



Benchmarking

2018

**Supply Chain
Grande Consumo**

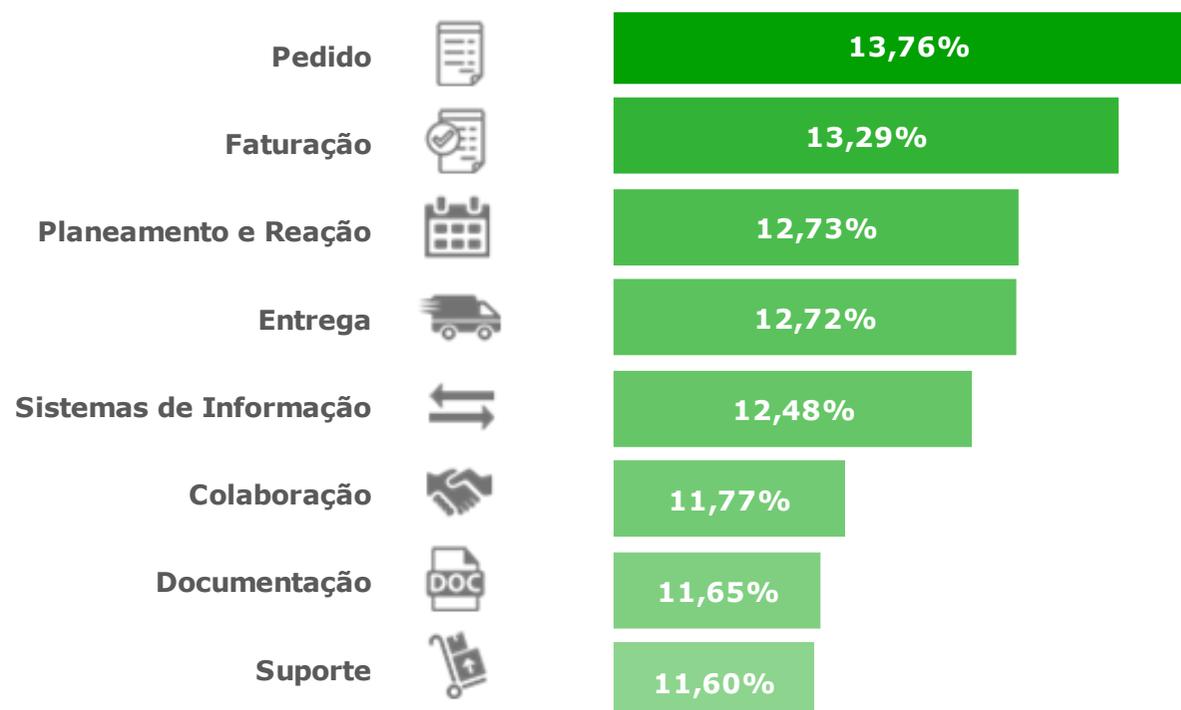
Top 10 de perguntas mais importantes para o retalho

Prioridades do Retalho

AVALIAÇÃO: 10 perguntas com maior importância obtida pelo agregado dos Retalhistas.

	Grupo	Perguntas mais importantes do estudo	Importância 2018	Importância 2017	Evol. Importância
	Faturação	1 Erros nas faturas por discrepâncias entre as referências entregues e as referências faturadas	10,00	8,61 (9º)	▲
	Pedido	2 Cumprimento dos prazos de validade dos produtos entregues	9,46	8,75 (7º)	▲
	Faturação	3 Erros nas faturas por discrepâncias entre as quantidades entregues e as quantidades faturadas	9,38	8,54 (13º)	▲
	Planeamento e Reação	4 Eficiência e rapidez na resolução de problemas	9,29	7,92 (24º)	▲
	Entrega	5 Cumprimento dos horários acordados	9,27	9,17 (3º)	▲
	Planeamento e Reação	6 Capacidade dos interlocutores para gerir promoções	8,96	8,54 (12º)	▲
	Pedido	7 Estado do produto na receção	8,92	9,58 (2º)	▼
	Entrega	8 Ruturas ao nível da temperatura	8,65	8,86 (6º)	▼
	Pedido	9 Erros entre referências recebidas vs. pedidas	8,63	7,92 (23º)	▲
	Sistemas de Informação	10 Atualização e alinhamento de bases de dados	8,54	7,78 (27º)	▲

O **peso de cada grupo** foi calculado em função da importância expressada pelos retalhistas a cada uma das perguntas que fazem parte do questionário:



A evolução no nível de importância de cada um dos grupos, de 2013 a 2018.

