

DISTRIBUTION FLOW ®
DISPONIBILIDADE COM METADE DO STOCK

PORQUÊ A DISTRIBUTION FLOW?

Esta solução garante um extraordinário desempenho de toda a cadeia de distribuição até aos pontos de venda, no que se refere à disponibilidade dos produtos, mas com menos stock e não mais. Tendo por base a unificação de várias escolas de pensamento já testadas, toda a sequência dos trabalhos está desenhada de modo a que cada fase implementada produza resultados de imediato. Eis o nosso mote:

Aumentar a disponibilidade (vendas) enquanto se reduz o inventário é o que se pretende, mais e mais em qualquer cadeia de distribuição, pois está-se a afetar duplamente a métrica primária deste negócio, isto é, o retorno do inventário.

A disponibilidade de um produto é uma necessidade primária do consumidor e é a mais valorizada.

Só quando o consumidor final compra é que todos os elos da cadeia fazem dinheiro.

O MERCADO-ALVO DA SOLUÇÃO DISTRIBUTION FLOW








- Empresas que têm no core a distribuição ou o retalho.
- Produtos em que a tolerância de espera do cliente é inferior ao seu tempo de reabastecimento.
- Uma boa parte do dinheiro está empatado em stock.
- Empresas que pretendem melhorar fortemente o seu desempenho financeiro, sem recorrer a investimento.
- Empresas que querem desafiar o *status quo* (e com isso adquirir uma cultura empresarial que liga as pessoas aos resultados).

CARACTERÍSTICAS DA SOLUÇÃO GENÉRICA DISTRIBUTION FLOW

- Fase I Criam-se as competências internas à empresa que permitirão posicionar a mesma, no mercado, com uma decisiva vantagem competitiva. Esta fase relaciona-se sempre com as suas operações internas e tem por objetivo atingir elevados níveis de disponibilidade, com muito menos inventário.
-
- Fase II Alargam-se as boas práticas anteriores, até aos fornecedores. Ou seja, protege-se o retorno do inventário a partir de um trabalho continuado com os elos vizinhos da cadeia de distribuição, para que a disponibilidade seja cada vez melhor e mais sustentável no tempo.
-
- Fase III São fornecidos mecanismos sobre como gerir novas linhas de produto e, em simultâneo, o negócio é expandido com novos canais de distribuição e/ou de lojas. Aqui fornecemos as bases para que essa expansão possa ser feita em tempos muito competitivos.
-

