



Levi Strauss & Co.

Пакет на можности со GS1 EPC/RFID

Levi Strauss & Co. (Levi Strauss) го имаат измислено цинсот пред 140 години. Основани се во 1852 во Сакраменто, Калифорнија од Levi Strauss. Компанијата произведува цинс и секојдневна облека под неколку глобални брендови и тоа: Levi's®, Dockers® and Denizen®. Компанијата вработува 5000 луѓе и е присутна во повеќе од 110 земји ширум светот.

Можности за напредок

Levi Strauss во глобала ги произведува продуктите во регионите каде што и ги продава. Управувањето со 50 производствени центри и пласирање на производите во 110 земји го прави синцирот на снабдување на оваа компанија доста комплексен.

Во 2005, Levi Strauss одлучија дека им е потребна поголема и поточна контрола на инвентарот – подобрување кое може да ја зголеми ефикасноста на севкупните процеси како и профитабилноста. Како резултат на оваа одлука, Levi Strauss го прифатија GS1 Електронскиот код на продукт (EPC) во своите операции и истиот се имплементира преку технологија за радио фреквентна идентификација RFID.

Компанијата одлучи да спроведе EPC/RFID пилот проект во Мексико бидејќи операциите во тамошните придружници беа високо структурирани и поради тоа можеа ефикасно да ги имплементираат и следат чекорите од проектот од почеток до крај и навремено да известуваат за целокупниот прогрес на проектот.

По одобрувањето на проектот од седиштето на Levi Strauss беше формирана работна група која примарно се состоеше од клучни луѓе од продажба, ИТ и системска архитектура.

По извршена детална анализа на синцирот на снабдување, групата откри дека:

- Залихи на продукти за четири и повеќе месеци
- Разидување за 20% меѓу нивоата на физички инвентар споредени со нивоата за истиот во компјутерските системи.
- Нецелосни или погрешни нарачки.
- Непотребни нарачки кои резултираат со трупане на непотребна роба или премногу примероци од еден продукт.
- Недостаток на детали како големина и бои во извештаите за инвентар.
- Продажбата не се совпаѓа со очекувањата за продажба на продукти кои се нарачани во големи количини.

“ Оваа GS1 EPC/RFID технологија ни даде конкурентска предност и иновативност во нашата организација.”

– Abel García

Директор ИТ, Levi Strauss, Латинска Америка



Предмет на пилотот

Врз база на сеопфатната анализа тимот одредил дека Levi Strauss продавниците се најефективните компоненти во синџирот на снабдување во кои EPC/RFID технологијата може да се употребува. Оваа одлука е донесена бидејќи оваа технологија и тоа како може да ги подобри секојдневните операции во продавниците. Понатаму тимот верува дека EPC/RFID технологијата ќе овозможи по прецизна, реално временска контрола на инвентарот со опции продавниците да можат да издаваат дневни извештаи за состојбата со инвентарот до дистрибутивните центри и производствените капацитети.

Тимот одлучи да развие сопствено софтверско решение кое ќе ги поврзе веќе постоечките апликации, а оваа одлука им даде можност да можат полесно да преминуваат од една на друга платформа во зависност од потребите на пилотот и фазата во која исиот се наоѓа. Развиеното софтверско решение е во целосна согласност со GS1 EPC стандардот.

Цели на пилот проектот

Финансиски цели

Намалување на залихите на максимум два месеци

Намалување на процентот на недостапни производи

Прецизно управување со надополнувањето со продукти преку автоматски генерирани нарачки со EPC/RFID технологијата.

Зголемена продажба

Оперативни цели

Целосно интегрирана EPC/RFID технологија во функционирањето на дистрибутивните центри

Имплементација на EPC/RFID технологијата во операциите во продавниците: прием на роба, продажба, враќање, размена и управување со инвентар.

Потекло на пилотот

Во втората половина на 2015 година, работната група го започна проектот со чиста визија за целите што треба да се постигнат. Една продавница е избрана во која ќе се одвива пилот проектот, таа е опремена со софтвер и хардвер, а целиот инвентар е идентификуван за означување со EPC/RFID лабели.

На крајот од првите шест месеци, добиените резултати ги надминаа поставените цели.