	Plataforma					
	Nível de importância					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
 Pedido	14,21%	13,63%	14,37%	14,38%	13,08%	13,76%
 Entrega	13,78%	12,10%	13,15%	13,56%	13,38%	12,72%
 Suporte	12,18%	11,42%	11,89%	12,10%	12,48%	11,60%
 Documentação	12,13%	12,62%	8,64%	9,65%	10,70%	11,65%
 Faturação	11,65%	12,49%	13,97%	12,64%	13,21%	13,29%
 Sistemas de Informação	12,80%	12,96%	12,14%	13,19%	12,55%	12,48%
 Planeamento e Reação	11,72%	12,17%	13,53%	12,46%	11,85%	12,73%
 Colaboração	11,53%	12,71%	12,29%	12,02%	12,75%	11,77%



TENDÊNCIAS



NEGÓCIO



OPERACIONAIS



COLABORATIVAS



COMERCIAIS



WELLNESS



STANDARDS



NEGÓCIO

Novos *players*

Omnichannel

Marcas de Distribuição

Lojas de Proximidade



OPERACIONAIS

Sofisticação do consumidor

Mega trucks

Route to market



COLABORATIVAS

Blockchain

Ferramentas colaborativas



COMERCIAIS

Gestão promocional

Competitividade

Lojas irreverentes



WELLNESS

Novos hábitos

Produtos biológicos



STANDARDS

Sync PT

Etiqueta Logística



CONCLUSÕES



ERROS NAS
FATURAS



CONDIÇÕES DO
PRODUTO



CORRIDA ÀS
PROMOÇÕES



CAPACIDADE DE
REAÇÃO



SINCRONIZAÇÃO
DE DADOS



COLABORAR MAIS
E MELHOR



ERROS NAS FATURAS

Em linha com o já observado no ano passado no estudo *Benchmarking Supply Chain 2017*, a existência de diferenças nas faturas é um constrangimento cada vez mais frequente nos fornecedores de *fast moving consumer goods*. É certo que diferenças na entrega poderão ter efeito imediato no conteúdo e quantidade de faturas emitidas. Enquanto não existir um fluxo *order to cash* integrado, eletrónico e automatizado será complicado e moroso a eliminação total de erros.



CONDIÇÕES DO PRODUTO

Querer vender na grande distribuição tem como condição necessária a garantia de uma oferta de produtos em bom estado, respeitando os requisitos de temperatura e dentro das validades solicitadas.

O mercado competitivo e exigente dos dias de hoje coloca a fasquia de diferenciação na inovação de produtos e processos e na agilidade de reação do fornecedor.



CORRIDA ÀS PROMOÇÕES

O consumidor continua a depender das promoções deixando clara a pressão sobre quem vende. Os retalhistas estão mais rigorosos e exigentes face à reatividade e proatividade dos seus fornecedores e parceiros. Esta bola de neve cai sobre as insígnias mais a montante na cadeia de abastecimento afetando também os interlocutores responsáveis pelo crescimento das marcas.



CAPACIDADE DE REAÇÃO

A rapidez e agilidade na resolução de problemas é grandemente valorizada pelos clientes retalhistas. Pretende-se que o fluxo de materiais esteja em completa sintonia com o fluxo informacional, tornando-se cada vez mais desafiante. Estes desafios alavancados pela dinâmica promocional constante colocam o fornecedor frequentemente à prova.



SINCRONIZAÇÃO DE DADOS

Os resultados demonstram a crescente evolução da importância do alinhamento dos ficheiros mestre. A eficiência logística e otimização do linear dependem da qualidade e transparência dos dados dos produtos do ponto de vista logístico, nutricional e de alergénios. A plataforma Sync PT dá resposta a esta necessidade permitindo a compilação de dados completos, fidedignos e seguros, desde o produtor até ao consumidor final.



COLABORAR MAIS E MELHOR

Colaborar já é condição necessária para que o dia-a-dia das organizações se torne mais eficiente. Os retalhistas partilham experiências de ganhos específicos quando existe um contacto regular com os fornecedores. Esta atitude colaborativa traduz-se em melhorias significativas noutras áreas de intervenção. Espera-se que o *Benchmarking Supply Chain 2018* seja uma ferramenta que impulse a colaboração.



A Visão da GS1 Portugal

A nossa Visão é a de um Mundo onde os bens e a sua informação se movimentam de forma eficiente e segura, para benefício dos negócios e melhoria da vidas das Pessoas, todos os dias.

GS1 Portugal

Estrada do Paço do Lumiar, Campus do Lumiar, Edifício K3 1649-038 Lisboa

Telefone: +351 21 752 07 51

Email: benchmarking@gs1pt.org

<http://www.gs1pt.org/>