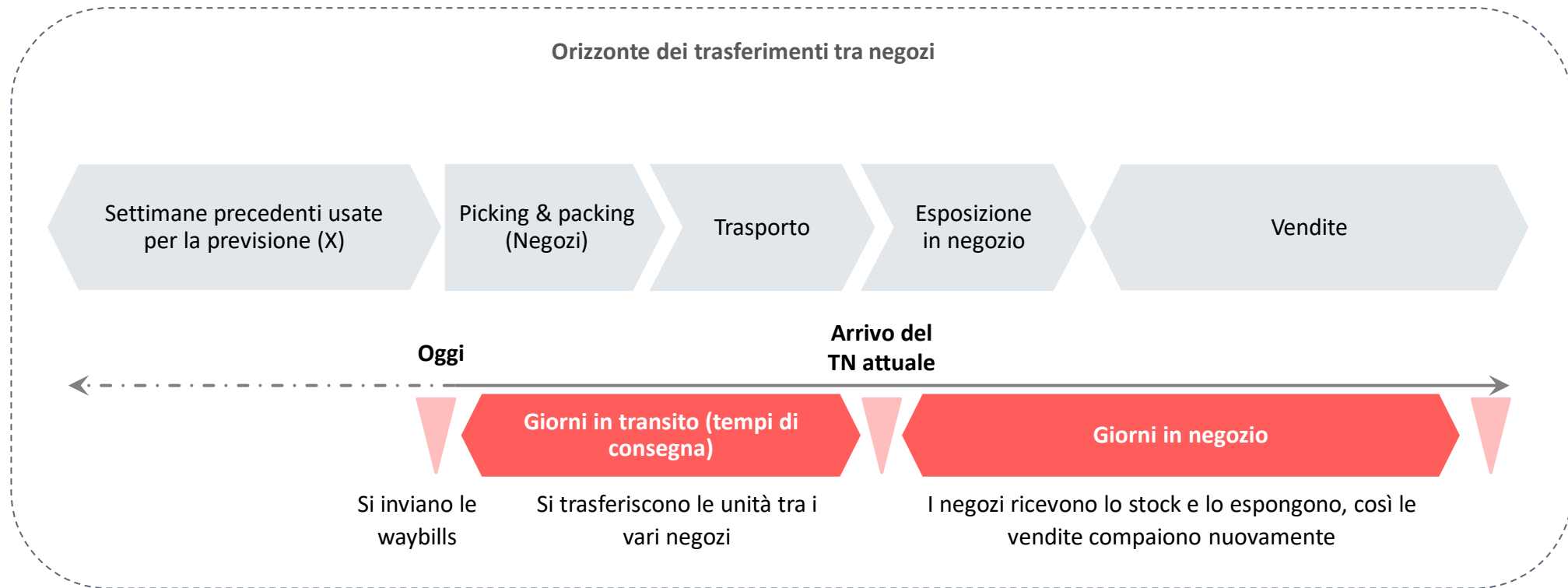
Solo trasferito



Per eseguire un trasferimento tra negozi occorrono solo 5 passaggi



Nextail tiene conto automaticamente degli orizzonti temporali e dei tempi di consegna del cliente

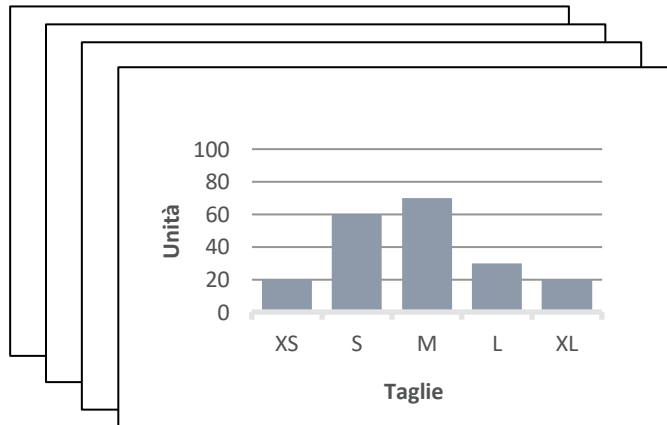


L'algoritmo Nextail di Trasferimenti tra negozi si divide in due fasi: previsione della domanda e ottimizzazione globale

Algoritmo di Trasferimenti tra negozi

1. Previsione della domanda

2. Ottimizzazione globale



Principali criteri di previsione

Qual è la cosa migliore da fare con ogni articolo che ho...