5. O PULO DO GATO

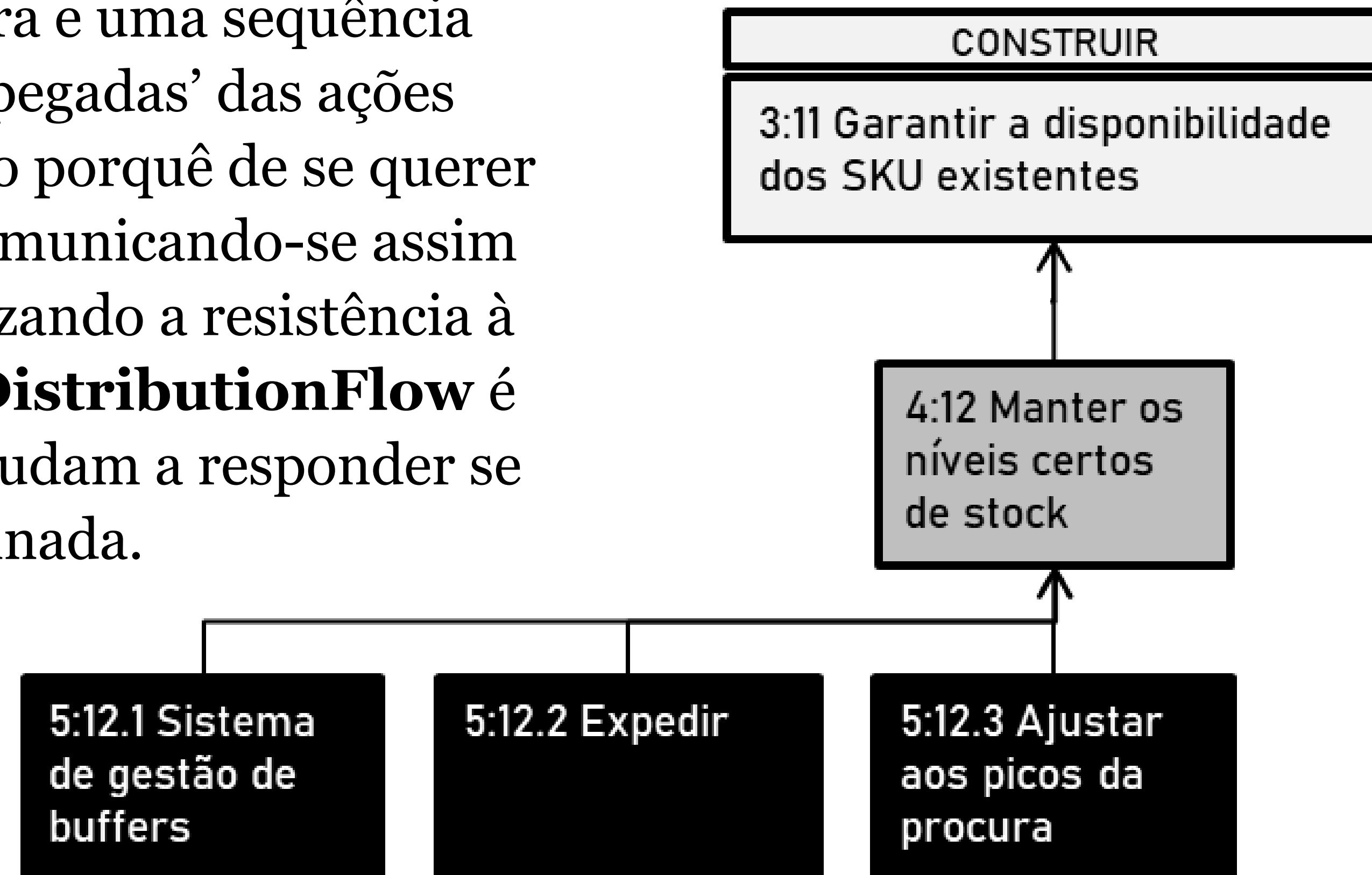
EXEMPLO DE SEQUENCIAÇÃO – FASE I

MACRO ATIVIDADES	MÊS 1	MÊS 3	MÊS 6
1. Definição dos termos e condições com o Cliente.			
2. Definição dos meios de suporte à iniciativa.			
3. Realização de Pilotos de Aceleração Rápida (PAR) da fase respectiva.			
4. Reuniões de coaching, follow-up e pontos de situação da iniciativa.			

- A primeira fase do DistributionFlow é composta por 4 PAR de 3/5 dias cada e a tempo inteiro.
 - Em cada PAR há uma implementação blitz do que foi acordado.
- O líder (champion) da iniciativa é um Top Manager, que participa ativamente nos PAR. Os PAR estão profissionalmente documentados, para que o risco de insucesso seja mínimo.
 - A sequência de implementação da solução via PAR é um modelo testado e comprovado.

5. O PULO DO GATO

A implementação da solução segue uma estrutura e uma sequência específica de passos lógicos que permite ver as ‘pegadas’ das ações presentes e futuras. Explicita-se em cada caixa, o porquê de se querer tomar cada ação e numa sequência específica comunicando-se assim eficazmente toda a iniciativa à empresa, minimizando a resistência à melhoria. A árvore de estratégia e tática (STT) **DistributionFlow** é ainda desdobrada em checklists standard que ajudam a responder se uma determinada ação (caixa) está ou não terminada.



Excerto de uma parte da STT, para a fase I.

6. RESULTADOS

- Criação de uma decisiva vantagem competitiva (99% de disponibilidade com metade do stock).
- Aumento considerável do retorno do inventário e do lucro líquido.
- Aumento da quota de mercado.
- Forte alinhamento das pessoas no sentido *top-down* e *bottom-up*.
- Nova forma de pensar e de olhar para o negócio.
- Primeiros resultados ao final de 2 meses.

7. PRESSUPOSTOS

- Nível elevado de maturidade dos participantes
- Avaliação financeira e das operações realizada *a priori* do programa.
- TOP Manager é o primeiro a querer gastar o seu capital político para fazer as coisas avançar.
- As pessoas identificadas para os PAR participam a tempo inteiro e estão verdadeiramente interessadas em melhorar.

A qualidade de uma solução é diretamente proporcional à qualidade dos seus pressupostos.



Rua D. João V, nº 24, 1.03.
1250-091 Lisboa