

nextail

Guide d'utilisation du Réassort
Juillet 2020

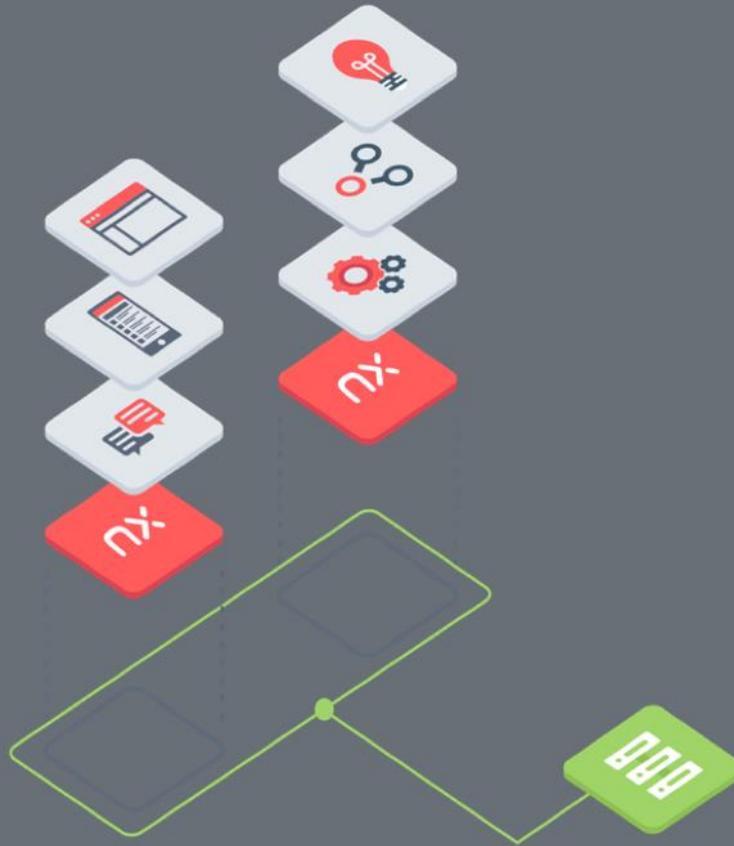
Confidentiel





À l'issue de cette session, vous serez en mesure :

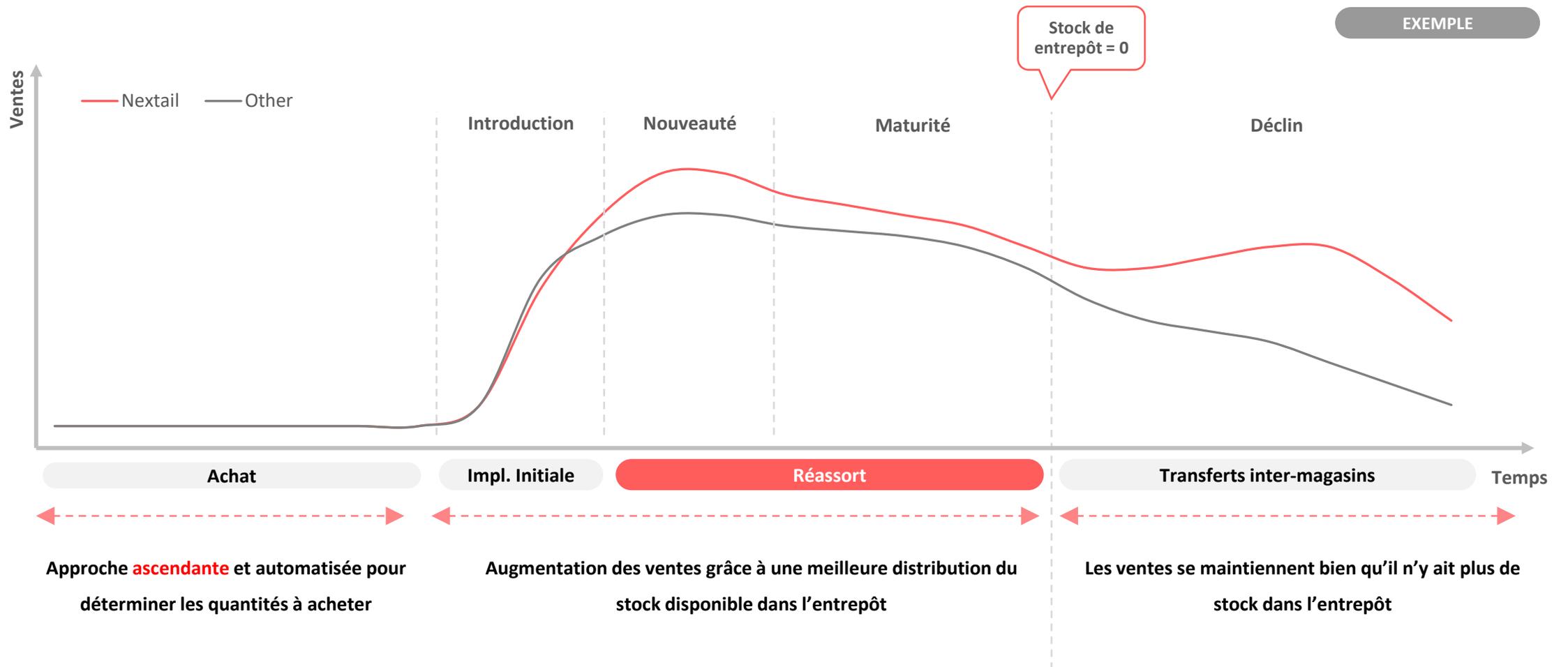
- De comprendre les deux phases du Réassort de Nextail (prévision de la demande et optimisation globale)
- D'identifier tous les critères ayant des répercussions sur le Réassort de Nextail
- De savoir comment le menu « Dashboard » de Nextail peut vous aider à prendre des décisions de Réassort



