



Aprimore a cadeia de fornecimento com análises de fornecedores em tempo real

Em um cenário de varejo em constante evolução, é fundamental compartilhar dados integrados entre canais em tempo real para gerenciar a oferta e a demanda.



Reformulando o cenário atual do varejo

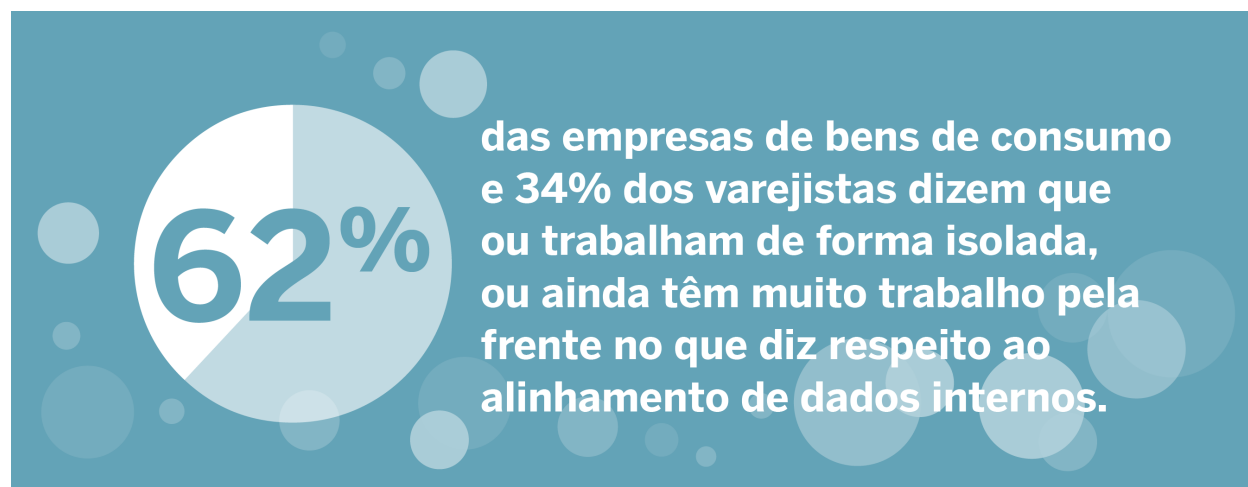
Já se foram os dias em que as cadeias de fornecimento eram desenvolvidas para um mundo de um único canal. No novo normal, gerir a cadeia de fornecimento do varejo é como uma brincadeira de ligar os pontos, só que os pontos estão em constante movimento. Sem uma visão em tempo real do panorama geral, você está sempre tentando adivinhar qual deve ser o próximo passo.

Esse tem sido um desafio para os fornecedores de varejo, que precisam tentar juntar informações de fontes de dados díspares e desconexas para entender as flutuações da oferta e da demanda em todos os setores do seu ecossistema. As barreiras de segurança digital, as tecnologias isoladas e os atrasos sistêmicos no fornecimento das informações certas às pessoas certas impedem qualquer possibilidade de transparência em tempo real.

Ao mesmo tempo, a quantidade de canais pelos quais as empresas de bens de consumo embalados, ou CPGs, podem se conectar com os consumidores continua a aumentar. Além disso, esses canais cada vez mais se sobrepõem, confundindo-se uns com os outros. Além da venda em atacado por meio de estabelecimentos de varejo, muitos fornecedores alcançam os consumidores por meio de canais online como redes sociais e publicidade digital.

No entanto, eles precisam lidar com um novo nível de expectativas do consumidor, como pedidos online com retirada na loja e garantia de disponibilidade total de estoque onde quer que a compra seja feita. O boom nas compras por smartphone, juntamente ao advento do “*show-rooming*” (em que os consumidores pesquisam nas lojas físicas, mas compram online de concorrentes menos caros), só acentua as pressões sofridas pelos varejistas.

Conforme os efeitos da pandemia continuam a causar abalos sem precedentes na cadeia de fornecimento ao anular o valor dos modelos históricos de planejamento de previsão de estoque, os varejistas recorrem à tecnologia para ajudá-los a navegar pelas mudanças e incertezas do mercado.



