

El Big Data permite hacer análisis del negocio minorista en la tienda para aumentar los lucros y reducir los desperdicios

Para prosperar en un entorno con un mercado difícil, la mayor tienda de alimentación de Dinamarca sigue de cerca las preferencias de los clientes y sus propias eficiencias operativas. Utilizando el Big Data para ganar competitividad, Salling Group transformó un cuello de botella de TI en un motor de análisis del negocio minorista en la tienda y agilidad empresarial, lo que se tradujo en un aumento de los ingresos y en una reducción de los desperdicios.

Las múltiples presiones se comen los beneficios de la tienda de comestibles

Las crecientes demandas de los consumidores son un desafío para el mercado minorista

La función de los minoristas es, fundamentalmente, ser un intermediario entre los productores y los consumidores finales. A cambio, obtienen un margen de beneficio relativamente pequeño sobre el coste de los productos. Este pequeño margen exige que presten especial atención a la eficiencia de los costes y las operaciones. El mercado de comestibles danés donde se originó Salling Group se caracteriza por un crecimiento lento, bajos precios en los alimentos y un cambio en las ventas, que han pasado de los supermercados a las tiendas de descuentos. El mercado de los textiles y de artículos no alimentarios también crece muy despacio, además de experimentar un desplazamiento hacia el comercio electrónico.

Por su parte, los hábitos de compra de los consumidores son cada vez más sofisticados y hay varios factores que influyen en sus decisiones. Además del precio, la calidad y la comodidad, muchos consumidores consideran aspectos como la sostenibilidad, la producción orgánica, el país de origen, los derechos humanos y de los animales y la ciudadanía corporativa. Por tanto, el mercado minorista se está fragmentando en microsegmentos que requieren una propuesta de valor específica. El aumento resultante de la variedad de productos complica la gestión del inventario, y lo mismo sucede con la proliferación de varios canales de distribución, entre los que se encuentran supermercados, pequeñas tiendas de barrio, tiendas de descuento y tiendas online.

Todo esto supone un reto para los sistemas de TI, que deben recoger volúmenes de datos cada vez mayores de los puntos de venta minoristas, aplicar análisis predictivos y generar informes oportunos para que los minoristas puedan responder rápido a la demanda de los clientes. Esta es la función del [Big Data](#). Colocar los productos adecuados, en las estanterías adecuadas y en el momento oportuno maximiza los ingresos y minimiza los desperdicios. Están en juego la satisfacción del consumidor, la rentabilidad corporativa y la sostenibilidad ambiental.

Además, los minoristas piensan en la necesidad de disponer de liquidez para invertir en innovación y oportunidades de mercado. Estos elementos apuntan hacia un cambio tecnológico: de inversiones de capital a gastos operativos. Minoristas como Salling Group buscan maneras más flexibles de diseñar y financiar sus infraestructuras de TI, reducir su carga de gestión y obtener la capacidad de escalar para obtener agilidad de negocios.

«Los márgenes de lucro de los minoristas son reducidos, así que suelen concentrarse en controlar los costes y mejorar la eficiencia operativa».

Alan Jensen, CIO, Salling Group

4 %

Los pequeños márgenes de beneficio del sector minorista exigen concentrarse en la eficiencia de los costes y las operaciones

9000

proveedores en todo el mundo: Salling Group se encuentra en el medio de una amplia cadena de valor entre productores y consumidores

24x7

El aumento de las horas operativas incrementa el volumen de datos de los puntos de venta

Cadena minorista líder en Dinamarca

Salling Group enfatiza la agilidad para competir internacionalmente

Salling Group, el mayor minorista de Dinamarca, tiene varios negocios de comercio electrónico y cuatro cadenas minoristas (føtex, Bilka, Netto y Salling), con 1467 tiendas en cuatro países europeos. Para lidiar con los nueve millones de compras semanales de alimentos y productos de otra índole, Salling Group emplea a 51 000 personas.

Con el fin de prosperar en un entorno empresarial desafiante, donde las ganancias son pequeñas y la competencia exigente, Salling Group mantiene la austeridad y la agilidad, mientras se expande por todo el mundo con nuevos productos, tiendas y canales de entrega gestionados con perspectivas profundas de las demandas diversas y cambiantes de los clientes.

