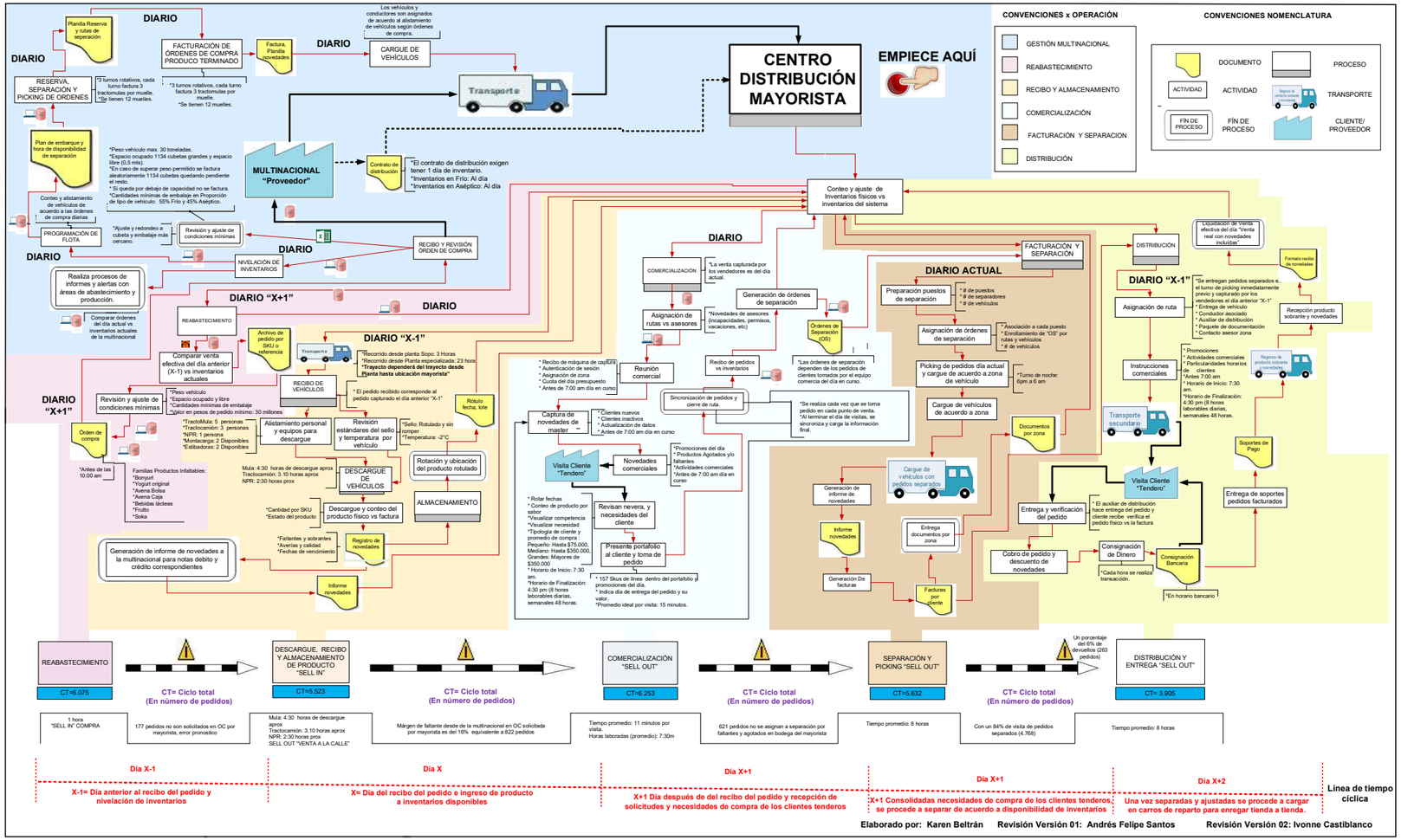
CENTRO DISTRIBUCIÓN MAYORISTA
EMPIECE AQUÍ
CONVENCIONES x OPERACIÓN
GESTIÓN MULTINACIONAL
REABASTECIMIENTO
RECIBO Y ALMACENAMIENTO
COMERCIALIZACIÓN
FACTURACIÓN Y SEPARACIÓN
DISTRIBUCIÓN
CONVENCIONES NOMENCLATURA
DOCUMENTO
PROCESO
ACTIVIDAD
TRANSPORTE
FIN DE PROCESO
CLIENTE/ PROVEEDOR
DIARIO
DIARIO "X+1"
DIARIO "X-1"
DIARIO ACTUAL
MULTINACIONAL "Proveedor"
Transporte
Planilla Reserva y rutas de separación
FACTURACIÓN DE ÓRDENES DE COMPRA PRODUCO TERMINADO
Factura, Planilla novedades
CARGUE DE VEHÍCULOS
Los vehículos y conductores son asignados de acuerdo al alistamiento de vehículos según órdenes de compra.