Sommaire

- 1** **Vue d'ensemble du processus de réassort**
- 2** Critères ayant des répercussions sur la prévision de la demande
- 3** Critères ayant des répercussions sur l'optimisation globale
- 4** Le « Dashboard » de Nextail, un menu facilitant les décisions de réassort
- 5** Étapes suivantes

Après la première implantation de produits dans les magasins, il faut décider du réassort, un facteur-clé du succès de la distribution...



Le Réassort permet d'obtenir un meilleur rendement du volume des ventes et

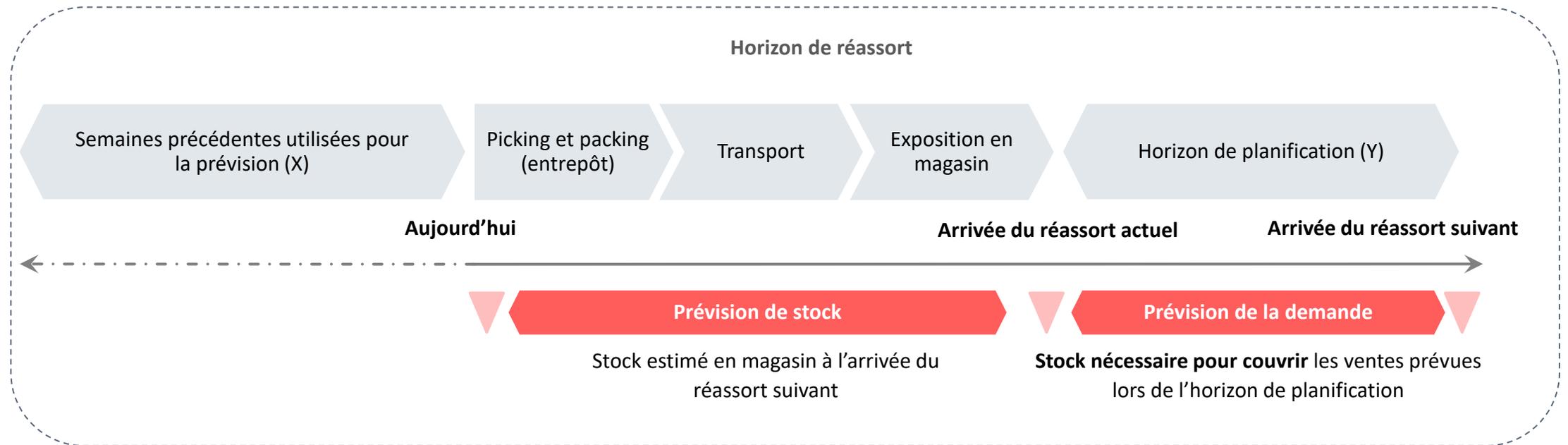
de réduire les ventes perdues en optimisant la disponibilité des produits en magasin.