- ...massimizzando la probabilità di vendita
- ...considerando i costi logistici
- ...considerando il costo di opportunità di spostarlo tra vari negozi
- ...assicurandomi che le restrizioni e le regole commerciali vengano rispettate

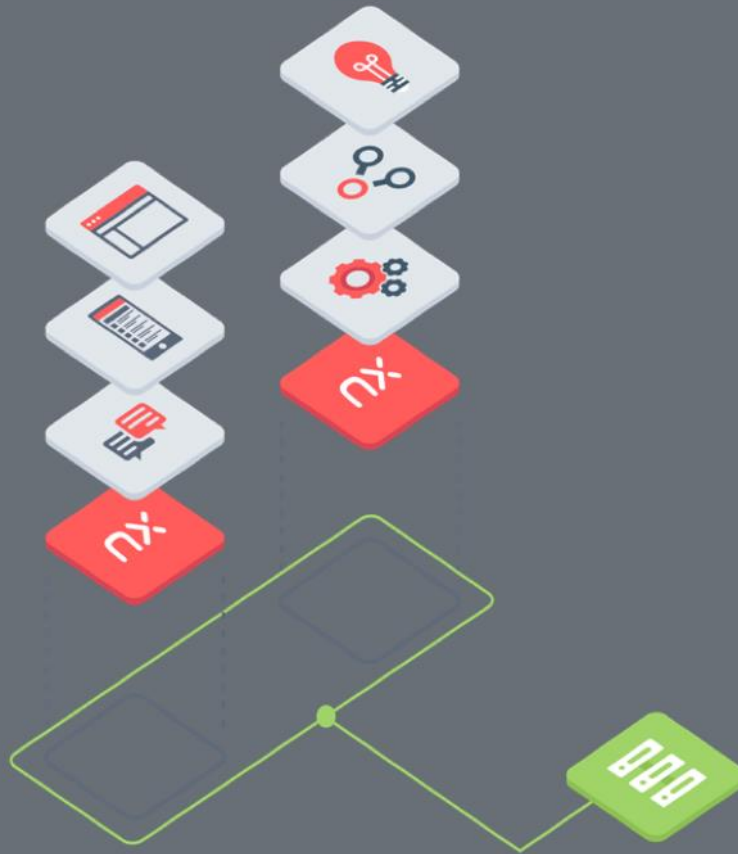
Principali criteri di ottimizzazione

Criteri come le taglie, le curve delle taglie e le vendite passate svolgono un ruolo chiave nella previsione della domanda...



... mentre, eseguendo l'ottimizzazione globale, si tiene conto di altri criteri, come lo stock in negozio e i costi logistici





Indice

- 1 Panoramica del modulo Nextail di Trasferimenti tra Negozi
- 2 **Criteri che incidono sulla Previsione della domanda**
- 3 Criteri che incidono sull'Ottimizzazione globale

L'obiettivo della fase di previsione della domanda è avere un pronostico affidabile della domanda

Motore di previsione della domanda (PD) dei Trasferimenti tra Negozi

Si utilizza due volte per ogni combinazione SKU-negozio:

