

**A Intelliti é uma empresa com fundador e profissionais com mais de 10 anos no Varejo incluindo os diversos segmentos do mercado Varejista:**

- Varejo de Moda
- Lojas de Departamentos
- Supermercados
- E-Commerce e Varejo Omnichannel
- Livrarias
- Mega-Stores
- Atacarejos
- Materiais de Construção
- Etc.

**A experiência adquirida pelo seu fundador e pelos funcionários da empresa transformaram um desejo em missão para nossa empresa:**

**Atender ao cliente varejista com qualidade e com a mesma agilidade que o varejo trabalha.**

**Sempre conectada às necessidades do mercado de consumo e ao varejo, a Intelliti desenvolveu a mais completa suíte para planejamento e gestão para o varejo, atacado e franquias.**

**Além de completo, o Intelliti Compass ainda tem Business Versions para cada tipo de varejo, indo desde o Fashion Retail até aos Atacarejos por exemplo.**

**Conheça agora os módulos do Intelliti Compass:**

## **PLANO DE MERCADORIAS**

**Em momentos críticos para o varejo, costuma-se utilizar do planejamento para direcionar o negócio utilizando-se de metas e objetivos.**

**Na forma antiga este era um processo que geralmente dependia de planilhas trabalhosas e pesadas assim como relatórios de previsão semanais demorados e sem segurança de informação.**

**O Compass substitui com facilidade e segurança as planilhas de Planejamento e controle do Varejo e oferece alta adaptabilidade de uso para os Planners.**

**Um varejo de sucesso depende da otimização do planejamento de estoques e previsão de vendas pela equipe de Planejamento de Mercadoria (Visão Retaguarda) para se obter um plano estratégico confiável.**

**Mesmo considerando as planilhas baratas e tradicionalmente reconhecidas, e tendo sido criada até mesmo uma cultura de uso das mesmas, as limitações desta solução são dispendiosas e prejudiciais às estratégias corporativas eficazes, na performance da equipe dos Planners e na governança de TI.**

**Os varejistas precisam garantir que os níveis de estoque sejam planejados, otimizados e controlados para maximizar as vendas e reduzir o preço a um mínimo satisfatório para o mercado e para o negócio.**

**Também se faz necessário evitar os excessos de estoques e as rupturas nas gôndolas e isto se inicia na visão estratégica do Plano de Mercadorias.**

**Os Planners atualmente precisam ser capazes de obter uma visão precisa de seu inventário e o fluxo de entrada de acordo com as vendas semanais para previsão e planejamento confiáveis. Para isso, não há solução melhor que o Intelliti Compass.**

**O Compass gera versões de Planejamento Rapidamente e de fácil compreensão para os clientes que o utilizam.**

## PLANO DE CANAIS E LOJAS

O plano de Canais e Lojas consegue distribuir de forma inteligente e equilibrada os objetivos estratégicos da empresa para as metas de cada Canal e Local.

O planejamento de unidades (volumes) e a visão financeira se tornam premissas para a abertura de novas lojas, além do fechamento e das realocações de lojas e canais (Funcionalidades Inclusas no Compass).

Com este módulo do Intelliti Compass, os Planners ganham poder efetivo para modelar as vendas e os estoques esperados em uma topografia diversificada de lojas e de canais distintos.

Nossa solução permite aos planners um planejamento rápido e fácil, com base em atributos exclusivos das lojas, garantindo o máximo em flexibilidade para visualizar e gerenciar cada local, usando métricas e características das lojas necessárias para o sucesso do varejo.

No Plano de Canais e Lojas, é possível planejar abertura de novas lojas e/ou Canais com os efeitos para o negócio como um todo.

## OTB PLANEJADO E CONTROLADO

OTB significa verba de compras em aberto e é o principal objetivo de um planejamento mercadológico: Comprar bem para vender bem, utilizando a informação de vendas e giro de mercadorias para determinar o nível ideal de estoques.

O OTB começa quando o plano mercadológico de orçamentos termina. Isto significa que o planejamento orçamentário entrega ao planejador um plano para compra de mercadorias a serem entregues em um mês específico. Ele mostra quanto é gasto por mês e, portanto, quanto dinheiro há disponível para as compras subsequentes.

O planejamento do OTB é feito utilizando um fluxo de informação, também conhecido como plano em escada (ladder plan). Isto porque o estoque no fechamento de um período é o mesmo estoque na abertura do período seguinte, e assim por diante.