Fonte: “2021 Retail and Consumer Goods Analytics Study: Where Do We Go From Here?” RIS News

Dados certos, pessoas certas, hora certa

Questões fundamentais vêm à tona neste novo e conturbado mundo do varejo: como os fornecedores podem chegar a uma única fonte confiável, um hub de dados no PDV, onde possam rastrear SKUs individuais em vários canais, regiões e lojas para entender os níveis de estoque e vendas? Como eles podem rastrear as interações dos clientes com sua marca em todos os canais para obter uma visão completa e promover experiências mais personalizadas?

E, por fim, como podem aproveitar os sinais em tempo real do mercado a fim de melhor gerir a cadeia de fornecimento e a distribuição do estoque, considerando que os métodos dos modelos históricos são praticamente inúteis hoje em dia? De modo geral, as CPGs enfrentam dificuldades para encontrar respostas.

Os estoques estão muito reduzidos para que as lojas físicas e online possam cobrir o custo dos produtos vendidos. Os clientes ficam frustrados e confusos quando as expectativas geradas online não são correspondidas na loja física. Os fornecedores têm pouca visibilidade ou transparência em relação aos canais e não conseguem entender as demandas regionais. A atual dinâmica em rápida mudança do setor de varejo desafia os fornecedores a obter uma visão transparente e atualizada de toda a cadeia de fornecimento. E a forma de conseguir isso é entregar os dados certos às pessoas certas na hora certa.

A maioria dos fornecedores não tem acesso a dados integrados em tempo real e recursos de análise em toda a cadeia de fornecimento, o que tem um impacto quantificável:

Experiências do cliente frustrantes e impessoais

25%

25% dos varejistas relatam que o desempenho de promoções de SKU é compartilhado apenas semanalmente

Planejamento e gestão de estoque ineficazes

36%

36% dos parceiros de varejo compartilham semanalmente dados de transações de PDV

Interrupções frequentes da cadeia de fornecimento, com custos altos

70%

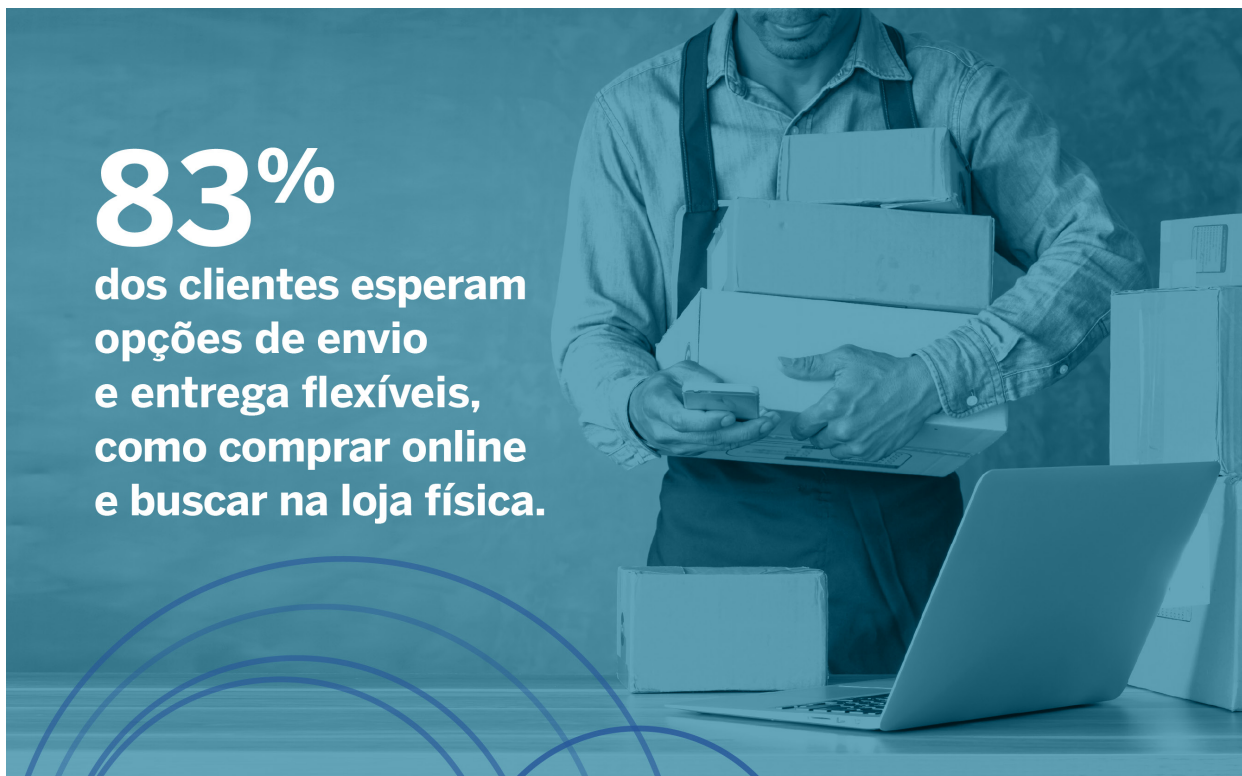
70% das empresas de produtos de consumo dizem que o maior desafio que enfrentam é a dificuldade de integrar dados de várias fontes