9 millones

de compras semanales

57 500 millones de kr

Ingresos en 2015

1467

tiendas en Dinamarca, Suecia, Polonia y Alemania

«El objetivo principal de Salling Group es tener un negocio minorista sostenible y, al mismo tiempo, crear una experiencia de compra práctica e inspiradora para nuestros clientes, condiciones de trabajo seguras para nuestros empleados y oportunidades de crecimiento para nuestros proveedores y partners».

Alan Jensen, CIO, Salling Group





1,4 mill.

de clientes a los que satisfacer cada día

105

categorías de productos para gestionar

20 000

productos que almacenar
en lugares y con volúmenes óptimos

Funcionar con austeridad y agilidad. Decidir rápidamente. Competir con fuerza.

Los márgenes reducidos, las preferencias cambiantes de los clientes y los nuevos canales de entrega impulsan a Salling Group a aprovechar sus datos con más eficacia

Como minorista en un mercado masivo, Salling Group atiende cada día a 1,4 millones de clientes en sus tiendas, y debe cumplir las expectativas de todos y cada uno de ellos. Cuando alguien llega a comprar leche (o huevos, pan, flores, etc.), el artículo tiene que estar fresco y disponible para generar ingresos por ventas aunque, para evitar los desperdicios, no puede aprovisionarse en exceso. Se trata de un reto complicado de gestión del inventario, ya que la demanda del consumidor se fragmenta en microsegmentos. ¿Cuánta leche entera, desnatada, de soja u orgánica debe tener en existencia una tienda concreta, de una localidad determinada, en una fecha específica? Ese consumidor: ¿elegirá un supermercado, una pequeña tienda de barrio o una tienda de descuento? ¿O quizás prefiera hacer la compra por Internet?

La combinación adecuada de productos y canales de entrega es fundamental en un mercado minorista donde la demanda sigue siendo la misma y las ganancias rondan el 4 %. A pesar de estos retos, Salling Group prospera gracias a la especial atención que presta a las necesidades de los clientes y a su concentración en operaciones austeras y ágiles.

«Debemos mantener la austeridad y la agilidad a medida que el negocio crece y el entorno se vuelve más complejo».

Alan Jensen, CIO, Salling Group

Aprovechar el Big Data

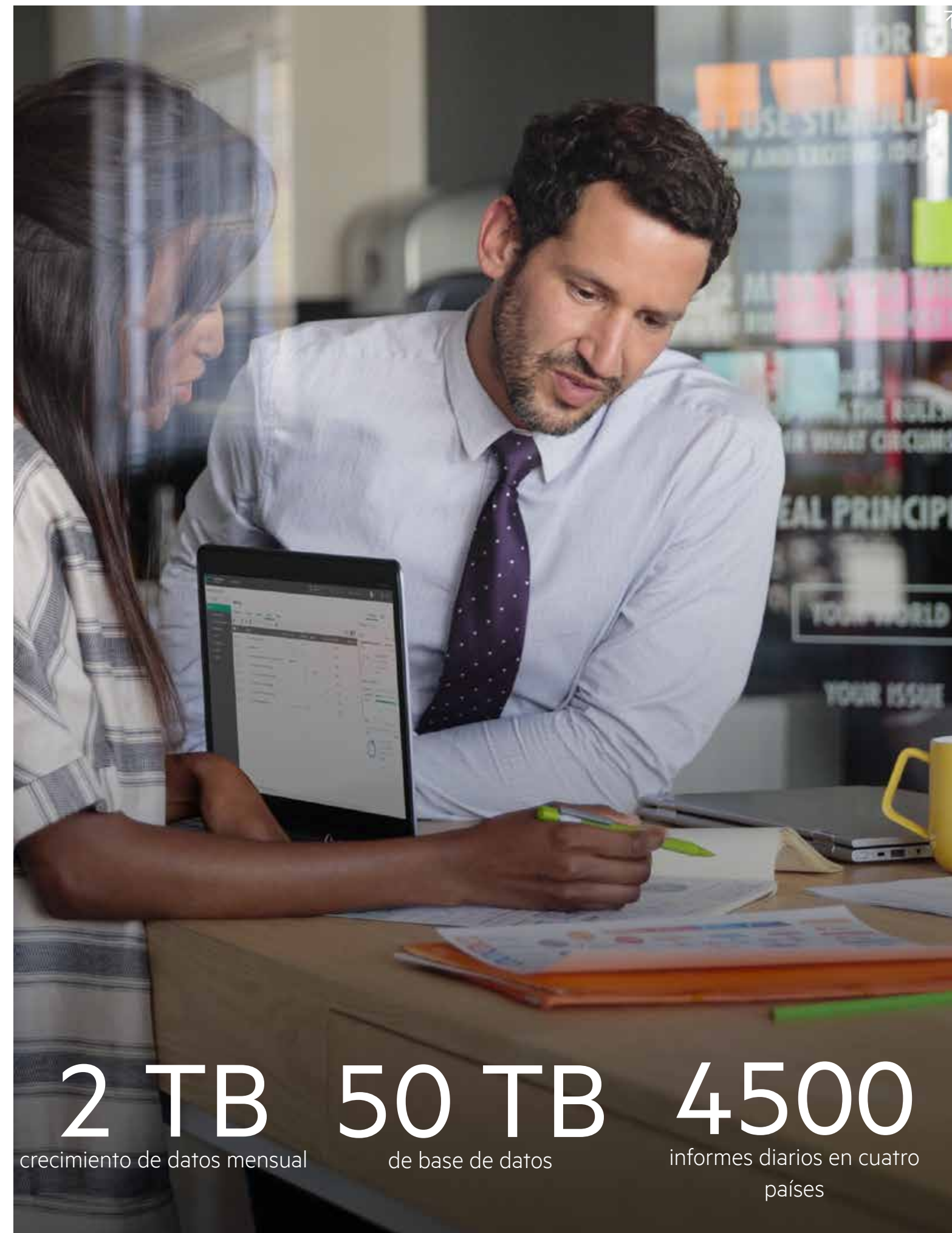
Los equipos SAP HANA de pago por uso superan las limitaciones de la anterior plataforma de IBM Power y DB2