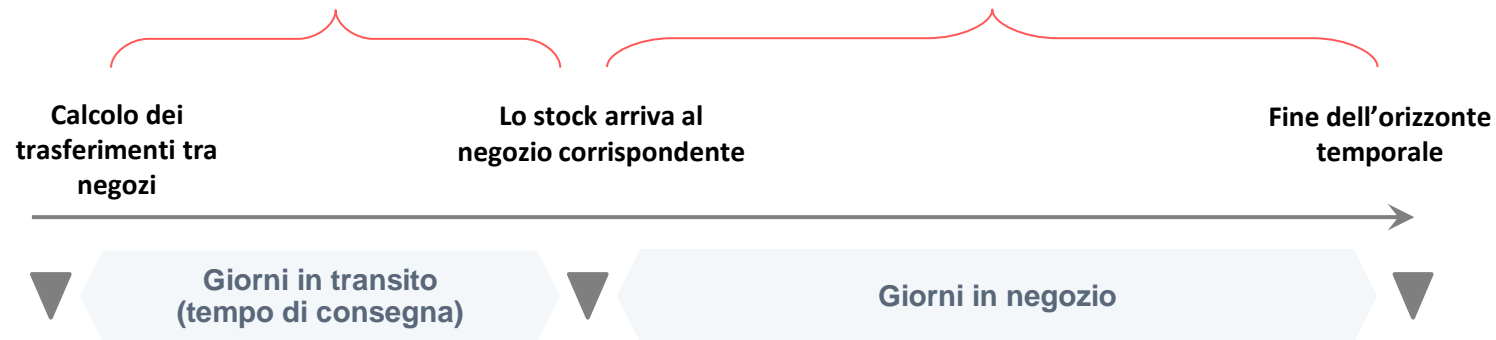
1

PD dei negozi di invio: per calcolare quante unità si venderanno prima che arrivi lo stock

PD dei negozi di destinazione: per stimare le vendite perse per via dell'invio di unità e decidere se vale la pena inviarle oppure no









2

... e per calcolare quante unità extra occorrono per coprire la domanda sino alla fine del periodo di "previsione della domanda"



Si considerano non solo le vendite passate ma anche l'opportunità di vendita che aveva il prodotto (rotture di stock, periodo di esposizione, ecc.)

Per ottenere una previsione della domanda affidabile, si tiene conto di vari criteri

Criteri durante la previsione	Integrati nell'algoritmo	Fattori su cui può influire l'utente
 Vendite settimane precedenti		✓*
 Peso delle settimane		✓*
 Orizzonte temporale		✓*
 Stockout in negozio	✓	
 Stagionalità	✓	
 Promozioni		✓
 Prodotti stessa famiglia	✓	
 Altre condizioni	✓	

* Parametro modificabile quando si lancia il trasferimento tra negozi

L'uso di vendite passate ponderate per coprire i giorni di elaborazione è fondamentale per ottenere la previsione della domanda (Input)

Criteri durante la previsione	
	Vendite settimane preced.
	Peso delle settimane
	Orizzonte temporale
	Stockout in negozio
	Stagionalità
	Promozioni
	Prodotti stessa famiglia
	Altre condizioni

Settimane precedenti di vendite

- Numero di settimane precedenti usate per la previsione.

Peso delle settimane:



- Percentuale di peso assegnata a ciascuna delle settimane precedenti.

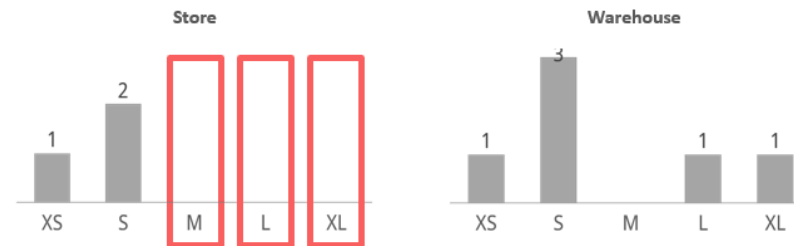
Orizzonte temporale:

- Numero di giorni di vendite futuri da coprire nel calcolo della previsione

Questi parametri si possono modificare in ogni esecuzione a seconda del tipo di trasferimento necessario.

Le informazioni sulla disponibilità di stock in negozio consentono a Nextail di conoscere la domanda in tempo reale

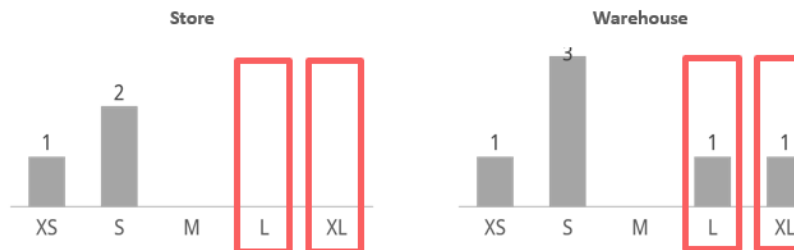
Criteri durante la previsione	
	Vendite settimane preced.
	Peso delle settimane
	Orizzonte temporale
	Stockout in negozio
	Stagionalità
	Promozioni
	Prodotti stessa famiglia
	Altre condizioni



Stockout assoluti

Definizione: determina le combinazioni SKU-taglia che mancano in un negozio paragonate a quelle che dovrebbe avere.

