

O Big Data permite análise de varejo na loja, para aumento de receita e redução de desperdício

Para prosperar em um ambiente de mercado acirrado, o maior supermercado da Dinamarca acompanha de perto as preferências dos clientes e suas próprias eficiências operacionais. Beneficiando-se do Big Data para superar a concorrência, o Salling Group transformou um gargalo de TI em um mecanismo de análise de varejo na loja e agilidade nos negócios, resultando em aumento de receita e redução do desperdício.

Muitas pressões acabam por dizimar os lucros de um supermercado

O crescimento lento e um aumento nas demandas dos clientes desafiam o mercado de varejo

Os varejistas são essencialmente uma ponte entre os produtores e os consumidores finais, e aplicam um aumento de preços relativamente pequeno sobre o custo dos produtos. A pequena margem de lucro resultante requer que os varejistas prestem muita atenção no custo e nas eficiências operacionais. O mercado de supermercados da Dinamarca, no qual o Salling Group tem suas raízes, caracteriza-se por crescimento lento, queda nos preços dos alimentos e uma mudança nos volumes dos supermercados para as lojas de descontos. O mercado de itens não alimentícios e produtos têxteis também está crescendo lentamente, com os volumes de vendas migrando para o comércio online.

Os consumidores também estão cada vez mais sofisticados em seus hábitos de compra, com diversos fatores influenciando suas decisões. Além do preço, qualidade e conveniência, muitos consumidores levam em consideração questões como sustentabilidade, produção orgânica, país de origem, direitos humanos e dos animais e cidadania corporativa. Portanto, o mercado de varejo está se fragmentando em microssegmentos, onde cada um exige uma proposta de valor personalizada. A proliferação resultante das opções de produto complica a gestão de inventário, bem como o surgimento de diversos canais de distribuição, incluindo supermercados, lojas de conveniência, lojas de desconto e comércio online.

Tudo isso desafia os sistemas de TI a coletarem volumes cada vez maiores de dados dos pontos de venda de varejo, aplicarem análise preditiva e gerarem relatórios oportunos, possibilitando que os varejistas respondam rapidamente às demandas dos clientes. Esse é um trabalho para o [Big Data](#). Colocar os produtos certos nas prateleiras certas, no momento certo, maximiza as receitas e minimiza o desperdício. Estão em jogo a satisfação do cliente, a lucratividade corporativa e a sustentabilidade ambiental.

Os varejistas também se preocupam com a necessidade de liberar fluxo de caixa para investimentos em inovação e oportunidades de mercado. Isso indica uma mudança na tecnologia: deixa de ser uma despesa de capital para ser uma despesa operacional. Os varejistas, como o Salling Group, estão buscando maneiras mais flexíveis para arquitetar e financiar suas infraestruturas de TI, reduzir a sobrecarga de gerenciamento enquanto conquistam a habilidade para dimensionar a capacidade, para mais ou para menos, e conferir maior agilidade aos negócios.

4%

é a apertada margem de lucro do setor de varejo, a qual exige foco nas eficiências operacionais e de custo

9 mil 24x7

fornecedores no mundo todo – O Salling Group está no centro de uma vasta cadeia de valor entre produtores e consumidores

um aumento nas horas de operação expande o volume de dados no ponto de vendas

“Os varejistas têm margens de lucro pequenas, por isso, estão constantemente focados em controlar os custos e aumentar a eficiência operacional”.

Alan Jensen, CIO do Salling Group

Cadeia de varejo líder na Dinamarca

O Salling Group enfatiza a agilidade para competir no mercado internacional

O Salling Group, o maior varejista da Dinamarca, opera diversos negócios de comércio eletrônico e quatro cadeias de varejo – fØtex, Bilka, Netto e Salling – com 1.467 lojas em quatro países europeus. Administrando nove milhões de experiências de compra por semana para itens de mercearia e não alimentícios, o Salling Group emprega 51.000 funcionários.

Para prosperar em um ambiente de negócios desafiador com margens de lucro apertadas e uma concorrência de peso, o Salling Group permanece enxuto e ágil enquanto se expande internacionalmente, com novos produtos, lojas e canais de entrega, gerenciados com um profundo insight das demandas diversificadas e em constante mudança dos clientes.

9 milhões

de compras por semana

DKK\$ 57,5 bilhões

receita de 2015

1.467

lojas na Dinamarca, Suécia, Polônia e Alemanha

“O principal objetivo do Salling Group é ser uma empresa de varejo sustentável, criando experiências de compra convenientes e inspiradoras para nossos clientes, condições seguras de trabalho para nossos funcionários e oportunidades de crescimento para nossos fornecedores e parceiros”.