Conforme Salling Group se expande internacionalmente, diversifica sus canales de entrega y aumenta su horario de operaciones, las decisiones de gestión de inventario diario en las tiendas dependen cada vez más de los análisis predictivos de Big Data. Sin embargo, la plataforma IBM Power y DB2 que usaba Salling Group para respaldar su SAP Business Warehouse (BW) no podía cargar los datos lo suficientemente rápido como para generar informes oportunos. Con un crecimiento de 2 TB por mes en la base de datos de 50 TB de Salling Group, este problema empeoraría a menos que la empresa transformara su entorno de TI para habilitar análisis en tiempo real.

Salling Group decidió migrar a la plataforma de procesamiento en memoria **SAP HANA** y necesitaba un partner de SAP para suministrar una solución de extremo a extremo que integrara hardware, software y servicios de gestión de TI. De hecho, Salling Group quería que la solución se entregara mediante un sistema de pago por uso para reducir los costes y obtener flexibilidad de TI que se amoldara a la dinámica de la estacionalidad y a la naturaleza cambiante del mercado.

«Como líder de mercado de la plataforma SAP HANA, HPE aportó una experiencia demostrada que nos ayudó a evitar las complicaciones que pueden surgir al implementar una nueva tecnología».

Alan Jensen, CIO, Salling Group



2 TB crecimiento de datos mensual
50 TB de base de datos
4500 informes diarios en cuatro países

Transformar los datos en perspectivas

Salling Group se asoció con HPE Pointnext para desarrollar una solución integral transformadora, que incluyera la implementación de una infraestructura convergente mediante HPE GreenLake Flex Capacity para realizar de manera rentable análisis predictivos de grandes cantidades de datos transaccionales.

Para mantener la austeridad y la agilidad y, al mismo tiempo, lograr un crecimiento sostenible para el futuro, Salling Group optó por [HPE Pointnext](#) para diseñar, crear e implementar una solución de extremo a extremo.

Actualmente, los sistemas de Salling Group reciben cantidades enormes de datos transaccionales, 24 horas al día, 7 días a la semana, desde sistemas de puntos de venta de todas las tiendas distribuidas en Europa. Luego, los analizan rápidamente y entregan informes valiosos a los responsables de la toma de decisiones. Esta posibilidad de extraer perspectivas en tiempo real de los datos permite a Salling Group alcanzar su objetivo de ser el mejor minorista de Dinamarca en términos de la satisfacción del cliente, el rendimiento financiero y la satisfacción de sus trabajadores.