Calcolo: 3 taglie con 0 stock in negozio, su 5 taglie presenti nel negozio (Stockout assoluto = 60%)



Stockout reali

Definizione: determina le combinazioni SKU-taglia che mancano in un negozio paragonate a quelle che dovrebbe avere, considerando quelle che potrebbero rifornirsi con lo stock disponibile in magazzino.

Calcolo: 2 taglie con 0 stock in negozio ma con stock in magazzino, su 5 taglie presenti in negozio (Stockout reale = 40%)

Nextail tiene conto delle rotture di stock (stockouts) per conoscere la domanda reale di un prodotto in un negozio.

Nextail calcola automaticamente l'effetto degli eventi ricorrenti (stagionalità)

Criteri durante la previsione	
	Vendite settimane preced.
	Peso delle settimane
	Orizzonte temporale
	Stockout in negozio
	Stagionalità
	Promozioni
	Prodotti stessa famiglia
	Altre condizioni



Dapprima, la stagionalità si calcola automaticamente a partire dalle vendite reali



Poi si calcola automaticamente per il futuro immediato, sulla base dei dati storici

L'effetto di eventi non ricorrenti o mobili è configurabile nella piattaforma Nextail come Promozioni

Criteri durante la previsione

- Vendite settimane preced.
- Peso delle settimane
- Orizzonte temporale
- Stockout in negozio
- Stagionalità
- Promozioni**
- Prodotti stessa famiglia
- Altre condizioni



Panoramica delle promozioni

Seleziona le promozioni disponibili per la tua rete di negozi e prodotti

IN CORSO FUTURO **TERMINATO**

Sales AW16

Periodo da 26 dic a 9 gen, 2017

206 negozi 2754 prodotti

1,83
COEFF. EFFETTIVO

Sales AW16 Outlets

Periodo da 26 dic a 9 gen, 2017

7 negozi 1700 prodotti

2,32
COEFF. EFFETTIVO

Black Friday Own Stores

Periodo da 24 nov a 28 nov, 2016

39 negozi 2754 prodotti

3,06
COEFF. EFFETTIVO

Un coefficiente di promozione aumenta la domanda ma non necessariamente lo stock assegnato

Definire quale livello di categorizzazione prodotti usare è fondamentale quando non vi sono sufficienti informazioni a livello di prodotto-negozio

Criteri durante la previsione	
	Vendite settimane preced.
	Peso delle settimane
	Orizzonte temporale
	Stockout in negozio
	Stagionalità
	Promozioni
	Prodotti stessa famiglia
	Altre condizioni



Prodotti della stessa famiglia:

- Quando non vi sono sufficienti informazioni sulle vendite passate a livello di prodotto-negozio, si usano i dati di un prodotto simile al fine di calcolare la previsione.
- Il cliente fornisce le informazioni sul livello di categorizzazione da usare (famiglia, sotto-famiglia, reparti).
- Il livello di categorizzazione non deve essere né troppo specifico né troppo generico.
- È importante accertarsi che vi siano sufficienti prodotti in ogni categoria.