Направената анализа јасно покажува промени во управувањето со инвентарот: постигнати се идеални нивоа на залихи, кои се базирани врз основ на реално продадените продукти при што се избегнува нарачка на непотребни продукти или големини. Дополнително постигнато е намалување на недостапни продукти „out of stock“ за 40% и зголемена е продажбата.

Со овој првичен успех, тимот го прошири проектот уште на 10 дополнителни продавници, од кои три беа сместени во трговски центри. Целта на проширувањето е да се докаже дека резултатите добиени во првата продавница можат да се постигнат и во останатите продавници, без разлика во областа во која се наоѓаат, без разлика на вработените, продуктите и други променливи околности.

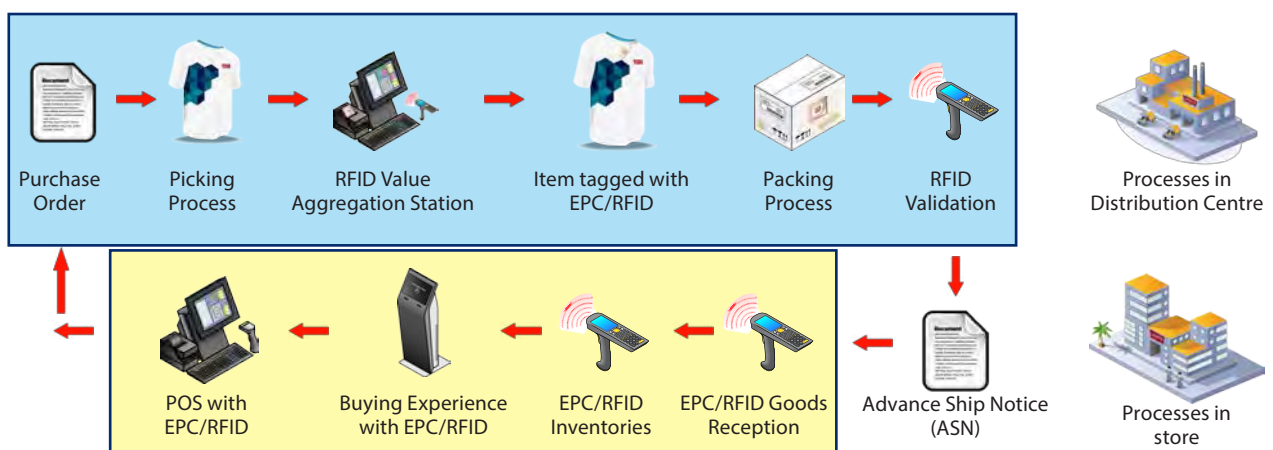
EPC/RFID временска имплементација



Интеграција на EPC/RFID во процесите

Во 2007, како резултат на позитивните бизнис бенефити од употребата на EPC/RFID технологијата Levi Strauss одлучува од пилот проект да премине кон активна имплементација на EPC/RFID решението во сите свои преостанати продавници.

EPC/RFID-овозможени процеси



Со имплементирано GS1 EPC/RFID решение во продавниците, дистрибутивните центри добиваат нарачки само за продуктите кои се потребни. Десет од 25 дистрибутивни центри на Levi Strauss се избрани да ги означуваат продуктите и збирните пакувања истовремено само со EPC/RFID тагови.

Валидацијата на пратките се прави преку RFID порта која што е инсталирана пред мерната станица преку која што информациите содржани во EPC/RFID таговете на збирните пакувања и продуктите се читаат со цел истите да се споредат со содржината и примената нарачка. Доколку податоците од RFID скенерот се исти со податоците од нарачката, тогаш продуктите се спремни за испорака.

Испратницата стигнува до продавницата пред физичкото пристигнување на нарачаните продукти. По приемот на пакетите со продукти, со рачен RFID скенер се потврдува приемот и содржината на пакетите. Овие рачни EPC/RFID скенери овозможуваат прием на испорачаните продукти без да има потреба да се отвораат пакетите за да се провери нивната содржина. Прочитаните податоци од скенерот кои се во согласност со GS1 стандардите се споредуваат со податоците од испратницата за верификација, за потоа пристигнатите продукти автоматски да се запишат во базата со инвентар.