Dificuldade de se adaptar rapidamente às mudanças

40%

40% das lojas registram um problema em pedidos com retirada na porta da loja

Fonte: <https://risnews.com/ris-cgt-analytics-study-2020>



Fonte: "State of the Connected Customer", Salesforce, 4ª edição

O caminho a seguir: colaboração e compartilhamento de dados em tempo real

Os enormes desafios enfrentados pelos varejistas atualmente pedem soluções inovadoras. Para os fornecedores, isso se traduz em uma necessidade urgente de compartilhamento de dados transparentes que ofereça uma única fonte confiável em tempo real em todos os aspectos da cadeia de fornecimento, desde uma visão geral agregada e de alto nível dos diferentes canais de varejo até a marca individual e o desempenho do SKU.

Quando os varejistas conseguem compartilhar com os fornecedores informações atualizadas sobre vendas, níveis de inventário e de estoque, eles promovem uma transparência que oferece uma nova dimensão colaborativa à parceria. Dessa maneira, os fornecedores podem assumir o controle da relação ao responder proativamente às informações do varejista em tempo real.

A solução de inteligência de varejo da Tableau oferece um roteiro sob medida, prescritivo e útil para superar os complexos desafios enfrentados atualmente pelos fornecedores do setor de varejo. Ela foi totalmente desenvolvida para fornecer às CPGs os dados detalhados em tempo real de que precisam para gerir a cadeia de fornecimento, atender às expectativas do cliente e ter sucesso em meio às mudanças turbulentas que agitam o mercado varejista.

Acesse e analise de qualquer lugar, de forma escalonável

Tradicionalmente, os dados são armazenados localmente e compartilhados por meio de planilhas e PDFs estáticos via email. Esse é um processo moroso, agravado pela necessidade de selecionar os dados em questão antes que eles sejam disponibilizados para análise. Quando finalmente estão em um formato útil e disponíveis para quem precisa, os dados já estão obsoletos.

A solução de inteligência de varejo de multinuvem elimina esse processo ao disponibilizar dados e análises instantaneamente e com segurança de qualquer lugar para todos que precisem deles. Os dados não vão ao usuário (exceto na forma de assinaturas e alertas impulsionados por dados); os usuários é que vão aos dados. Eles podem explorar vastas quantidades de dados em tempo real em segundos e analisar bilhões de linhas em minutos sem comprometer o desempenho.

E ainda podem escalonar conforme necessário durante períodos de pico de atividade. Com dados em tempo real no nível do PDV e da transação disponíveis sob demanda, as CPGs podem tomar decisões mais inteligentes com mais rapidez.

Além disso, a solução aumenta a colaboração em tempo real entre os parceiros de varejo ao usar “clean rooms”, que são ambientes seguros e controlados, para permitir o compartilhamento autorizado e regulamentado de conjuntos de dados. Os fornecedores podem definir que partes de cada conjunto de dados estão visíveis para cada empresa ao promover uma visibilidade completa da cadeia de fornecimento, ao mesmo tempo em que mantêm a governança e a segurança.



Fonte: “Catch them if you can: How leaders in data and analytics have pulled ahead”, McKinsey, 19 de setembro de 2019

Visões detalhadas inspiram uma ação direcionada

Fazer análise de dados e gerar relatórios é uma coisa; entendê-los é outra. É aí que a poderosa parceria entre o Tableau, a Salesforce e o Snowflake faz com que a solução de inteligência de varejo se destaque. A solução oferece um escopo sem igual e integração perfeita com:

- Recursos de processamento de linguagem natural (PLN) e visualização de dados do Tableau
- Análise aumentada de IA da Salesforce
- Armazenamento de dados do Snowflake
- Dados de terceiros e compartilhamento seguro de dados do Snowflake Data Marketplace

Veja este exemplo: um grande varejista com unidades em todo o país vinha tendo dificuldades para estocar os produtos certos nas lojas certas; enquanto uma unidade podia vender todo o estoque de um produto, uma loja em outra região tinha um excedente do mesmo. O problema surgiu da dificuldade de agregar e analisar os dados de estoque de todas as lojas de uma forma que mostrasse aos tomadores de decisões a dinâmica específica de cada região.