Vi sono altre condizioni che incidono sulla previsione quando i dati del negozio non sono abbastanza solidi

Criteri durante la previsione	
	Vendite settimane preced.
	Peso delle settimane
	Orizzonte temporale
	Stockout in negozio
	Stagionalità
	Promozioni
	Prodotti stessa famiglia
	Altre condizioni

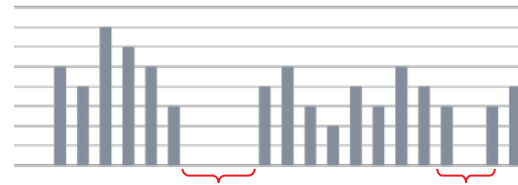
Mancanza di dati sulle vendite

Trasmissione dati

Prodotti reintrodotti nel magazzino dopo un lungo periodo senza stock

Ciò significa che non sarà necessario reinizializzare

Descrizione del problema

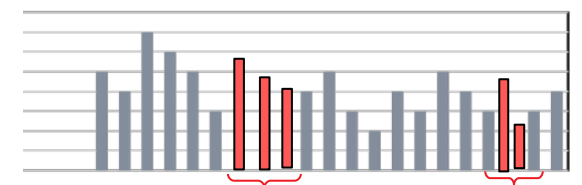


Vi sono sufficienti dati storici ma **mancano alcuni dati** sulle rotture di stock

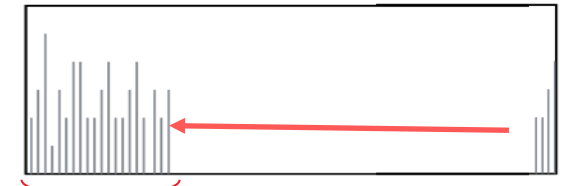


Non vi sono sufficienti dati precedenti per elaborare un'accurata previsione

Soluzione di Nextail



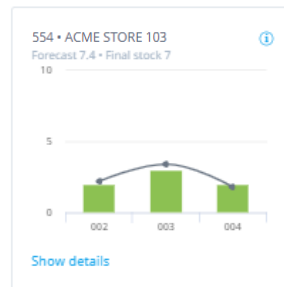
Riempire gli spazi usando il resto dei giorni disponibili e assegnandogli un peso a seconda della stagionalità



Retrocedere nei dati storici fino al momento in cui il prodotto era disponibile in negozio e vi erano dati rilevanti disponibili al riguardo

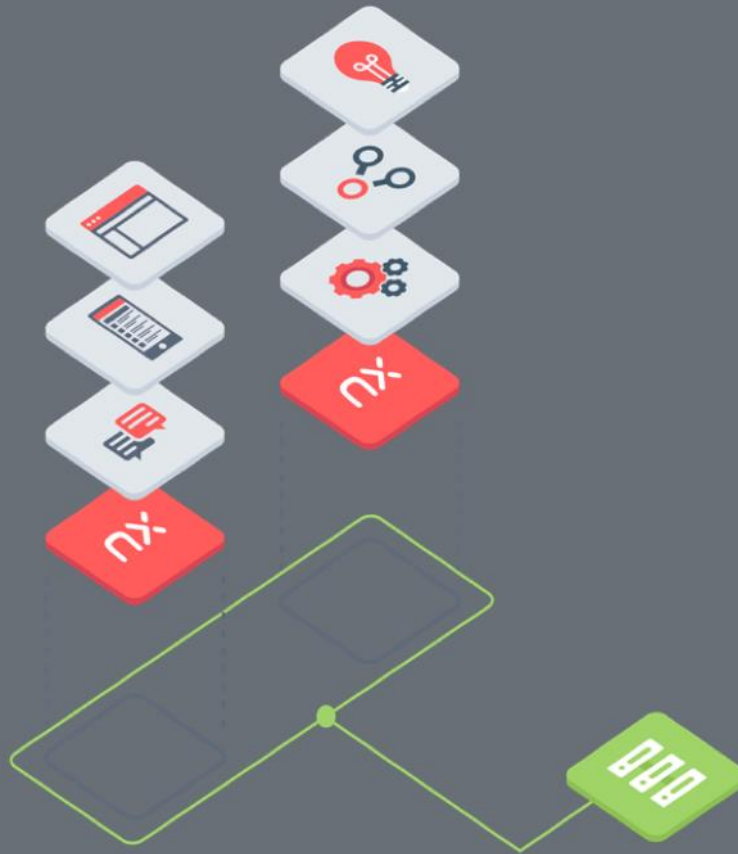
Le curve delle taglie si calcolano una volta la settimana sulla base degli ultimi 60 giorni di vendite e a livello di famiglia –set di taglie – negozio