Како маркетинг алатка и уред за комуникација со потрошувачите, создаден е интерактивен систем наречен „интелигентно огледало“. Овие огледала се поставени во продавниците и со читање на EPC/RFID тагот од продуктот што го избрал потрошувачот, огледалата нудат опсег на различни производи, опции и комбинации што потрошувачот немал намера да ги купи, како различни бои, големини, комбинации, додатоци и мислења од модни експерти, а со тоа се поттикнува потрошувачот да додаде уште некој производ во својата корпа и се подобрува вкупниот впечаток од шопинг искуството во продавниците на Levi Strauss.

„Со оваа технологија ние постигнавме највисоко ниво на контрола на инвентарот, до таков степен што денес сите продукти кои ги бараат нашите потрошувачи секогаш се наоѓаат во продавниците.“

– Abel García
Директор ИТ, Levi Strauss, Латинска Америка

Бенефити од EPC/RFID

Инвентар во продавниците

Намалување на залихите од четири месечни на двомесечни залихи.

Унапредена точност на инвентарот до 99 % при споредба на инвентарот изложен во продавниците со оној што е заведен во ERP.

Отстранување на неактивните производи.

Консолидација на хипотетичкиот инвентар со реалниот инвентар на полицата за четири часа со маргина на грешка од еден процент.

Обезбеден комплетен и детален преглед на инвентарот,

Продажба

Зголемена продажба за 11 %

Зголемена достапност на продуктите, вклучувајќи ги и оние најбараните.

Подобри шопинг впечатоци на потрошувачите

Недостапност на продуктите (Out of stock)

Намалување на изгубената продажба за 40 проценти преку редуцирање на недостапните (out of stock) продукти

Надополнување во продавниците

Зголемена ефикасност преку целосно автоматизирано надополнување.

Зголемени работни часови на активно работење на продавниците и можност за зголемување на продажбата преку елиминирање на потребата од затворање на продавниците за попис и надополнување со продукти.

Зголемена можност за проверка на точноста на работењето во магацините.

Финанси

Намалување на транспортните трошоци, вообичаено квалификувани како „време на чекање“.

Оптимизирање на логистичките операции преку дистрибуција до поголем број продавници дневно.

Зголемена ефикасност на дистрибутивните центри.

Интеграција на RFID во операциите

Автоматизирано управување со надополнувањето преку ERP.

Елиминирање на рачни процеси.

Зголемена достапност на вработените за подобрување на корисничките сервиси.

Зголемена продуктивност, бидејќи вработените не треба повеќе да помнат кодови.

Високо ниво на прифатливост на новото EPC/RFID решение кај вработените.

Овозможена следливост на продуктите со што се олеснува идентификацијата на можни тесни грла во синџирот на снабдување.



Следни чекори

Во моментот Levi Strauss се подготвува за интеграција на EPC/RFID во самите линии за производство, вклучувајќи ги производствените фабрики, дистрибутивните центри и сите продавници. Оваа интеграција опфаќа означување на секој продукт со сопствена единична EPC/RFID етикета за поголема ефикасност и следливост во синџирот на снабдување од точката на производство до продавниците.

Научени лекции

- Од стекнатото искуство од EPC/RFID технологијата, Levi Strauss советува да при имплементација на нови технологии, најбитно е целосно да се разберат внатрешните процеси и „слаби точки“ во внатрешноста на организацијата. Овие точки потоа можат да бидат унапредени со користење на нови технологии. Со спроведување на овие чекори, компанијата Levi Strauss ги откри главните бенефити од интеграцијата на EPC/RFID технологијата на ниво на продавници, спротивно на дистрибутивните центри каде првично се планираше имплементација на оваа технологија.
- Со намалувањето на неактивниот инвентар, Levi Strauss беше во состојба да го редуцира својот работен капитал, а со ова се зголеми расположливиот буџет за инвестирање во основните елементи на продажба.
- Компанијата откри дека соработката меѓу различни сектори како продажба и логистика се од критично значење за обезбедување на резултати.

„Технологијата дава можности, но сама по себе не прави ништо. Mora ефикасно да се интегрира RFID во операциите на продавниците за да оваа технологија вроди со успех“ – Abel García
Директор ИТ, Levi Strauss, Латинска Америка

Повеќе информации

Заинтересирани сте за овој случај? Контакттирајте ги GS1 Мексико преку proyectoepc@gs1mexico.org

Заинтересирани сте за да дознаете повеќе за GS1 стандардите во текстилната индустрија?

Контактирајте ја GS1 Македонија:

www.gs1mk.org
gs1mk@gs1mk.org.mk

Благодарност до:

