

Rituals fortalece sua supply chain

Objetivo foi permitir o crescimento, alcançando 1.000 lojas e 1.000 shop-in-shops



A marca “Casa e Cosméticos para o Corpo” da Rituals, cujo slogan é “cosméticos de luxo a preços acessíveis”, tem um objetivo claro: crescer, alcançando 1.000 lojas e 1.000 shop-in-shops em todo o mundo. “O rápido aumento no número de lojas em conjunto com o crescimento da distância entre elas e do aumento dos itens comercializados requer uma cadeia de suprimentos muito robusta”, diz o diretor de Supply Chain da empresa, Mark

Hoppenbrouwers. “Somos uma empresa inovadora e procuramos por uma solução que nos permitisse introduzir novos produtos e, ao mesmo tempo, manter um controle rígido dos já comercializados”.

A Rituals comercializa centenas de artigos em todo o mundo. Além da abertura anual de dezenas de novas lojas, o crescimento está no conceito shop-in-shops, lojas dentro lojas de departamento de luxo. “A complexidade desta fórmula é agravada pelo crescente número de fornecedores e pela rápida expansão e globalização.

Antes de implementar o novo modelo de gestão da nossa cadeia de suprimentos, este crescimento sempre produziu um efeito negativo”, afirma Mark.

Mais serviço, menos estoque

Em 2008, um ano de crescimento explosivo para Rituals, não foi observado o estrangulamento da cadeia de suprimentos como ocorria anteriormente. Isso foi atribuído à implementação de um sistema de otimização de estoques, o Slim4 da Slimstock, que provocou uma

mudança na forma de gerir a cadeia de suprimentos. “A implementação do novo modelo baseou-se inicialmente na visibilidade que começamos a ter de nossa cadeia de suprimentos, a partir da implementação de um software de otimização de estoques. Esta implementação lançou as bases que nos permitiu planejar para a nossa estratégia de crescimento de 1.000 lojas. O fortalecimento da cadeia de suprimentos também resultou em um aumento de nível de serviço de 92% para 97% e uma redução dos custos logísticos. Nosso giro de estoque melhorou 15%, apesar de um aumento da gama de produtos de 20%”, diz Hoppenbrouwers.

Promoções e presentes

Uma das funcionalidades do Slim4 foi a “Bill of Materials”, que permitiu à Rituals também gerir a produção dos pacotes de presente, a fim de que todos os componentes da respectiva emba-

lagem sejam recebidos em tempo para serem montados e atender a demanda. “A beleza da solução é a capacidade de trabalhar com uma combinação diária, semanal e mensal e também a flexibilidade que permite monitorar cada produto (SKU) em uma base individual. Além dos artigos promocionais, o Slim4 é capaz de gerir lançamentos de produtos e a descontinuidade de antigos”, diz Mark.

Visibilidade para tomada de decisão sistêmica

A IMAM Consultoria, vendo o impacto deste software na gestão da cadeia de suprimentos, integrou o mesmo à sua metodologia para implementação do processo de SI&OP, que integra vendas, estoque e operações de uma maneira que só uma solução especializada pode fazer.

Eduardo Banzato, diretor da IMAM, destaca: “O desenvolvimento de soluções isoladas (estoques, S&OP,

produção, etc.) gera melhorias para as empresas, mas não se comparam às melhorias propiciadas por uma solução que permite uma gestão integrada da cadeia de suprimentos. Isto é inédito no Brasil e terá um impacto positivo para os negócios”. []