L'algorithme de réassort de Nextail a pour but de maximiser globalement les ventes sur l'ensemble du réseau et il repose sur 5 principes de base:

Pourquoi est-ce important ?

Prévision de la Demande (non pas des ventes)	Reposant sur la probabilité de vente et la disponibilité	<ul style="list-style-type: none">• Les erreurs d'implantation de stock passées ne se « reproduisent » pas.• Le système corrige et empêche activement les ruptures de stocks.
Optimisation globale (non pas locale)	Calculée comme un tout, visant le résultat global optimal	<ul style="list-style-type: none">• Pas d'optimisation locale, donc pas de focalisation sur les « objectifs par magasin ».• Chaque unité est envoyée là où elle représente le plus de valeur.
Solidité prévalant sur précision	En évitant de grosses erreurs plutôt qu'en augmentant la précision	<ul style="list-style-type: none">• Le système fonctionne bien même avec des données imprécises ou peu abondantes.• Un système solide assure de meilleurs résultats à long terme, finalement préférable à des gains potentiels à court terme.
Méritocratie	Le point de départ est le stock existant, et non pas la demande du magasin	<ul style="list-style-type: none">• Pas de « concurrence entre les magasins pour un même article ».• Le rendement de chaque unité de stock détermine son réassort.
Nombreuses restrictions	Plusieurs restrictions peuvent être configurées	<ul style="list-style-type: none">• Les « restrictions » permettent de tenir compte des besoins de l'entreprise.

Nextail prend automatiquement en compte les horizons temporaires et les dates de livraison

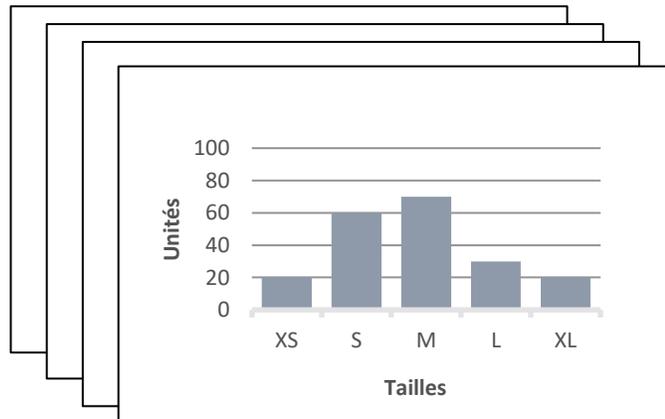


L'algorithme de réassort peut être divisé en deux phases : prévision de la demande et optimisation globale

Algorithme de réassort :

