

Optimización de Compras:

Reducción de quiebres de stock en distribución

Esquina Blanca, empresa chilena líder en la distribución de productos desechables, su enfoque principal es atender a industrias de alimentos. Con la implementación de Anastasia, lograron transformar su operación, mejorar su eficiencia y optimizar el servicio al cliente.



DESAFÍO:

Antes de Anastasia, la empresa enfrentaba los siguientes retos:

1

Frecuentes quiebres de stock:

Lo que afectaba la capacidad de atender las demandas de los clientes y los exponía a la competencia.

2

Larga duración en la planificación de compras:

El proceso era manual y laborioso, requiriendo extraer datos del ERP, cruzarlos en hojas de cálculo y validar la información antes de emitir órdenes de compra.

3

Falta de visibilidad de productos inmovilizados:

Esto generaba un manejo ineficiente del inventario y productos sin rotación.

4

Dificultades para predecir la demanda:

La ausencia de herramientas avanzadas para anticiparse a las ventas futuras dificultaba una planificación estratégica.



Implementación

El proceso de implementación fue rápido, ágil y sencillo. **Esquina Blanca**, al buscar una solución como Anastasia, identificó que esta podía resolver los desafíos mencionados anteriormente. Tras una formalización eficiente en condiciones accesibles para la empresa y con la confidencialidad de la información garantizada, el equipo de Anastasia inició el proceso de onboarding, que incluyó:



Levantamiento de necesidades específicas del cliente.



Identificación y conexión con las fuentes de datos necesarias (ERP).



Configuración y generación de modelos personalizados para optimizar la gestión de inventarios y compras.



La integración de Anastasia con el ERP permitió obtener información precisa de ventas y stock diario, agilizando el proceso de gestión de inventarios. Además, se incorporaron archivos complementarios con datos clave, como:

- ✓ Catálogo de proveedores.
- ✓ Blacklist de productos no deseados.
- ✓ Información sobre productos en tránsito.



Gracias a estas configuraciones, **Anastasia** proporcionó:



Filtros personalizados por proveedor.



Tiempos de compra y niveles de inventario de seguridad específicos por producto.



Sugerencias de compra precisas y automatizadas.



El proceso de implementación, desde la integración inicial hasta la generación de reportes, tomó entre 2 y 4 semanas.



BENEFICIOS CLAVES

1. Disminución de tiempos de planificación en un 60%:

Gracias a la automatización y las sugerencias inteligentes, se redujo el tiempo dedicado a cruzar datos y validar información manualmente.

3. Mejor visibilidad de productos inmovilizados:

Anastasia permitió identificar productos sin rotación, ayudando a implementar estrategias como descuentos o mayor visibilidad para optimizar su salida.

2. Reducción de quiebres de inventario en un 15%:

La empresa logró mantener una disponibilidad constante de productos clave, incluso en aquellos con alta demanda o tiempos de entrega prolongados.

4. Planificación más precisa y estratégica:

La empresa ahora puede anticiparse a las necesidades de inventario, manteniendo un equilibrio entre evitar quiebres de stock y prevenir el sobreabastecimiento.

IMPACTO EN EL NEGOCIO Y LOS CLIENTES



La mejora en la gestión de inventarios tuvo un impacto directo en la experiencia del cliente final:

- Mayor cobertura de ventas:** Al reducir los quiebres de stock, Esquina Blanca pudo responder rápidamente a las solicitudes de sus clientes, fortaleciendo su lealtad y evitando que recurrieran a la competencia.
- Optimización de entregas:** La planificación de compras permitió organizar entregas parciales, aliviando la carga laboral en bodega y mejorando la logística interna.



SOPORTE Y PERSPECTIVA A FUTURO

El soporte constante del equipo de Anastasia fue un aspecto destacado por Esquina Blanca. La atención personalizada y la rapidez en la resolución de dudas han sido claves para maximizar el uso de la herramienta.



La implementación de Anastasia permitió a Esquina Blanca modernizar su gestión de inventarios y compras, logrando una operación más eficiente y estratégica. En solo unos meses, la empresa no solo resolvió sus principales desafíos operativos, sino que también fortaleció su relación con clientes y proveedores, sentando las bases para un crecimiento sostenible.

Reseña del Cliente:



"Gracias a Anastasia, hemos dado respuestas mucho más rápidas a las peticiones de nuestros clientes. Esto no solo mejora su percepción de nuestra empresa, sino que también fortalece nuestra relación con ellos", comenta Rodolfo, encargado de inventarios.



¿Quieres transformar tu gestión de inventarios?

Descubre cómo Anastasia puede optimizar tu operación, reducir costos y mejorar la satisfacción de tus clientes.