ACME PRODUCT



- Le curve delle taglie si utilizzano per conoscere il comportamento di vendita di ogni taglia in ogni negozio e dettagliare la previsione totale del prodotto in una previsione della domanda a livello SKU
- Normalmente, le curve delle taglie si calcolano tenendo conto dei seguenti livelli:
 - Negozio
 - Categorizzazione prodotto
 - Set di taglie
- Puoi richiedere di modificare alcuni parametri sulla base dei quali vengono calcolate le curve taglia:
 - Numero di giorni di vendita per il calcolo delle curve taglia
 - Numero massimo di giorni senza attività nel calcolo delle curve taglia
 - Numero minimo di giorni di vendita necessario al calcolo delle curve taglia

Se non vi sono sufficienti dati per calcolare la curva delle taglie a questo livello, l'algoritmo Nextail sale di un livello per assicurarsi che le curve taglie siano più solide



Indice

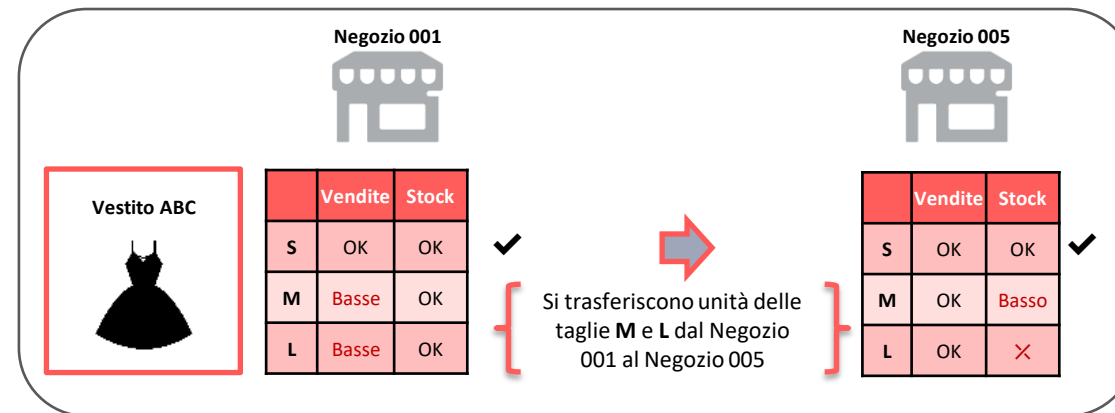
- 1 Panoramica del modulo Nextail di Trasferimenti tra Negozi
- 2 Criteri che incidono sulla Previsione della domanda
- 3 **Criteri che incidono sull'Ottimizzazione globale**

L'obiettivo della fase di ottimizzazione globale è riassegnare lo stock tra i negozi per massimizzare il potenziale delle vendite di tutta la rete

Motore di ottimizzazione dei trasferimenti tra negozi

Trasferire le unità da negozi con stock in eccesso e dal basso turnover a negozi con poco stock e un turnover elevato.

Consolidare i set di taglie in tutti i negozi per ridurre le rotture di stock e migliorare l'immagine del prodotto.



Equilibrare lo stock in tutta la rete di negozi spesso comporta uno scambio tra leftover e stock in eccesso












ACME PRODUCT

- Unità non trasferite
- Unità inviate
- Unità ricevute



Nell'ottimizzazione globale si tengono in considerazione vari criteri

Criteri per l'ottimizzazione globale	Integrati nell'algoritmo	Fattori sui quali può influire l'utente
 Configurazione viaggi (restrizioni)		✓ *
 Regole visive		✓
 Minimi espositivi		✓
 Blocchi		✓ *
 Prodotti introdotti di recente		✓ *
 Prodotti trasferiti di recente		✓ *
 Soglia di efficienza		✓ *
 Costi	✓	✓
 Altre condizioni	✓	✓ *

* Questo parametro si può modificare quando si lancia il trasferimento tra negozi

“Configurazione viaggi” consente, all’occorrenza, di vietare o forzare determinati viaggi

Criteri per l’ottimizzazione globale	
	Configurazione viaggi (restrizioni)
	Regole visive
	Minimi espositivi
	Blocchi
	Prodotti introdotti di recente
	Prodotti trasferiti di recente
	Soglia di efficienza
	Costi
	Altre condizioni

- “Viaggi consentiti” permette di stabilire quali negozi saranno gli unici a inviare / ricevere stock.
- “Viaggi vietati” consente di aggiungere viaggi non permessi.

