Benchmarking Supply Chain 2020

Grande Consumo

FORNECEDORES

RETALHISTAS

Top 10 de perguntas mais importantes para o Retalho

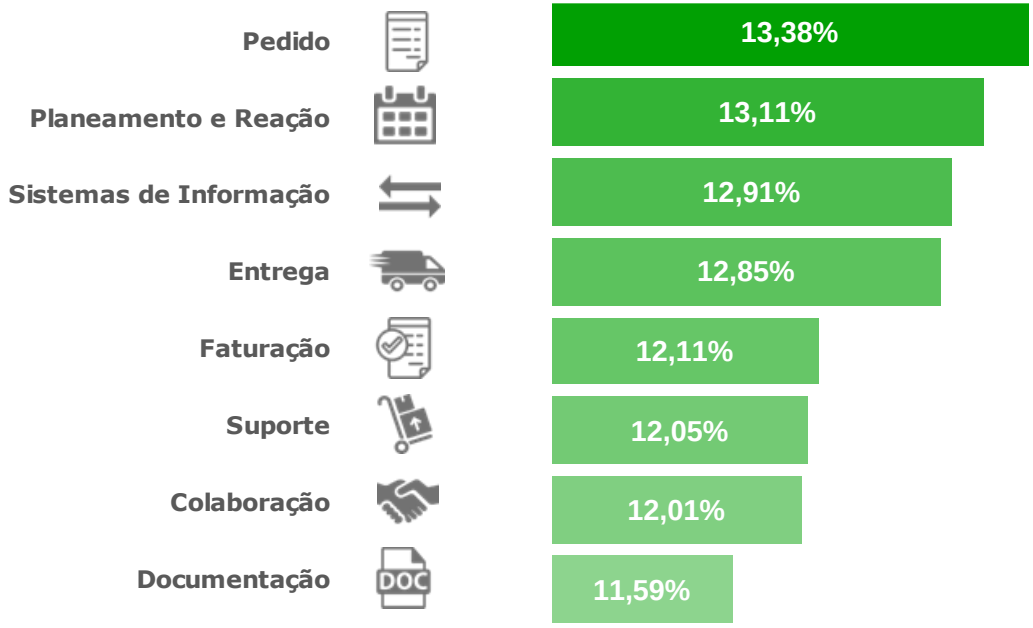
Prioridades do Retalho

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

	Grupo		Perguntas mais importantes do estudo	Importância 2020	Importância 2019	Evol. Importância
	Pedido	1	Nível de serviço em promoções	**9,43**	9,33 (1º)	▲
	Sistemas de Informação	2	Gestão de promoções (cumprimento de pré-avisos, registos, cancelamento de códigos promocionais, etc.)	**9,38**	8,33 (11º)	▲
	Entrega	3	Eficiência em períodos especiais: campanhas promocionais, Natal, feriados e sábados	**9,17**	8,23 (13º)	▲
	Planeamento e Reação	4	Capacidade dos interlocutores para gerir promoções	**9,16**	8,16 (15º)	▲
	Sistemas de Informação	5	Grau de etiquetagem GS1-128	**9,15**	9,10 (3º)	▲
	Planeamento e Reação	6	Capacidade dos interlocutores para efetuarem um fornecimento especial	**9,04**	7,81 (22º)	▲
	Planeamento e Reação	7	Eficiência e rapidez na resolução de problemas	**8,96**	7,97 (20º)	▲
	Entrega	8	Cumprimento do prazo de entrega acordado	**8,71**	8,89 (6º)	▼
	Planeamento e Reação	9	Capacidade de antecipação/reação face a modificações de encomendas	**8,71**	7,59 (26º)	▲
	Colaboração	10	Colaboração na execução promocional	**8,54**	7,83 (21º)	▲

Prioridades do Retalho

O **peso de cada grupo** foi calculado em função da importância expressa 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 2020.

	Nível de importância							
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Pedido	14,21%	13,63%	14,37%	14,38%	13,08%	13,76%	14,40%	13,38%
Entrega	13,78%	12,10%	13,15%	13,56%	13,38%	12,72%	12,83%	12,85%
Suporte	12,18%	11,42%	11,89%	12,10%	12,48%	11,60%	11,50%	12,05%
Documentação	12,13%	12,62%	8,64%	9,65%	10,70%	11,65%	12,42%	11,59%
Faturação	11,65%	12,49%	13,97%	12,64%	13,21%	13,29%	12,62%	12,11%
Sistemas de Informação	12,80%	12,96%	12,14%	13,19%	12,55%	12,48%	12,28%	12,91%
Planeamento e Reação	11,72%	12,17%	13,53%	12,46%	11,85%	12,73%	12,03%	13,11%
Colaboração	11,53%	12,71%	12,29%	12,02%	12,75%	11,77%	11,92%	12,01%

A GS1 Portugal foca a 8ª edição do estudo Benchmarking nas cinco macrotendências seguintes:

Colaboração **Sustentabilidade** **Tecnologia** **Standards** **COVID-19**

- Promoções
- Capacidade de Reação
- Nível de serviço
- Cumprimento das entregas
- Colaboração
- Etiqueta GS1-128

ALTERAÇÃO NAS IMPORTÂNCIAS

A 8ª edição do Benchmarking Supply Chain reflete alterações no ranking das importâncias. Pela primeira vez o grupo **Planeamento e Reação** posiciona-se como o segundo mais importante do estudo. As mudanças nas prioridades são claras denotando-se a relevância da **agilidade, capacidade de reação e resolução de problemas** como fatores essenciais para os clientes do retalho.

