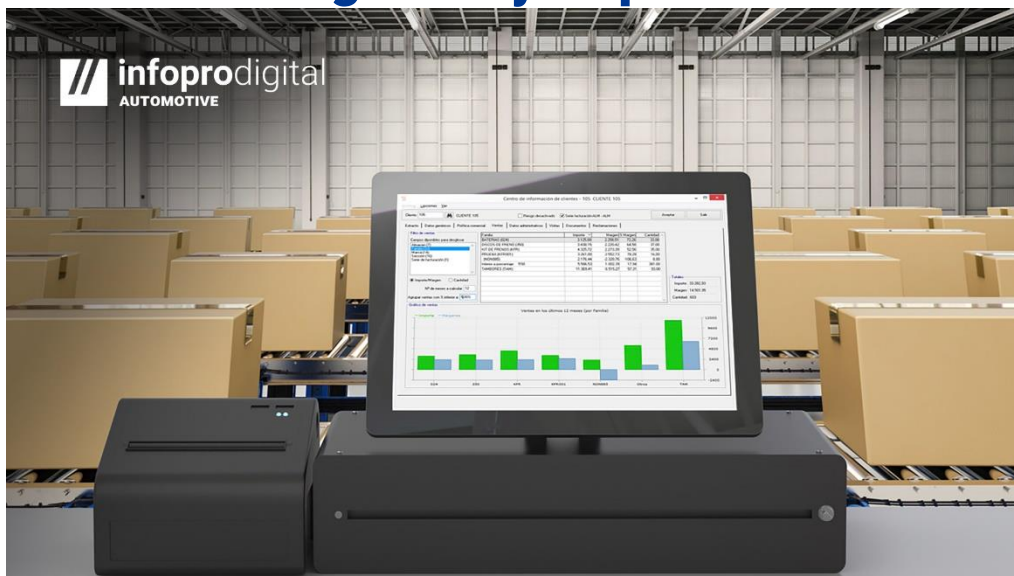


Optimiza tu stock con un Software de Gestión global y especializado



En negocios de Distribución de Recambios en los que los clientes necesitan cientos de miles de referencias, es vital optimizar el stock para dar el máximo nivel de servicio sin necesidad de sobrecargar los almacenes.

Los beneficios de tener un stock bien ajustado para hacer frente a las peticiones de los clientes son económicos: reducción de capital invertido, reducción de costes de gestión, almacenaje físico y envíos, reducción de riesgo de obsolescencia y aumento de las ventas.

Este último beneficio es capital, como indicaba Enrique Junquera en una entrevista para Autopos: «El precio claro que es importante, pero lo más importante es no fallar, tener la pieza. No tenerla es abrir la puerta a que el negocio lo hagan otros, por esa razón cuidamos mucho nuestros stocks.»

Está claro lo que se sale ganando, pero las propias características de la demanda en el aftermarket (con factores como el elevadísimo número de referencias que acabamos de comentar) dificultan la optimización del stock. Las buenas intenciones y buenas prácticas del equipo no son suficientes para afrontar este reto. Se impone la necesidad de un buen software aliado.

Software global y especializado para el reto conjunto de optimizar el stock

Un stock optimizado es el resultado de un trabajo global y coordinado de los departamentos de Compras, Ventas y Logística. No es algo que se improvise ni se haga en solitario porque los procesos que cada una de estas áreas de la empresa lleva a cabo son interdependientes.

Por ejemplo, de nada sirve tener una maravillosa gestión logística que saque partido de recursos como los préstamos entre delegaciones, si las compras no se planifican teniendo en cuenta la demanda real o el equipo de ventas no puede dar alternativas equivalentes cuando no se dispone de una pieza en stock.

Por ese motivo, porque conseguir reducir el nivel de stock manteniendo nivel de servicio es fruto de una estrategia conjunta, es necesario disponer de un Software de Gestión Global Especializado como [IsiParts](#) en el que los diferentes procesos están integrados y adaptados a las necesidades específicas de un negocio de Distribución de recambios.



El Departamento de Compras y la optimización del stock

Para que el equipo de Compras contribuya a la tarea común de optimizar el stock, [IsiParts](#) pone a su disposición estas funciones:

Pedidos automáticos a proveedor

[IsiParts](#) calcula de forma automática los pedidos a proveedor. El resultado: ahorro de tiempo y un stock correctamente dimensionado, que proporciona un buen nivel de servicio y evita los riesgos asociados a sobrestocar.

Cada Distribuidor define a su medida este cálculo automático, ajustando a las necesidades de su negocio los valores de cantidad mínima/máxima, consumo medio mensual y estacionalidad.

Gestión de equivalencias

Las equivalencias forman parte del ADN de un negocio de recambios multimarca. Con un software de gestión que controla las equivalencias, se pueden reducir los pedidos a proveedor si se observa que las necesidades de los clientes se cubren con referencias equivalentes que ya están en stock.

El Departamento de Ventas y la optimización del stock

Para que el equipo de Ventas haga su aportación al reto conjunto de optimizar el stock, [IsiParts](#) integra estas funcionalidades basadas en la virtualización de la oferta:

Consultar y vender stock de terceros sin necesidad de tenerlo almacenado

[IsiParts](#) y el [Sistema de Venta online i2i](#) hacen muy buenas migas y están totalmente integrados. Una tienda online i2i puede conectarse con otros Distribuidores o Fabricantes de manera que se muestre y se venda el stock de estos sin necesidad de tenerlo almacenado. A partir de ahí, la persona del equipo de Ventas exporta el carrito de la compra al Software de Gestión Global [IsiParts](#) y se gestiona la compra del cliente sin necesidad de almacenaje previo.

Consultar el stock de otros Asociados

Cuando en la venta aparece una rotura de stock, [IsiParts](#) permite consultar si otras empresas del grupo tienen stock de esa pieza o de piezas equivalentes. Disponer de esa posibilidad permite gestionar el stock manteniendo niveles más bajos.

El Departamento de Logística y la optimización del stock

Para que el equipo de Logística pueda hacer su parte del trabajo de optimización del stock, [IsiParts](#) se lo pone fácil con estas funciones de SGA (Sistema de Gestión de Almacén):

Realización de inventarios con PDA

[IsiParts](#) integra el uso de PDA para la logística de almacén. Uno de los beneficios principales de esta integración es que hace posible mantener actualizado el inventario de piezas. Esto permite optimizar el stock partiendo de datos reales y fiables.

Crossdocking

El crossdocking es un tipo de gestión de pedidos en el que no es necesario que el Distribuidor almacene las referencias que ya ha vendido. El Proveedor envía las piezas y estas se envían al cliente final sin pasar por las estanterías del Distribuidor. Los pedidos que se gestionan con crossdocking contribuyen a tener un nivel de stock optimizado, que da el mejor nivel de servicio posible con el menor impacto sobre el almacén.



Reprovisionamiento automático entre almacenes

El reaprovisionamiento entre almacenes es una de las estrategias logísticas que da más resultados para optimizar stock ofreciendo el mayor nivel de servicio con el menor stock acumulado posible. Las existencias de cada almacén se pueden ajustar a las necesidades reales de venta estableciendo plantillas de reaprovisionamiento entre almacenes con criterios a medida de producto (marca, familia, etc.) y consumo (ventas falladas, estacionalidad, etc.).