Ao usar a solução de inteligência de varejo, o varejista pôde:

- Entender o desempenho trimestral agregado para uma determinada região
- Analisar a fundo a única unidade que não estava atingindo suas metas corporativas
- Identificar um problema de estoque no departamento que mais gerava receitas nessa unidade
- Tomar medidas corretivas ao redistribuir o estoque de unidades vizinhas

Ao analisar dados históricos de estoque para rastrear padrões de comportamento do cliente, o varejista pôde usar análises preditivas para direcionar melhor a provisão de estoque para lojas individuais no futuro. Essa nova clareza ajudou a organização a entender melhor todos os seus clientes e fazer um planejamento adequado.



Fonte: "Meeting Adversity with Data", Retail and Consumer Goods Analytics Study 2020

Transparência em toda a cadeia de fornecimento

No novo normal, toda vantagem estratégica conta. Ao disponibilizar dados atualizados e visualmente compreensíveis para quem precisa, de fornecedores a executivos e gerentes de varejo, passando por assistentes de loja na linha de frente, a solução de inteligência para o setor de varejo do Tableau oferece transparência em tempo real para toda a cadeia de fornecimento do varejo.

As operações são simplificadas e coordenadas quando todos trabalham com base nos mesmos dados atualizados. Os lucros aumentam quando a inteligência possibilita a tomada de decisões conscientes. E os varejistas promovem experiências excepcionais ao cliente quando podem entendê-lo profundamente em todos os níveis.

As atuais turbulências do mercado afetam a todos no setor varejista, mas os varejistas que capacitarem seus fornecedores com análises em tempo real poderão aproveitar a oportunidade de melhorar o desempenho da cadeia de fornecimento de ponta a ponta.

Mergulhe mais fundo nas soluções impulsionadas por dados para operações de varejo.

Recursos adicionais

[Saiba mais sobre a solução de inteligência de varejo](#)

[Snowflake para varejo](#)

[Soluções para varejo da Salesforce](#)

[Fale conosco](#)

Sobre



Como a plataforma de business intelligence utilizada por mais de 90% das empresas Fortune 500 de serviços financeiros, o Tableau é a solução comprovada para organizações que lideram com dados. O Tableau oferece uma plataforma de análise completa e integrada que permite que as equipes colaborem entre si e obtenham informações aprofundadas de seus dados usando aprendizado de máquina, estatística, linguagem natural e preparação de dados inteligente. Com recursos de capacitação como treinamento, certificações e o Tableau Blueprint, sem mencionar a inspiração e o apoio da entusiasmada comunidade do Tableau, as organizações que adotarem o Tableau podem confiar que sua implantação será um sucesso e ajudará a promover uma cultura impulsionada por dados.



Snowflake apresenta o Data Cloud, uma rede global onde milhares de organizações mobilizam dados com escala quase ilimitada, simultaneidade e desempenho. No Data Cloud, as organizações unem dados isolados, descobrem e compartilham dados governados com segurança e executam diferentes cargas de trabalho de análise. Não importa onde estejam os dados ou os usuários, o Snowflake oferece uma experiência única e fluida por várias nuvens públicas. A plataforma do Snowflake é o motor que impulsiona e dá acesso ao Data Cloud, criando uma solução para data lakes, armazenamento, engenharia e ciência de dados, desenvolvimento de aplicativos e compartilhamento de dados. Junte-se aos clientes, parceiros e provedores de dados do Snowflake que já estão elevando suas organizações a novos patamares com o Data Cloud. [Snowflake.com](#).



Salesforce é a plataforma de CRM nº. 1 do mundo, integrando todas as interações da empresa com seus clientes, incluindo marketing, vendas, serviços, comércio, RH e muito mais. Como parte da família Salesforce, o Tableau é projetado para se conectar perfeitamente a todos os produtos da plataforma Customer 360. Isso permite que você use o Tableau para combinar dados do Salesforce a partir de qualquer nuvem com seus outros dados empresariais para ter uma visão completa dos seus clientes. Coloque o cliente no centro de tudo o que você faz e ofereça a experiência conectada que ele espera.