DINÂMICA PROMOCIONAL

A maioria das questões mais importantes do estudo estão relacionadas com a temática das promoções. Desde a necessidade da **existência de um interlocutor** para gerir o dia-a-dia promocional, sem descurar a comunicação e **atualização da informação** nos sistemas, a uma **colaboração** próxima entre fornecedor e retalhista são ações fundamentais para um **bom nível de serviço**. É de destacar que o nível de serviço em promoções é ainda uma questão que deve ser melhorada pelos fornecedores participantes.

Uma iniciativa interessante será a partilha com os fornecedores, em tempo real, do que está a acontecer nas lojas. Com esta informação todos ficam a ganhar, não só no quotidiano como a nível promocional.

EFICIÊNCIA NAS ENTREGAS

Para os retalhistas a **adequação da frequência, prazo e horário de entrega** é preponderante para o planeamento das operações e denotam-se ligeiras melhorias na performance dos fornecedores face ao ano anterior. Com a crescente necessidade de flexibilidade mencionada anteriormente, verifica-se também um destaque de importância na questão "**eficiência em períodos especiais** (campanhas promocionais, natal, feriados e sábados)" associada aos desafios e alterações constantes no comportamento do consumidor.

ETIQUETA GS1-128

Desde a última edição que a preocupação com a **correta utilização da etiqueta GS1-128** está na mente dos retalhistas nacionais.

Nos dois lados da cadeia de abastecimento são conhecidas as vantagens da sua utilização, contudo com a multiplicidade de requisitos de cada retalhista é impossível chegar-se a um standard de mercado. Assim, torna-se diminuta a mais-valia da sua implementação.

A missão da GS1 Portugal é alavancar um maior alinhamento entre os players para garantir a eficiência da cadeia. Neste sentido, relembramos que será reativado o **Grupo de Trabalho GS1-128** onde fornecedores e retalhistas irão debater requisitos e necessidades.

Depois da correta implementação da etiqueta GS1-128, o foco deverá ser nas mensagens EDI desde a ORDERS, passando pelo DESADV e RECADV até à INVOICE. Apenas com estes dois grandes passos será possível atingir a máxima eficiência.

NOVO! Contraste de prioridades entre Retalhistas e Fornecedores

Promoções

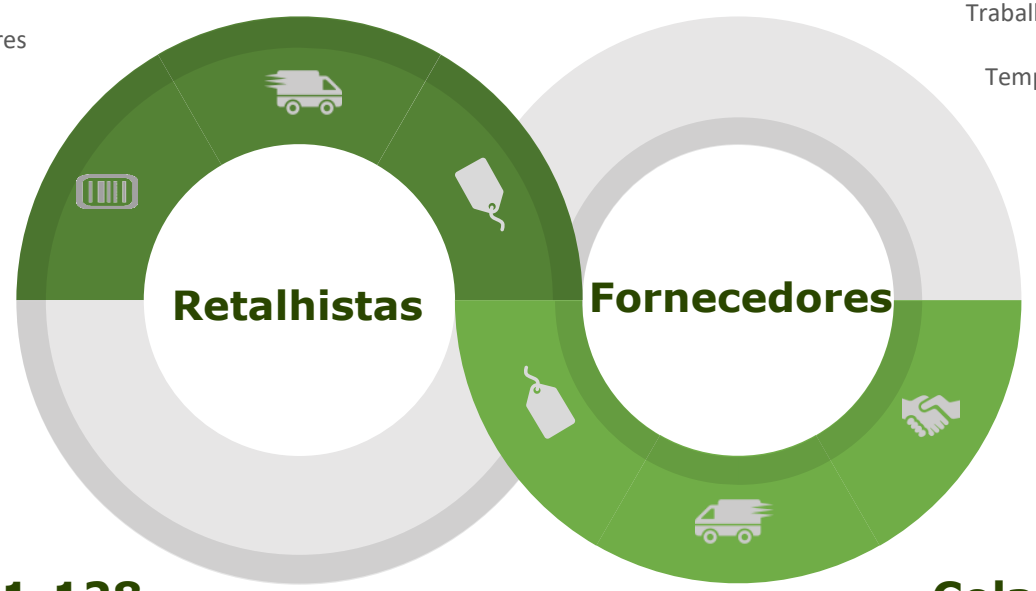
Nível de serviço
Gestão promocional
Capacidade dos interlocutores para gerirem promoções
Colaboração promocional

Entrega

Eficiência das entregas em períodos especiais
Cumprimento dos prazos acordados

Etiqueta GS1-128

Correta utilização e implementação da etiqueta



Promoções

Gestao promocional
Trabalho conjunto em períodos promocionais
Tempo de comunicação das promoções

Entrega

Processo de descarga ágil e rápido
Tempos de espera nas descargas

Colaboração

Construção de relações sólidas

Retalhistas e fornecedores têm, como umas das principais prioridades, a gestão promocional. Ter um bom nível de serviço, interlocutores para ajudar a gerir o dia-a-dia e trabalhar em conjunto é fundamental para o sucesso de um fornecedor. Já os retalhistas, devem de comunicar estas com antecedência, de forma a conseguirem melhores resultados e maior flexibilidade por parte dos seus fornecedores.
As entregas a tempo e os processos de descarga são temas que fazem parte das prioridades de ambos os players, estando bastante alinhados.
Onde há uma maior discrepância de visões é em temas relativos à etiqueta logística, onde contínua a ser muito relevante para os retalhistas uma correta utilização da mesma. Enquanto que para os fornecedores é a colaboração, concretamente a construção de relações sólidas que continua a ter uma das maiores importâncias.

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/