

# SERVIÇOS LOGÍSTICOS

**1ª Avaliação (Hackathon)**

**Prof Dr Orlando Fontes Lima Jr**

**LALT Laboratório de Aprendizagem em Logística e  
Transportes**

[www.lalt.fec.unicamp.br](http://www.lalt.fec.unicamp.br)

Quem somos / o que fazemos:

## SKILL SOLUÇÕES LOGÍSTICAS

### #AGILIDADEQUEAGREGAVALOR

- Somos uma empresa de soluções logísticas com foco em logística de distribuição.
- Atuamos nos nichos do Varejo (abastecimento em lojas de Shopping Center B2B) / Químicos / Life Science.
- Atendemos as demandas de todo o território de São Paulo com serviços fracionados e dedicados.
- Os atendimentos das demandas dos clientes são recebidos, processados e acompanhados através do sistema ERP – mobile (app no telefone dos motoristas) com baixas e upload dos comprovantes em tempo real e através do rastreamento veicular GSM e Satelital (telemetria de mercado).
- Nossa frota atual gira em torno de 35 veículos (70% próprios e 30% terceiros) utilizados para a demanda deste cliente em torno de 7 veículos.

Case a ser estudado :

# ABASTECIMENTO DE LOJA EM SHOPPING CENTER B2B (D+0) – BLACK FRIDAY 2019

## O Cliente:

- Atendemos um grande player do mercado do varejo com mais de 20 anos de existência, sua abrangência é nacional e multicanais contando também com mais de 20 lojas físicas em ruas e Shopping Center espalhadas pelo Brasil.
- A demanda deste cliente é diária com médias de volumes taxados em metragem cúbica variando para cada loja de acordo com a necessidade das lojas
- Expedem diariamente através do CD principal localizado em Jundiaí para todo o Brasil uma média de 300 mts<sup>3</sup>
- Utilizam diversos players de transportes regionalizados para cada região e um destes players é a Skill Soluções Logísticas.

## Nossa operação:

- Nossa carteira de atendimento para este cliente possui em média de 35 lojas físicas dentro de Shopping Center, em diversas localidades sendo:
  - Capital e Grande SP
  - Região de Campinas e interior até Araraquara
  - Baixada Santista
  - Vale do Paraíba.
- A demanda deste cliente diária para nossas lojas gira em torno de 50 mts<sup>3</sup>.
- Os abastecimentos são alternados e planejados durante a semana com lojas sendo abastecidas 2x ou 3x por semana.
- Os horários de cada shopping são diferenciados e limitados de acordo com cada grupo de negócio.
- Nossa performance com este cliente historicamente é de 99,9%

## A grande dor:

- Durante todo o ano o abastecimento é consistente e médio não sofrendo tantas quebras de médias, mesmo em planos comerciais de descontos agressivos. Desta forma conseguimos manter um mix de veículos próprios e terceirizados com uma demanda conhecida para atendimento diário. Porém temos duas datas em especial que este cenário muda completamente.

- *Nossa grande dificuldade está na Black Friday e Natal*

Nestas duas datas sofremos grandes quebras de médias, estas necessidades são geradas 12 horas antes do início do carregamento, sendo assim temos este prazo para preparação da roteirização e segregação dos veículos para atendimento da demanda.

Para se ter uma idéia o volume médio de carga parte de 50 mts<sup>3</sup> para 200mts<sup>3</sup> chegando a 300mts<sup>3</sup>.

Durante todo estes anos conseguimos atender, porém as soluções encontradas são custosas e fazem com que a oportunidade de maximizar o lucro fique em terceiro plano.

A operação se torna extremamente trabalhosa e com grandes chances de falhas durante o processo, como: Falta de produtos / Atrasos nas lojas / Aproveitamento dos veículos etc.

## Objetivo:

- Maximizar o lucro da operação (utilizando menor número de veículos possível).
- Criar novas soluções para reduzir as dificuldades.
- Adequar capacidade x demanda nas quebras de médias.
- Efetivar 100% a d+0.
- Otimizar as rotas.
- Reduzir o custo com terceiros

Em anexo temos uma planilha com um exemplo real de um mês com as quantidades, lojas, localização e horários.

Vamos nessa ?