Configura i Viaggi

Indietro Continua

Seleziona le regole per definire i viaggi consentiti

A Size Store • 50 prodotti selezionati • 9 famiglie

VIAGGI CONSENTITI

Da A

Aggiungi Viaggi Consentiti

Svuota lo stock ⓘ

VIAGGI VIETATI

Da A

Aggiungi Viaggi Vietati

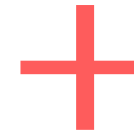
Le regole visive tengono conto delle regole di visual merchandising del cliente

Criteri per l'ottimizzazione globale	
	Configurazione viaggi (restrizioni)
	Regole visive
	Minimi espositivi
	Blocchi
	Prodotti introdotti di recente
	Prodotti trasferiti di recente
	Soglia di efficienza
	Costi
	Altre condizioni

Numero minimo di unità per prodotto

Numero minimo di unità necessarie a livello di prodotto per esporre il prodotto nel negozio

Esempio: 8 unità



% minima di taglie

% minima di domanda della curva taglie a livello di prodotto necessaria per esporre il prodotto nel negozio

Esempio: 60%

I prodotti non verranno trasferiti a un negozio se non si rispettano le regole visive.
Le regole visive sono state concordate precedentemente e possono essere modificate solo dal team Nextail.

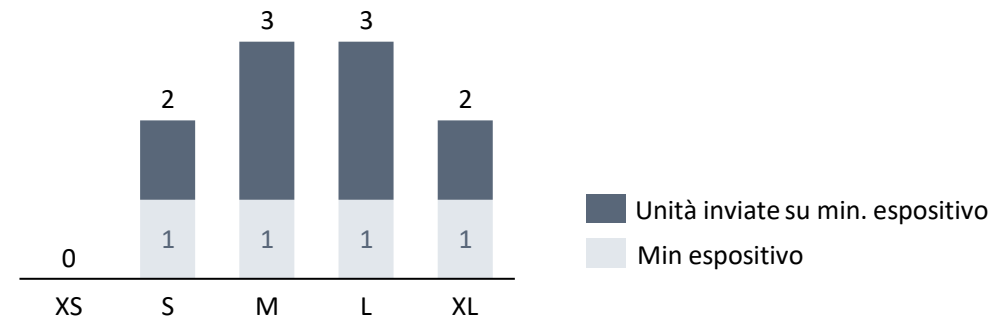
Di solito, durante l'esecuzione dei trasferimenti tra negozi, i minimi espositivi non si utilizzano, ma alcuni prodotti potrebbero richiederli

Criteri per l'ottimizzazione globale	
	Configurazione viaggi (restrizioni)
	Regole visive
	Minimi espositivi
	Blocchi
	Prodotti introdotti di recente
	Prodotti trasferiti di recente
	Soglia di efficienza
	Costi
	Altre condizioni



Minimo espositivo:

- Quantità minima di unità di un prodotto, necessaria per esporlo in un negozio.
- Si può configurare a livello di sku o di prodotto.



Poter bloccare prodotti consente, all'occorrenza, di modificare il layout del negozio

Criteri per l'ottimizzazione globale	
	Configurazione viaggi (restrizioni)
	Regole visive
	Minimi espositivi
	Blocchi
	Prodotti introdotti di recente
	Prodotti trasferiti di recente
	Soglia di efficienza
	Costi
	Altre condizioni



Blocchi:

- È la capacità di arrestare l'invio o la ricezione di stock.
- Lo status si può modificare facilmente in "Nextail admin" attraverso "Caricamento dati" o la schermata di "Visual merchandiser".

