

Empresa oferece solução integrada para gestão de vendas e estoques

Data Sharing, Technology e Consulting são os pilares da oferta

23/08/2016 16:33:27

A Accera anuncia sua solução Visibility, voltada ao fornecimento de recursos para visibilidade de estoques e vendas por meio da integração entre informações da indústria, distribuidor, atacado e varejo. A colaboração entre estas partes permite redução na falta de produtos em gôndola e estoque (ruptura), diminuição de custos na gestão de estoques, identificação de clientes potenciais, aumento das vendas, otimização do mix de produtos, aumento da positividade de clientes, melhorias da gestão logística, tudo em uma plataforma compartilhada que possibilita acesso a todos os envolvidos em um único local.

A oferta é sustentada em três pilares: Data Sharing, Technology e Consulting. O primeiro engloba ações de implementação, gerenciamento, monitoramento e validação de conexões das bases de dados trocados entre a indústria e suas redes de distribuidores, atacados, varejos ou Micro-PDVs. A área de Data Sharing trabalha com o serviço de Data Quality, ou seja, manutenção da frequência e da consistência dos dados, garantindo qualidade para a tomada de decisões gerenciais através da ação de equipe especializada e de análises estatísticas Probabilísticas (probabilidade do dado estar incorreto) e Determinísticas (divergências encontradas).

Já o pilar Technology envolve a plataforma tecnológica Accera DSI uma solução web que permite a visibilidade das informações de sell out e estoque tanto para a indústria quanto para seus diferentes canais de distribuição (distribuidor, atacado e varejo), promovendo a colaboração entre estas esferas.

Por meio do Accera DSI, os clientes acessam dashboards, mapas e outras ferramentas de entrega de dados qualificados que possibilitam a tomada de decisões mais assertivas, gerando resultados comprovados como: até 30% de aumento na positividade, até 57% de redução dos estoques dos distribuidores, até 50% de redução de rupturas, até 20% de crescimento do sell out e até 50% de redução de lead time.

Entre outros recursos, ele é capaz de indicar as principais causas da indisponibilidade de produtos nas gôndolas dos varejos. Com isto, a indústria – e o próprio varejo – é capaz de atuar na causa-raiz dos problemas, evitando-os e potencializando as vendas.

A área de Consulting inclui serviços de consultoria de negócios, com uma equipe especializada na

identificação de processos críticos e diagnóstico de melhorias. Também atua em Balanced Scorecard, promovendo o levantamento de indicadores de performance combinado a serviços de análises, além de elaborar e gerir programas de excelência em vendas e trade marketing, bem como programas de fidelidade. Monitoramento de resultados das ações de times de vendas e trade marketing, realização, acompanhamento e auditoria de campanhas e promoções também são atribuições desta área, bem como treinamentos voltados a Gestão de Estoques, SCM, Trade Marketing, Gestão de Time Comercial, entre outros.

Os serviços oferecidos permitem aos clientes acompanhar o nível de estoque de seus distribuidores e saber onde suas equipes de Trade podem atuar; acompanhar a força de vendas e dos distribuidores para maximizar resultados; rastrear e localizar os lotes de produtos para tomadas de decisão como recolhimento e gerenciamento do shelf life; além de gerenciar a equipe de vendas com o acompanhamento de indicadores, percebendo as principais deficiências e elaborando planos de ação, identificar oportunidades para aumento do sell out, expansão de território e aumento do mix de produtos; e promover um abastecimento automático dos estoques do distribuidor através de parametrizações alinhadas entre os elos envolvidos e cálculos automáticos de ressuprimento.

"Os serviços de consultoria estão no nosso DNA. Sempre atuamos com nossos clientes em análises de dados e na identificação de oportunidades para alavancar negócios. Após acumularmos dezenas de projetos, estamos agora nos especializando cada vez mais e ofertando estes serviços de uma forma mais assertiva e estruturada, com foco principal em transformar as ações estratégicas em resultados e execuções efetivas na cadeia de distribuição", comenta Eduardo Kazmierczak, diretor da Área de Visibility.