RESERVA, SEPARACIÓN Y PICKING DE ORDENES
*3 turnos rotativos, cada turno factura 3 tractomulas por muelle.
*Se tienen 12 muelles.
Plan de embarque y hora de disponibilidad de separación
*Peso vehículo max. 30 toneladas.
*Espacio ocupado 1134 cubetas grandes y espacio libre (0,5 mts).
*En caso de superar peso permitido se factura aleatoriamente 1134 cubetas quedando pendiente el resto.
* Si queda por debajo de capacidad no se factura.
*Cantidades mínimas de embalaje en Proporción de tipo de vehículo: 55% Frío y 45% Aséptico.
Contrato de distribución
*El contrato de distribución exigen tener 1 día de inventario.
*Inventarios en Frío: Al día
*Inventarios en Aséptico: Al día
Conteo y alistamiento de vehículos de acuerdo a las órdenes de compra diarias
PROGRAMACIÓN DE FLOTA
*Ajuste y redondeo a cubeta y embalaje más cercano.
Revisión y ajuste de condiciones mínimas
NIVELACIÓN DE INVENTARIOS
RECIBO Y REVISIÓN ÓRDEN DE COMPRA
Conteo y ajuste de Inventarios físicos vs inventarios del sistema
Realiza procesos de informes y alertas con áreas de abastecimiento y producción.
Comparar órdenes del día actual vs inventarios actuales de la multinacional
REABASTECIMIENTO
Archivo de pedido por SKU o referencia
Comparar venta efectiva del día anterior (X-1) vs inventarios actuales
*Recorrido desde planta Sopo: 3 Horas
*Recorrido desde Planta especializada: 23 horas
*Trayecto dependerá del trayecto desde Planta hasta ubicación mayorista"
RECIBO DE VEHÍCULOS
* El pedido recibido corresponde al pedido capturado el día anterior "X-1"
Revisión y ajuste de condiciones mínimas
*Peso vehículo
*Espacio ocupado y libre
*Cantidades mínimas de embalaje
*Valor en pesos de pedido mínimo: 30 millones
Orden de compra
*Antes de las 10:00 am
Alistamiento personal y equipos para descargue
*TractoMula: 5 personas
*Tractocamión: 3 personas
*NPR: 1 persona
*Montacarga: 2 Disponibles
*Estibadoras: 2 Disponibles
Revisión estándares del sello y temperatura por vehículo
*Sello: Rotulado y sin romper
*Temperatura: -2°C
Rótulo fecha, lote
Familias Productos Infaltables:
*Bonyurt
*Yogurt original
*Avena Bolsa
*Avena Caja
*Bebidas lácteas
*Fruito
*Soka
Mula: 4:30 horas de descargue aprox
Tractocamión: 3.10 horas aprox
NPR: 2:30 horas prox
DESCARGUE DE VEHÍCULOS
Rotación y ubicación del producto rotulado
ALMACENAMIENTO
*Cantidad por SKU
*Estado del producto
Descargue y conteo del producto físico vs factura
*Faltantes y sobrantes
*Averías y calidad
*Fechas de vencimiento
Registro de novedades
Generación de informe de novedades a la multinacional para notas debito y crédito correspondientes
Informe novedades
COMERCIALIZACIÓN
*La venta capturada por los vendedores es del día actual.
Asignación de rutas vs asesores
*Novedades de asesores (incapacidades, permisos, vacaciones, etc)
Generación de órdenes de separación
Órdenes de Separación (OS)
*Las órdenes de separación dependen de los pedidos de clientes tomados por el equipo comercial del día en curso.
Recibo de pedidos vs inventarios
Reunión comercial
* Recibo de máquina de captura
* Autenticación de sesión
* Asignación de zona
* Cuota del día presupuesto
* Antes de 7:00 am día en curso
Sincronización de pedidos y cierre de ruta.
*Se realiza cada vez que se toma pedido en cada punto de venta.
*Al terminar el día de visitas, se sincroniza y carga la información final.
Captura de novedades de master
* Clientes nuevos
* Clientes inactivos
* Actualización de datos
* Antes de 7:00 am día en curso
Visita Cliente "Tendero"
Novedades comerciales
*Promociones del día
* Productos Agotados y/o faltantes
*Actividades comerciales
*Antes de 7:00 am día en curso
* Rotar fechas
* Conteo de producto por sabor
*Visualizar competencia
*Visualizar necesidad
*Tipología de cliente y promedio de compra :
Pequeño: Hasta $75.000,
Mediano: Hasta $350.000,
Grandes: Mayores de $350.000
* Horario de Inicio: 7:30 am.