Blocchi ↓ Edizione Massiva

1.012 Prodotti

	STATO	PRODOTTI	FAMIGLIA	NEGOZIO
<input type="checkbox"/>	●	A-02503021	DRESSES	A0001 - ACME STORE 0001
<input type="checkbox"/>	●	A-02503021	DRESSES	A0002 - ACME STORE 0002

Per dare a un *prodotto* introdotto di recente la possibilità di essere venduto, esiste l'opzione di non trasferire prodotti per un determinato periodo di tempo

Criteri per l'ottimizzazione globale	
	Configurazione viaggi (restrizioni)
	Regole visive
	Minimi espositivi
	Blocchi
	Prodotti introdotti di recente
	Prodotti trasferiti di recente
	Soglia di efficienza
	Costi
	Altre condizioni



Prodotti introdotti di recente

- Bloccare i prodotti che sono stati introdotti negli ultimi giorni, settimane o in una data specifica.

OPZIONI

Blocco prodotti recentemente introdotti:

Range: Giorni v

Numero di giorni:

Per dare ai *negozi* l'opportunità di vendere un prodotto ricevuto di recente mediante trasferimento, esiste l'opzione di non trasferire prodotti per un determinato periodo di tempo

Criteri per l'ottimizzazione globale	
	Configurazione viaggi (restrizioni)
	Regole visive
	Minimi espositivi
	Blocchi
	Prodotti introdotti di recente
	Prodotti trasferiti di recente
	Soglia di efficienza
	Costi
	Altre condizioni



Prodotti trasferiti di recente:

- Bloccare le combinazioni prodotto-negozi che abbiano proposte di trasferimenti in tutti gli scenari TN inviati nelle ultime settimane. L'utente definisce il numero di settimane anteriori da utilizzare.

OPZIONI

Blocco prodotti recentemente movimentati:



Numero di settimane

Lasciare vuoto per tenere in considerazione gli scenari passati con planning horizon non ancora raggiunto

La soglia di efficienza consente di equilibrare il numero di unità trasferite

Criteri per l'ottimizzazione globale	
	Configurazione viaggi (restrizioni)
	Regole visive
	Minimi espositivi
	Blocchi
	Prodotti introdotti di recente
	Prodotti trasferiti di recente
	Soglia di efficienza
	Costi
	Altre condizioni



Soglia di efficienza

- Trasferire i prodotti quando ogni SKU rispetta la percentuale desiderata dell'incremento di vendite previsto (relativo al suo prezzo) tenendo conto del costo per viaggio.
- Obbligare il motore a selezionare solo le SKU che rispettano il parametro senza modifiche manuali.

PARAMETRI DI OTTIMIZZAZIONE

Soglia di efficienza (%) ⓘ

Nello scenario si tiene conto dei costi al fine di ottimizzare i viaggi

Criteri per l'ottimizzazione globale	
	Configurazione viaggi (restrizioni)
	Regole visive
	Minimi espositivi
	Blocchi
	Prodotti introdotti di recente
	Prodotti trasferiti di recente
	Soglia di efficienza
	Costi
	Altre condizioni

- Costo per viaggio (€)**
- È il costo di un viaggio tra negozi. Il modulo proporrà soltanto viaggi il cui ESI (Incremento stimato delle vendite) sia superiore a questo valore.
- Costo per unità (€)**
- È il costo di imballaggio di un'unità extra nella scatola che verrà spedita.
- Costo per prodotto (€)**
- È il costo medio del tempo che una persona impiega per raccogliere e imballare lo stock per il trasferimento tra negozi.

Il costo per unità e il costo per prodotto vengono configurati dal personale Nextail

Nextail consente di includere restrizioni commerciali aggiuntive per i calcoli dei trasferimenti tra negozi

Criteri per l'ottimizzazione globale	
	Configurazione viaggi (restrizioni)
	Regole visive
	Minimi espositivi
	Blocchi
	Prodotti introdotti di recente
	Prodotti trasferiti di recente
	Soglia di efficienza
	Costi
	Altre condizioni

Peso visual merch. (%)

- L'importanza data all'immagine nei negozi. Per impostare la percentuale di taglie da completare per esporre il prodotto.

Numero di viaggi

- Numero totale di viaggi ammessi. Se viene utilizzato, non si terrà conto del costo per viaggio.

Limitazioni di negozio

- Per definire la capacità massima ammessa da un negozio che riceve stock.