

RETAIL: JERÓNIMO MARTINS DISTRIBUIÇÃO



ESTATÍSTICAS:

BASE DE DADOS: SQLSERVER PARA METADATA

DB2 PARA DATAWAREHOUSE

NÚMERO DE UTILIZADORES: 23

IMPLEMENTAÇÃO: INTRANET

TIPO DE APLICAÇÃO:

ANÁLISE FINANCEIRA, ANÁLISE VENDAS, ANÁLISE RENTABILIDADE, ANÁLISE COMPRAS, ANÁLISE DE STOCKS/INVENTÁRIO, ANÁLISE OPERACIONALIDADE (NÍVEIS DE SERVIÇO, ESTATÍSTICAS, CONTROLE DE PROCESSOS)

“AS EMPRESAS QUE ADOPTAM MICROSTRATEGY TÊM TUDO PARA DAR UM PASSO SIGNIFICATIVO NA REMODELAÇÃO DE PROCESSOS E NA MELHORIA DAS SUAS PERFORMANCES. A MICROSTRATEGY ESTÁ MUITO FOCADO NO TIPO DE INFORMAÇÃO QUE AS PESSOAS PODEM OBTER PARA DECIDIR CORRECTAMENTE E NUM CURTO ESPAÇO DE TEMPO.” GILBERTO MARTINS, DIRECTOR FINANCEIRO E DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, JERÓNIMO MARTINS DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS DE CONSUMO

A Jerónimo Martins Distribuição tem as suas origens em 1792 ligadas à loja do Chiado, o “berço” do Grupo Jerónimo Martins. O negócio da JMD passa pela distribuição em exclusivo de marcas internacionais, na sua maioria líderes de mercado. Estando presente em diversos mercados, tem um conhecimento profundo da distribuição e do consumidor português, o que faz com que grandes multinacionais escolham esta companhia para a distribuição dos seus produtos em Portugal. Recentemente, iniciou um novo conceito de negócio na área de retalho especializado em geladarias, cafetarias e fast food.

O desafio

Em 2004 a JMD viu-se na situação de ter de evoluir os seus sistemas, baseados em AS400, de modo a poder fazer frente às suas constantes necessidades organizacionais.

Neste cenário, foi ponderada, por um lado, a modernização dos sistemas através da adopção de um sistema de gestão empresarial (ERP) que abrangesse todas as áreas da empresa, por outro, a evolução do sistema informático da JMD. Optou-se pela segunda hipótese, tendo sido adoptado um sistema de Business Intelligence (da MicroStrategy), o qual foi desenvolvido à medida das necessidades, através de um processo de reengenharia organizacional e tecnológica.

Objectivos

- Agilizar os processos de negócio da JMD;
- Dotar os gestores da JMD de relatórios com indicadores de negócio em tempo real;
- Permitir à força de vendas aceder à informação comercial actualizada através de dispositivos móveis;
- Uniformizar o universo de relatórios.

Factores críticos de sucesso

- Necessidade de otimizar processos internos;
- Capacidade de proceder a processos de mudança internos;
- Formação do departamento de informática da JMD.

Benefícios

Com o desafio de procurar desenvolver os sistemas da empresa, bem como a reorganização estrutural da mesma, a plataforma de BI MicroStrategy teve um papel fundamental na extracção e agregação de dados que permitiram a melhoria de todos os processos de negócio da JMD.

A JMD após análise funcional de diversas soluções, optou pela implementação do projecto MicroStrategy por ser uma solução transversal a toda a empresa, incidindo em todos os departamentos, no intuito de conseguir extrair e oferecer toda a informação necessária por cada tipo de utilizador.

Além das potencialidades no MicroStrategy, a JMD desenvolveu e aproveitou a ferramenta além das suas potencialidade, ao passar a informação no Back Office para o Front Office, num sistema de mobilidade, ou seja, a aplicação, envia diária, semanalmente, etc., toda informação para um PDA utilizado, nomeadamente, pela equipa de vendas e pelos Directores.

O projecto, com a duração de 8 meses, incidiu na análise e avaliação de necessidades, reorganização funcional e implementação da plata-

forma de Business Intelligence e desenvolvimento das soluções para a área de mobilidade e retalho especializado, tendo dado excelentes benefícios e qualidade informação.

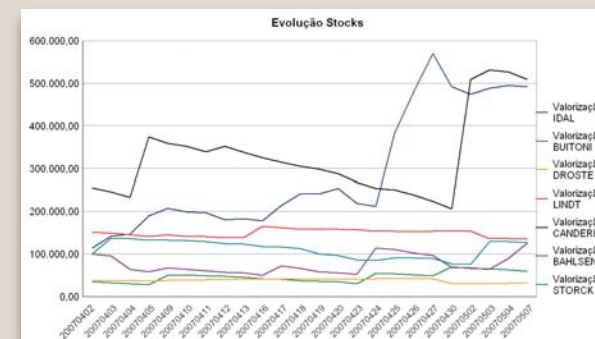
Resultados

Os principais benefícios verificados a curto prazo pela JMD foram a nível da agilização de processos de negócio.

A redução de tempos de decisão de negócio permite, não só uma capacidade de resposta mais célere aos pedidos dos seus clientes, bem como desenvolver e adoptar novos meios de contacto entre a sua equipa de vendas e clientes, através da disponibilização de dispositivos móveis com toda a informação necessária para os processos de negociação.

Na vertente do Retalho especializado, existe a possibilidade dos pontos de venda acederem à "sua informação".

Os utilizadores passaram a ter informação necessária para o dia-a-dia, valorizada pelas análises que é possível disponibilizar, ao mesmo tempo que diminuiu a quantidade de papel envolvida no dia-a-dia, tudo a um baixo custo.



Evolução de Stocks

Representa	Real. Mês	Prev. Mês	% Prev	Pend. Dia	% C/Pend	Mês AA	% AA	n.Forn. Mês		
IDAL	54.580	174.000	31,4		31,4	164.792	33,1	6.045		
KELLOGG'S	148.098	755.000	19,6	1.362	19,8	688.952	21,5	4.658		
BUITONI	6.542	25.500	25,7		25,7	24.237	27,0	2.293		
DROSTE	52	1.700	3,0		3,0	1.658	3,1			
LINDT	888	14.500	6,1		6,1			47		
CANDEREL	25.100	80.000	31,4		31,4	96.179	26,1	2.340		
BAHLEN	7.025	35.800	12,6		12,6	53.262	13,2	2.787		
MANDARIM	3.829	13.000	29,5		29,5	9.299	41,2	1.573		
Total	246.113	1.119.500	22,0	3,80	1,362	22,1	22	1.038.380	23,7	19.743

Objectivos dos Vendedores