Salling Group también transformó su capacidad de crecer a nivel internacional y obtener oportunidades de mercado al liberar capital mediante la compra de infraestructura como un servicio flexible. Con [HPE GreenLake Flex Capacity](#), en lugar de agregar gastos de capital a su contabilidad, Salling Group paga solo por lo que utiliza. A medida que cambian las necesidades de negocios, Salling Group puede aumentar o reducir de manera segura la capacidad, lo que se traduce en una liquidez optimizada y una mayor agilidad de TI.

HPE Pointnext proporciona soporte operativo continuo.

RECETA DE SOLUCIONES

Una solución convergente local con la agilidad de la nube pública

Salling Group eligió a HPE Pointnext para transformar su negocio con servicios de diseño, implementación e instalación de soluciones. Migrar a HPE ConvergedSystem 500 para SAP HANA proporcionó una solución integrada que incluyó procesamiento, almacenamiento, copia de seguridad y recuperación. Salling Group eligió la entrega mediante HPE GreenLake Flex Capacity, lo que permite escalar la capacidad y liberar capital. La gestión continua se realiza a través de los Servicios HPE Adaptive Management de HPE Pointnext.

Hardware HPE

HPE ConvergedSystem 500 para configuraciones de escalabilidad vertical de SAP HANA

Almacenamiento HPE 3PAR StoreServ

Sistemas HPE StoreOnce

Servidores HPE ProLiant

Partners de HPE

SAP

Servicios HPE Pointnext

Servicios de consultoría del centro de datos de HPE

Servicios de instalación de HPE

Servicios de HPE Adaptive Management

HPE GreenLake Flex Capacity

Solución de transformación

Potenciar con SAP HANA

«Con HPE y SAP HANA disponemos de una mayor rapidez en la carga de datos y la generación de informes, lo que nos proporciona la información y el acceso que necesitamos para tomar mejores decisiones».

Alan Jensen, CIO, Salling Group

Crecimiento libre, agilidad competitiva y conocimiento sobre los clientes

Las decisiones de inventario basadas en una información oportuna y precisa sobre los clientes generan mayores beneficios y reducen los desperdicios

Cada mañana, antes de abrir sus tiendas, los gerentes de Salling Group pueden ver exactamente qué compraron sus clientes el día anterior. Lo que ven no son conjeturas basadas en análisis de subconjuntos de datos y ya no tienen que esperar horas después de haber abierto la tienda para recibir los informes. Cuentan con informes completos y personalizados que les permiten tomar las mejores decisiones posibles de almacenamiento de inventario para cubrir las expectativas de los clientes, aumentar los ingresos y reducir el volumen de productos estropeados y los desperdicios. Esto es lo que hace que Salling Group prospere y alivie la presión sobre los márgenes de ganancia.

En el nivel ejecutivo superior, Salling Group ahora tiene mayor libertad para perseguir sus metas de crecimiento. La empresa va a abrir más tiendas, introducir un nuevo formato de pequeña tienda de barrio y buscar oportunidades de comercio electrónico. Salling Group usó HPE GreenLake Flex Capacity para migrar a un modelo de financiación de infraestructura de pagos variables que redujo el **coste total de propiedad** de su infraestructura y dio rienda suelta a la capacidad de la empresa para invertir en innovación: la piedra angular de su éxito competitivo.

Desde el más pequeño detalle, como los litros de leche que hay en existencias en una tienda específica, hasta los desafíos estratégicos que supone la expansión internacional, con las soluciones de HPE Salling Group ha transformado un cuello de botella de la TI en una fuerza motriz ágil.