1. Prévision de la demande

2. Optimisation globale



Principaux facteurs de prévision

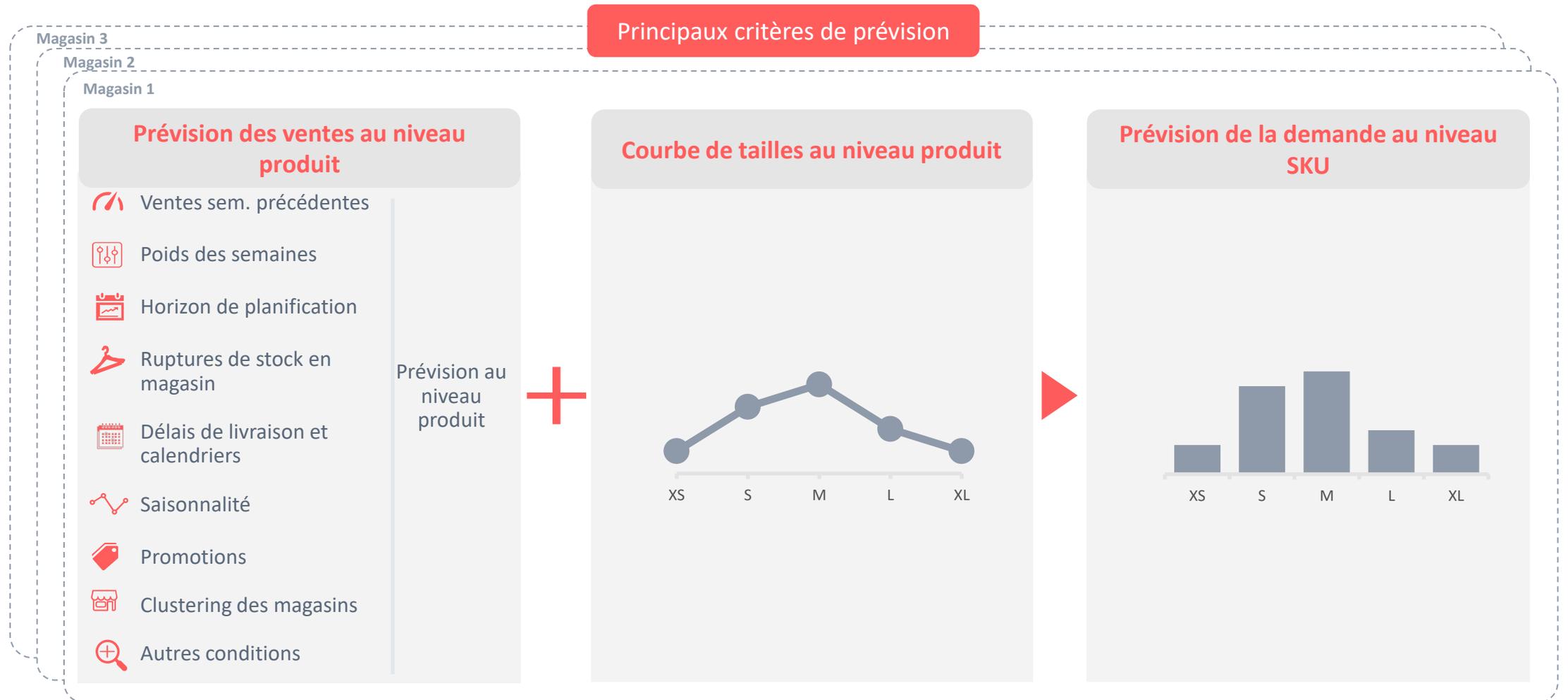
Comment employer au mieux chacun de mes articles, tout en...

- Maximisant la probabilité de vente
- Tenant compte des coûts logistiques
- Évaluant l'opportunité de sortir cet article de l'entrepôt
- M'assurant que les règles de merchandising sont respectées

Principaux facteurs d'optimisation

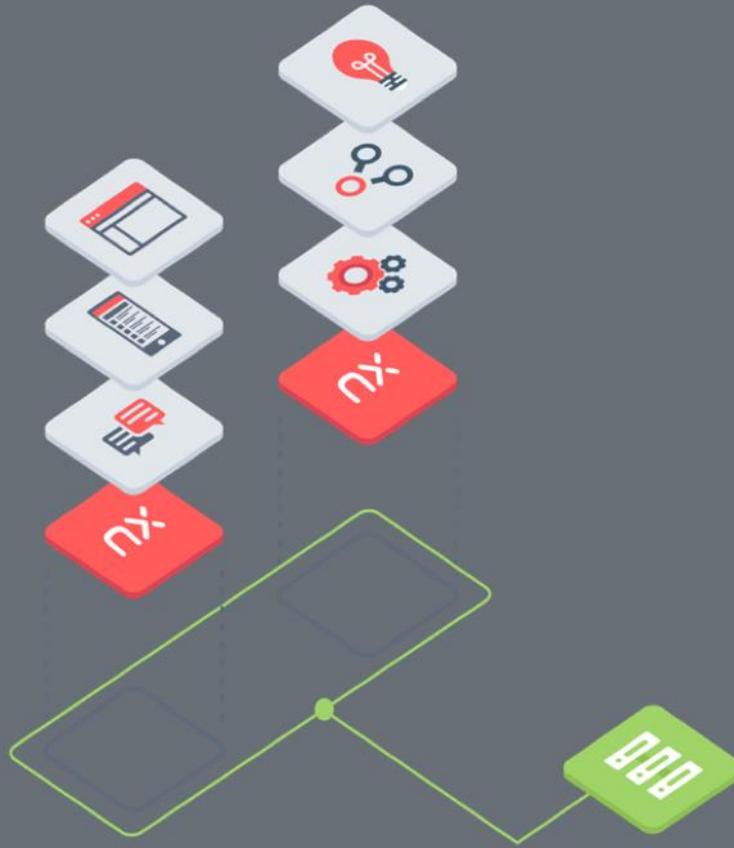
*Les calculs de prévision de la demande et d'optimisation globale se basent sur **différents critères** jouant un rôle clé dans les algorithmes de réassort de Nextail*

Certains critères jouent un rôle clé dans la prévision de la demande, notamment les courbes de tailles et les ventes passées...