*Horario de Finalización: 4:30 pm (8 horas laborables diarias, semanales 48 horas.
Revisan nevera, y necesidades del cliente
Presenta portafolio al cliente y toma de pedido
* 157 Skus de línea dentro del portafolio y promociones del día.
* Indica día de entrega del pedido y su valor.
*Promedio ideal por visita: 15 minutos.
FACTURACIÓN Y SEPARACIÓN
Preparación puestos de separación
* # de puestos
* # de separadores
* # de vehículos
Asignación de órdenes de separación
* Asociación a cada puesto
* Enrollamiento de "OS" por rutas y vehículos
* # de vehículos
Picking de pedidos día actual y cargue de acuerdo a zona de vehículo
*Turno de noche: 6pm a 6 am
Cargue de vehículos de acuerdo a zona
Documentos por zona
Cargue de vehículos con pedidos separados
Generación de informe de novedades
Informe novedades
Entrega documentos por zona
Generación De facturas
Facturas por cliente
DISTRIBUCIÓN
"Liquidación de Venta efectiva del día "Venta real con novedades incluidas"
Formato recibo de novedades
Asignación de ruta
*Se entregan pedidos separados e.. el turno de picking inmediatamente previo y capturado por los vendedores el día anterior "X-1"
* Entrega de vehículo
* Conductor asociado
* Auxiliar de distribución
* Paquete de documentación
* Contacto asesor zona
Recepción producto sobrante y novedades
Instrucciones comerciales
* Promociones
* Actividades comerciales
* Particularidades horarios de clientes
*Antes 7:00 am
* Horario de Inicio: 7:30 am.
*Horario de Finalización: 4:30 pm (8 horas laborables diarias, semanales 48 horas.
Regreso de producto sobrante con novedades
Transporte secundario
Soportes de Pago
Visita Cliente "Tendero"
Entrega y verificación del pedido
* El auxiliar de distribución hace entrega del pedido y cliente recibe verifica el pedido físico vs la factura
Entrega de soportes pedidos facturados
Cobro de pedido y descuento de novedades
Consignación de Dinero
*Cada hora se realiza transacción.
Consignación Bancaria
*En horario bancario
REABASTECIMIENTO
CT=6.075
CT= Ciclo total (En número de pedidos)
DESCARGUE, RECIBO Y ALMACENAMIENTO DE PRODUCTO "SELL IN"
CT=5.523
CT= Ciclo total (En número de pedidos)
COMERCIALIZACIÓN "SELL OUT"
CT=6.253
CT= Ciclo total (En número de pedidos)
SEPARACIÓN Y PICKING "SELL OUT"
CT=5.632
Un porcentaje del 6% de devueltos (263 pedidos)
CT= Ciclo total (En número de pedidos)
DISTRIBUCIÓN Y ENTREGA "SELL OUT"
CT= 3.905
1 hora "SELL IN" COMPRA
177 pedidos no son solicitados en OC por mayorista, error pronostico
Mula: 4:30 horas de descargue aprox
Tractocamión: 3.10 horas aprox
NPR: 2:30 horas prox
SELL OUT "VENTA A LA CALLE"
Márgen de faltante desde de la multinacional en OC solicitada por mayorista es del 16% equivalente a 822 pedidos
Tiempo promedio: 11 minutos por visita.
Horas laboradas (promedio): 7:30m
621 pedidos no se asignan a separación por faltantes y agotados en bodega del mayorista
Tiempo promedio: 8 horas
Con un 84% de visita de pedidos separados (4.768)
Tiempo promedio: 8 horas
Día X-1
X-1= Día anterior al recibo del pedido y nivelación de inventarios
Día X
X= Día del recibo del pedido e ingreso de producto a inventarios disponibles
Día X+1
X+1 Día después de del recibo del pedido y recepción de solicitudes y necesidades de compra de los clientes tenderos
Día X+1
X+1 Consolidadas necesidades de compra de los clientes tenderos, se procede a separar de acuerdo a disponibilidad de inventarios
Día X+2
Una vez separadas y ajustadas se procede a cargar en carros de reparto para enregar tienda a tienda.
Linea de tiempo cíclica
Elaborado por: Karen Beltrán
Revisión Versión 01: Andrés Felipe Santos
Revisión Versión 02: Ivonne Castiblanco