30 % a 40 %

Más rapidez en la generación de informes de puntos de venta con un nuevo centro de datos, que respalda mejores decisiones con respecto al inventario diario para maximizar los ingresos y minimizar el desperdicio

30 %

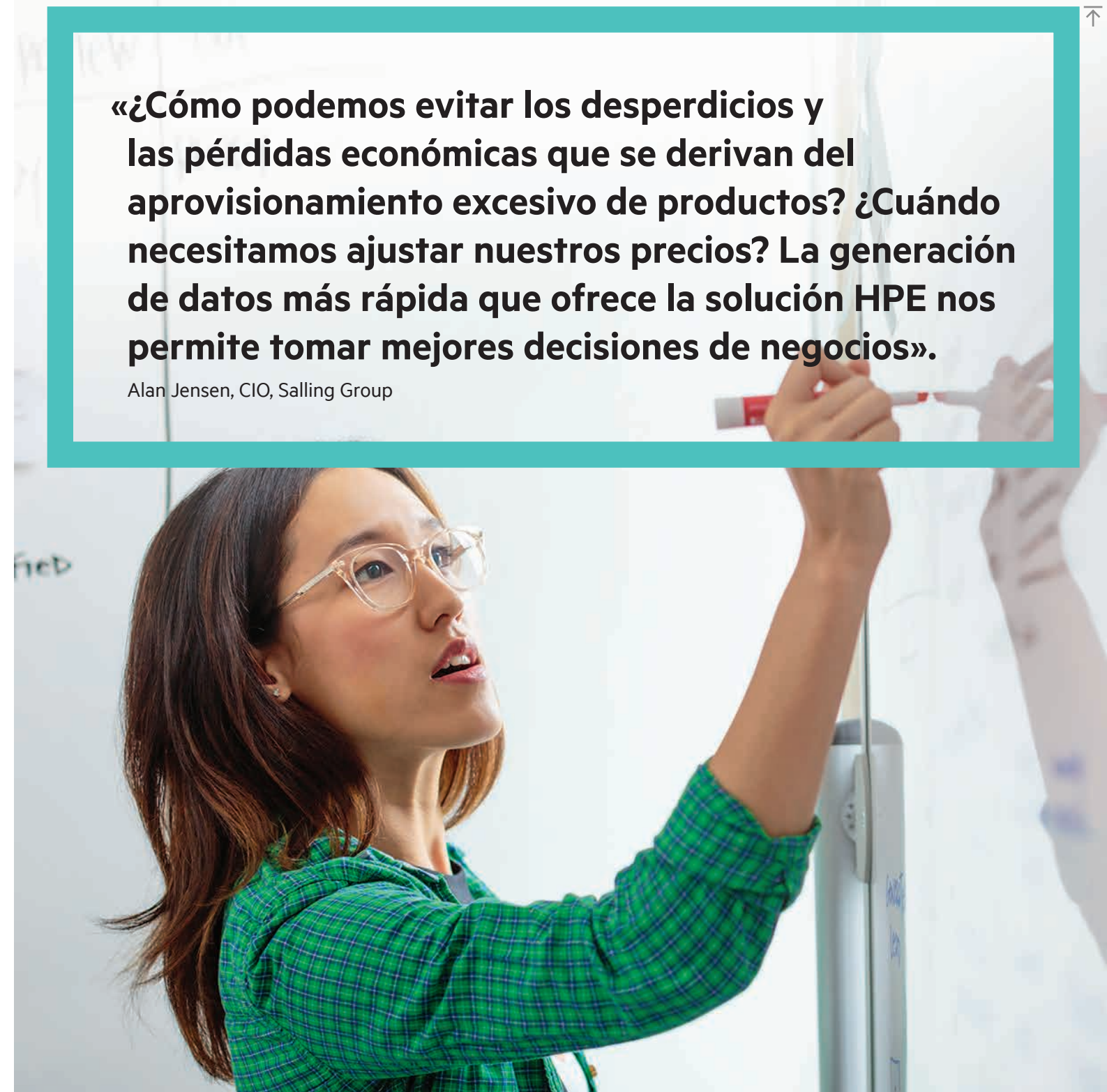
Objetivo de reducción en el desperdicio de alimentos de Netto Supermarket de Salling Group para el año 2030

200

horas de ahorro diario de personal gracias a la generación de informes más rápida, lo que permite liberar a los empleados para realizar actividades más valiosas

«¿Cómo podemos evitar los desperdicios y las pérdidas económicas que se derivan del aprovisionamiento excesivo de productos? ¿Cuándo necesitamos ajustar nuestros precios? La generación de datos más rápida que ofrece la solución HPE nos permite tomar mejores decisiones de negocios».

Alan Jensen, CIO, Salling Group



MÁS INFORMACIÓN



ARTÍCULO

Afrontar los desafíos de datos en el sector minorista

[Ver el artículo →](#)

hpe.com