Alan Jensen, CIO do Salling Group



1,4 milhão

clientes a serem atendidos todos os dias nas lojas físicas

105

categorias de produto para gerenciar

20.000

produtos para armazenar nos lugares e volumes ideais

Permaneça enxuto. Tome decisões rápidas. Vença a concorrência.

Margens minúsculas, mudanças constantes das preferências do cliente e novos canais de entrega fazem com que o Salling Group tenha que utilizar os dados com mais eficácia

Como um grande varejista no mercado de massa, o Salling Group atende a 1,4 milhão de clientes nas lojas físicas todos os dias – e precisa que cada um, individualmente, saia satisfeito. Quando alguém vai até uma loja para comprar leite – ou ovos, pães e até flores –, o produto precisa estar fresco e disponível em estoque para gerar receita de vendas, mas sem excessos para evitar o desperdício. Esse desafio de gerenciamento de inventário fica mais difícil com a fragmentação da demanda do consumidor em microssegmentos. Qual a quantidade ideal de leite integral, semidesnatado, de soja ou orgânico que uma determinada loja deve ter em estoque, em um determinado dia? O consumidor escolherá um supermercado, uma loja de conveniência, uma loja de desconto – ou comprará online?

O mix certo de produtos e canais de entrega é crucial em um mercado de varejo, em que a demanda permanece estável e as margens de lucro flutuam em minúsculos 4%. No meio de todos esses desafios, o Salling Group consegue prosperar, com um olhar atento às necessidades do cliente e foco constante em operações enxutas.

“Nós devemos permanecer enxutos e ágeis conforme nossos negócios crescem e o ambiente se torna mais complexo”.

Alan Jensen, CIO do Salling Group

Aproveitando o Big Data


O SAP HANA de pagamento conforme o uso supera as limitações das plataformas IBM Power e DB2 legadas

Conforme o Salling Group se expande internacionalmente, diversifica seus canais de entrega e aumenta seu horário de funcionamento, as decisões diárias sobre gerenciamento de inventário nas lojas dependem cada vez mais da análise preditiva de Big Data. No entanto, a plataforma IBM Power e DB2 que o Salling Group estava usando como base para seu SAP Business Warehouse (BW) não conseguia carregar os dados rápido o suficiente para gerar relatórios quando eles eram necessários. Com o banco de dados de 50 TB do Salling Group crescendo 2 TB ao mês, esse problema se agravaria, a não ser que a empresa transformasse seu ambiente de TI para habilitar a análise em tempo real.

O Salling Group decidiu migrar para a plataforma de computação em memória **SAP HANA** e precisava de um parceiro de SAP para fornecer uma solução de ponta a ponta que integrasse hardware, software e serviços de gerenciamento de TI. Além disso, o Salling Group queria que a solução fosse fornecida na base de pagamento conforme o uso, para ter redução de custos e flexibilidade de TI, a fim de acompanhar a sazonalidade e as mudanças na dinâmica do mercado.

“Como líder de mercado para a plataforma SAP HANA, a HPE forneceu experiência comprovada que nos ajuda a evitar as complicações que podem ocorrer ao implantar uma nova tecnologia”.

Alan Jensen, CIO do Salling Group



2 TB de crescimento mensal de dados

50 TB de banco de dados

4.500 relatórios diários em 4 países

Transformando dados em insights

O Salling Group fez uma parceria com a HPE Pointnext para desenvolver uma solução completa para a transformação, incluindo implantação de infraestrutura convergente via a Capacidade Flexível HPE GreenLake, para realizar análise preditiva, com bom custo-benefício, de quantidades monstruosas de dados transacionais.

Para permanecer enxuto e ágil ao gerar crescimento sustentável para o futuro, o Salling Group convocou a [HPE Pointnext](#) para ajudar a projetar, criar e implantar uma solução de ponta a ponta.

Os sistemas do Salling Group agora recebem quantidades massivas de dados transacionais, 24x7, a partir de sistemas nos pontos de vendas de todas as suas lojas da Europa, fazem uma análise rápida e fornecem relatórios oportunos, ricos em informações para os tomadores de decisões. Essa capacidade de gerar insights em tempo real a partir dos dados capacita o Salling Group a alcançar seu objetivo de ser o varejista número um na Dinamarca, com base em satisfação do cliente, desempenho financeiro e satisfação dos funcionários.