Para que o plano mercadológico de orçamentos tenha sucesso (cumpra as metas de venda, giro e GMROI para uma determinada categoria), o planejador deve tentar comprar mercadorias na quantidade suficiente, e com o prazo de entrega, de modo a que o estoque mensal final real seja

o mais próximo possível do estoque mensal final projetado para um mesmo período.

### **Visão VAPR (Verba Aberta Para Recebimento)**

Aqui estamos analisando a verba referente ao mês de RECEBIMENTO e não o mês de COMPRAS. Isto porque a compra pode ser feita em qualquer momento do ano, mas o recebimento deve ser programado para otimizar o fluxo de caixa e maximizar o giro do produto.

É fato que o produto gira mais rápido quando:

- É novidade.
- Existe uma campanha de marketing sobre o produto ou a marca está na moda.
- Está na vitrine ou bem exposto.
- Seu preço está abaixo do mercado.

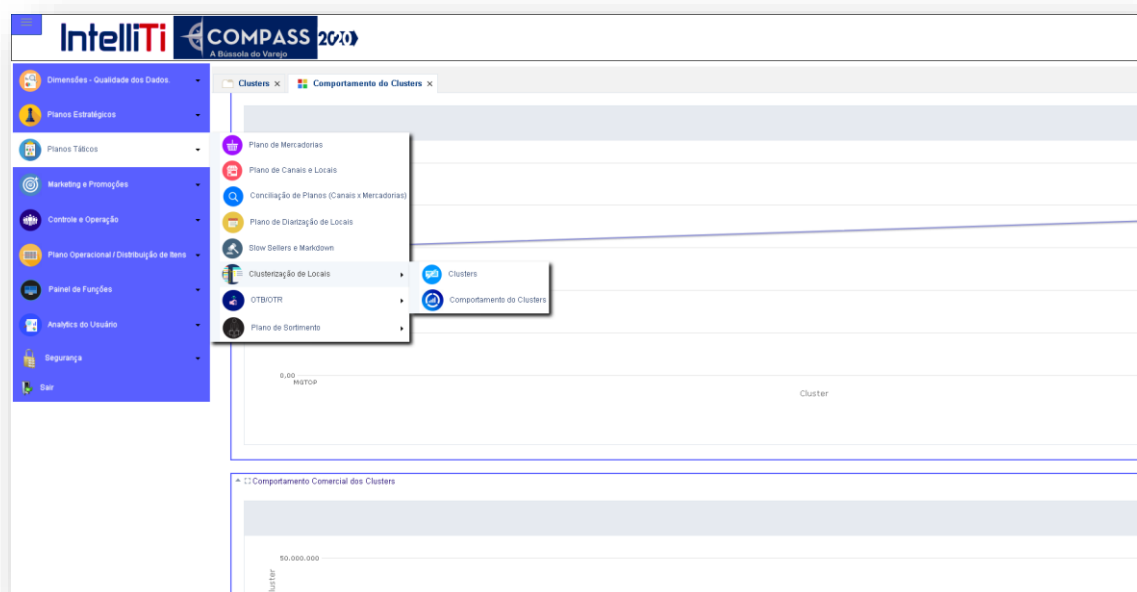
Dentro do Plano de OTB do Intelliti Compass, os módulos de Markdown e de Promoções sensibilizam todos os demais módulos incluindo-se o OTB e gerando uma compra muito mais otimizada para o varejista evitando rupturas e excessos de estoques.

## **CONCILIAÇÃO DE PLANOS**

O Compass faz em todo o tempo a Conciliação Automática do plano de canais e lojas para o plano de mercadorias e do plano de mercadorias para o plano de canais e lojas. Este módulo garante que as operações de abordagem Top Down e Bottom-Up aconteçam corretamente e que o planejamento esteja sempre confiável.

## CLUSTER DE LOJAS

A Clusterização de lojas do Compass tem a inteligência necessária para agrupar as lojas por variáveis e padrões de comportamento, garantindo aos grandes varejistas um processo de sortimento e alocação confiável para suprir a demanda do Shopper.



## PLANO DE SORTIMENTO

Tenha a mão o sortimento correto para o perfil do Shopper que frequenta o seu ponto de vendas.

Ofereça o produto correto no ponto de venda apropriado com o Plano de Sortimento do IntelliTi Compass.

