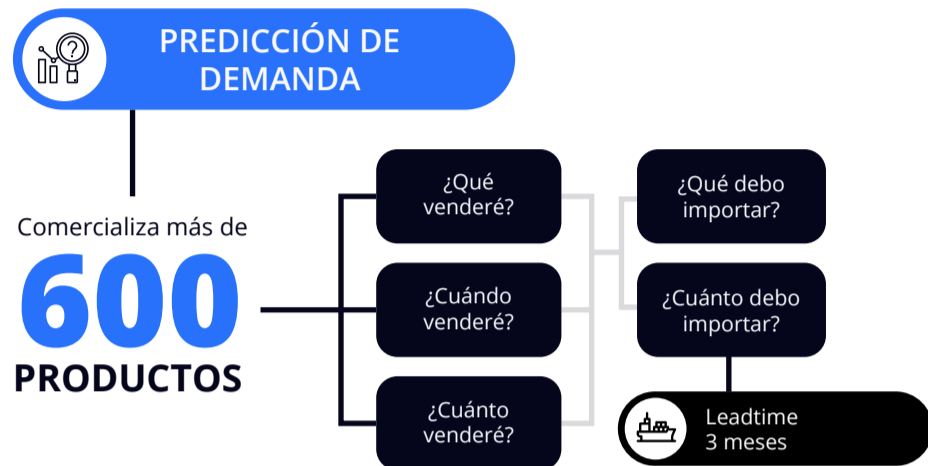


CASOS DE USO • ALIMENTOS

“SE VENDE O SE VENCE”

1. PROBLEMÁTICA



El sector de alimentos suele enfrentar variables operativas y de mercado muy singulares. Saber qué se va a consumir, cuándo y a qué costo, hace posible planear la compra de productos en tiempo y forma. Considerar tiempos de traslado, caducidades y entregar resultados en acotados períodos de tiempo es una necesidad.

2. ¿CÓMO LO RESUELVE EL CLIENTE?



El análisis predictivo lo hacía de manera manual. Su equipo de planeación debía recluirse durante 24 horas para estimar la demanda de sus productos para los siguientes meses. Era una labor exhaustiva, desgastante y, además, que generaba un resultado que quedaba corto, ya que no consideraba la predicción por cliente.

3. SOLUCIÓN ANASTASIA



El cliente descubrió que Anastasia proveía de información más robusta, con un horizonte de tiempo más amplio y detallado en intervalos. Gracias a esta alianza la empresa ha podido robustecer su proceso de planeación, cumpliendo sus tres pilares: no perder ventas, no tener exceso de inventarios y tener un inventario sano, es decir lo justo y necesario.