O Salling Group também transformou sua capacidade de buscar oportunidades de mercado e crescimento internacional, liberando o caixa por meio da compra de infraestrutura como um serviço flexível. Com a [Capacidade Flexível HPE GreenLake](#), em vez de incluir uma despesa de capital em sua contabilidade, o Salling Group paga apenas por aquilo que usa. Conforme as necessidades dos negócios mudam, o Salling Group pode aumentar ou reduzir a capacidade conforme necessário, com segurança, resultando em fluxo de caixa otimizado e maior agilidade de TI.

O suporte operacional contínuo é fornecido pela HPE Pointnext.

RECEITA DA SOLUÇÃO

Uma solução convergente no local com a agilidade da nuvem pública

O Salling Group contratou a HPE Pointnext para transformar seus negócios, com serviços de projeto de solução e implantação. Migrar para HPE ConvergedSystem 500 para SAP HANA forneceu uma solução integrada, incluindo processamento, armazenamento, backup e recuperação. O Salling Group escolheu a entrega via Capacidade Flexível HPE GreenLake, que permite o dimensionamento de capacidade e libera o capital. O gerenciamento contínuo é feito por meio dos HPE Adaptive Management Services da HPE Pointnext.

Hardware HPE

Configurações de expansão do HPE ConvergedSystem 500 para SAP HANA

Armazenamento HPE 3PAR StoreServ

Sistemas HPE StoreOnce

Servidores HPE ProLiant

Parceiros HPE

SAP

Serviços HPE Pointnext

Serviços de consultoria de data center HPE

Serviços de instalação HPE

HPE Adaptive Management Services

Capacidade Flexível HPE GreenLake

Solução de transformação

Capacite com SAP HANA

“Com HPE e SAP HANA, nós temos carregamento de dados e relatórios mais rápidos, fornecendo a informação e o acesso de que precisamos para uma melhor tomada de decisão”.

Alan Jensen, CIO do Salling Group

Desencadeando o crescimento, a agilidade sobre a concorrência e o insight do cliente

Decisões sobre inventário baseadas em informações precisas e oportunas dos clientes geram mais receita e reduzem o desperdício

Todas as manhãs, antes da abertura das lojas, os gerentes de loja do Salling Group podem analisar, em profundidade, exatamente o que os clientes compraram no dia anterior. Eles não estão diante de suposições baseadas na análise de subconjuntos de dados, nem precisam esperar algumas horas após a abertura da loja para receber os relatórios. Eles estão diante de relatórios abrangentes e personalizados que os capacitam a tomar as melhores decisões possíveis sobre inventário para atender aos clientes, aumentar a receita e reduzir o desperdício e as perdas. Isso mantém o Salling Group próspero e diminui a pressão sobre as margens de lucro.

No mais alto nível executivo, o Salling Group tem agora mais liberdade para perseguir seus objetivos de crescimento. A empresa está abrindo mais lojas, apresentando um novo formato de loja de conveniência e buscando diferentes oportunidades de comércio eletrônico. O Salling Group utilizou a Capacidade Flexível HPE GreenLake para mudar para um modelo de financiamento de infraestrutura com pagamentos variáveis, reduzindo o **custo total de propriedade** da sua infraestrutura e liberando a capacidade da empresa de investir em inovação – o pilar de seu sucesso diante da concorrência.

Desde os menores detalhes sobre a quantidade de litros de leite estocada em uma loja individual, até os desafios estratégicos da expansão internacional, o Salling Group, com suas soluções da HPE, fez a TI deixar de ser um gargalo e se tornar uma fonte de poder e agilidade.

30-40%

Mais rapidez nos relatórios de pontos de venda, com uma nova central de dados, que dá suporte para que se tomem melhores decisões de inventário diariamente, para aumentar a receita e reduzir o desperdício

30%

É o objetivo da Netto Supermarket, uma empresa do Salling Group, para redução do desperdício de comida até 2030

200

horas da equipe economizadas por dia com geração mais rápida de relatórios, liberando os funcionários para realizar atividades mais valiosas

“Como evitamos o desperdício e a perda financeira do excesso de produtos em estoque? Quando precisamos ajustar os preços? A geração de dados mais rápida com solução da HPE dá suporte a melhores decisões de negócios”.

Alan Jensen, CIO do Salling Group



SAIBA MAIS



ARTIGO

Abordagem para superar os desafios de dados no cenário do varejo

[Veja o artigo →](#)

hpe.com