## **ALOCAÇÃO DE PEDIDOS (PRODUTOS) EM FUNÇÃO DO SORTIMENTO.**

**Faça rapidamente a alocação dos pedidos de compras para os canais e lojas com segurança e rapidez com o módulo de alocação do Intelliti Compass.**

**Aloque as mercadorias disponíveis nos CDs nas lojas, fazendo o reabastecimento inclusive por produtos semelhantes.**

**Aloque todas as mercadorias dos Centros de Distribuições rapidamente e com a inteligência de reabastecer produtos não disponíveis por produtos semelhantes.**

## **REPOSIÇÃO AUTOMÁTICA DE LOJA EM FUNÇÃO DO SORTIMENTO**

**A reposição automática (Ressuprimento Automático) do Compass garante a redução drástica de erros humanos na gestão de estoques e as rupturas.**

**Este módulo funciona reabastecendo as lojas de acordo com a necessidades de cada loja e canal e de acordo com o ponto ideal de reabastecimento. Neste módulo, ainda é possível que as lojas gerem os pedidos de reabastecimento automaticamente ou ainda os pedidos de compras para os fornecedores (Válidos para casos que as lojas fazem pedidos de compras).**

Ano	Mês	Cluster	Tipo Local	Local	N1	N2	N3	FOTO	Artigo	Unidade	Id Fornecedor	Qty Vend
2019	10	MGTOP	2 Loja Franqueada	0003	Adulto	Masculino	Calçados		3 Tenis amarelo Adulto	PCS	13163429000142 Fornecedor 02	15.12
2019	10	MGTOP	2 Loja Franqueada	0003	Adulto	Masculino	Calçados		1 Tenis Azul Adulto	PCS	13163429000141 Fornecedor 01	2.836
2019	10	MGTOP	2 Loja Franqueada	0003	Adulto	Feminino	Calçados		11 Tenis Rosa Adulto	PCS	13163429000141 Fornecedor 01	2.836
									12 Meia			

## PLANO DE MARKDOWN

O gerenciamento efetivo de remarcações pode ajudar os varejistas a impulsionar o tráfego de compradores incrementais, reduzir o excesso de estoque pelos preços mais altos possíveis e oferecer suporte a eliminações de produto com baixa performance de vendas. O módulo de Markdown do Compass fornece uma maneira intuitiva e interativa de definir a redução de preço enquanto se mantém total visibilidade do impacto que eles podem ter no estoque, receita e margem. Com o Compass criar uma estratégia de remarcação é muito fácil e seguro.

O plano de remarcação permite uma visão temporal das remarcações. Os usuários podem ajustar estruturas de remarcação em diferentes níveis hierárquicos ou em um grupo de produtos por semana, mês, trimestre ou temporada. Preços e remarcações também podem ser planejados por canal, cluster de loja ou lojas. O preço agregado e o impacto de remarcação podem ser visualizados de forma rápida e fácil no painel de detalhes ou no painel de revisão.



## **PLANO DE PROMOÇÕES**

O Plano de Promoções do Intelliti Compass permite criar diversos tipos de campanhas e promoções com a capacidade de prever resultados antecipadamente para cada promoção em cada ponto de venda específico.

## **ACOMPANHAMENTO DE PROMOÇÕES**

A Máquina de Aprendizado (Machine Learning) do Compass aprende com os comportamentos de cada promoção em cada ponto de venda trazendo cada vez mais acuracidade para as promoções futuras a serem planejadas no Intelliti Compass.

## **GERENCIADOR DE DADOS MESTRES DO COMPASS**

Todos os Dados Mestres (Cadastros/Dimensões) utilizados na ferramenta podem ser auditados e corrigidos em qualquer momento.

O Compass também permite a criação de dados mestres planejados, como Canais, Lojas e Produtos por exemplo.

Permitindo então planejamento de novas coleções para o varejo de moda, a abertura de novas lojas para qualquer tipo de varejo e muitas outras facilidades para o planner que podem ser conhecidas em nossa apresentação.

## **ECR & AUDIT**

O COMPASS Oferece aqui um Real Time Analytics com todas as movimentações de Vendas /Devoluções e Estoques para cada Canal e Loja da rede varejista, tenha com o ECR, todos os detalhes das vendas na maior granularidade.

Este módulo é de grande utilidade para franqueadores e para todo tipo de varejo e atacado que necessitam conhecer a posição real de cada ponto de vendas.

## **PRICE STRATEGY (Opcional)**

**Este é um modulo do Compass que funciona como um Analytics com os principais produtos e os preços médios praticados por região.**

**O módulo possui integração direta com o Módulo de Promoções dando mais poder estratégico ao varejista.**