Lors du processus d'optimisation globale, d'autres critères sont pris en compte, notamment les stocks en magasin et les règles du visual merchandising





Sommaire

- 1 Vue d'ensemble du processus de réassort
- 2 **Critères ayant des répercussions sur la prévision de la demande**
- 3 Critères ayant des répercussions sur l'optimisation globale
- 4 Le « Dashboard » de Nextail, un menu facilitant les décisions de réassort
- 5 Étapes suivantes

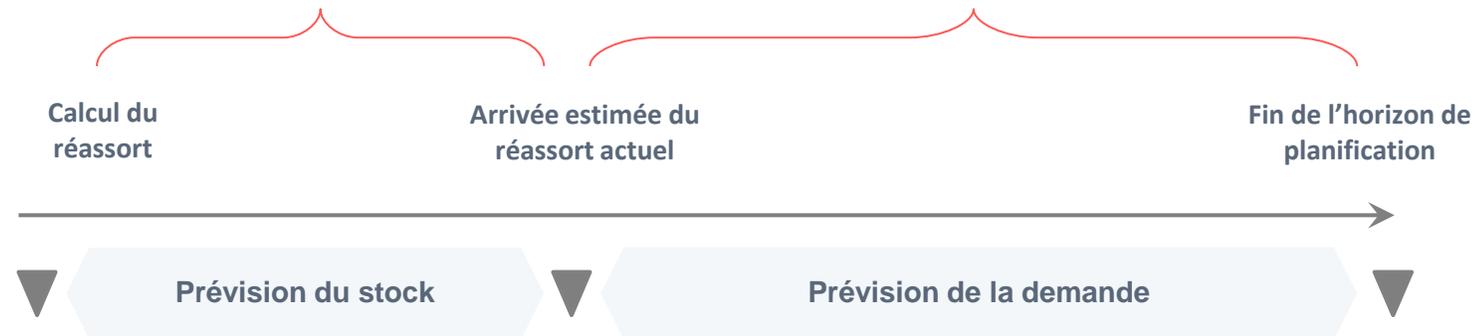
L'objectif de la phase de prédiction de la demande est d'avoir un pronostic de la demande fiable

Moteur de prédiction de réassort

On l'utilise deux fois pour chaque combinaison SKU-magasin :

Pour calculer le nombre d'unités qui resteront à l'issue de la période de « prévision du stock »...

...et pour évaluer le nombre d'unités supplémentaires nécessaires pour couvrir la demande jusqu'à la fin de la période de « prévision de la demande ».



On ne tient pas seulement compte des ventes passées, mais également de l'opportunité de vente qu'avait le produit (ruptures de stock, période d'exposition, etc.)

Pour obtenir une prévision de la demande fiable, plusieurs critères sont pris en compte :

Critères au moment de la prévision	Intégrés dans l'algorithme	Facteurs sur lesquels vous pouvez intervenir
 Ventes sem. précédentes		✓
 Poids des semaines		✓
 Horizon de planification		✓
 Ruptures de stock en magasin	✓	
 Délais de livraison et calendriers		✓
 Saisonnalité	✓	
 Promotions		✓
 Clustering des magasins	✓	
 Autres conditions	✓	

Certains critères *sont intégrés dans l'algorithme*, alors que certains autres sont des *facteurs sur lesquels vous pouvez intervenir*.

Comme il a été mentionné auparavant, les ventes passées et le nombre de jours de ventes futurs à couvrir par la prédiction sont deux facteurs primordiaux

Critères au moment de la prédiction	
	Ventes sem. précédentes
	Poids des semaines
	Horizon de planification
	Ruptures de stock en magasin
	Délais de livraison et calendriers
	Saisonnalité
	Promotions
	Clustering des magasins
	Autres conditions



Ventes sem. précédentes :

Nombre de semaines précédentes utilisées pour la prédiction. Lorsqu'il n'existe pas d'historique des ventes, on a recours à l'information du cluster de magasins ou de la demande qu'ont eu des produits comparables par le passé.



Poids des semaines :

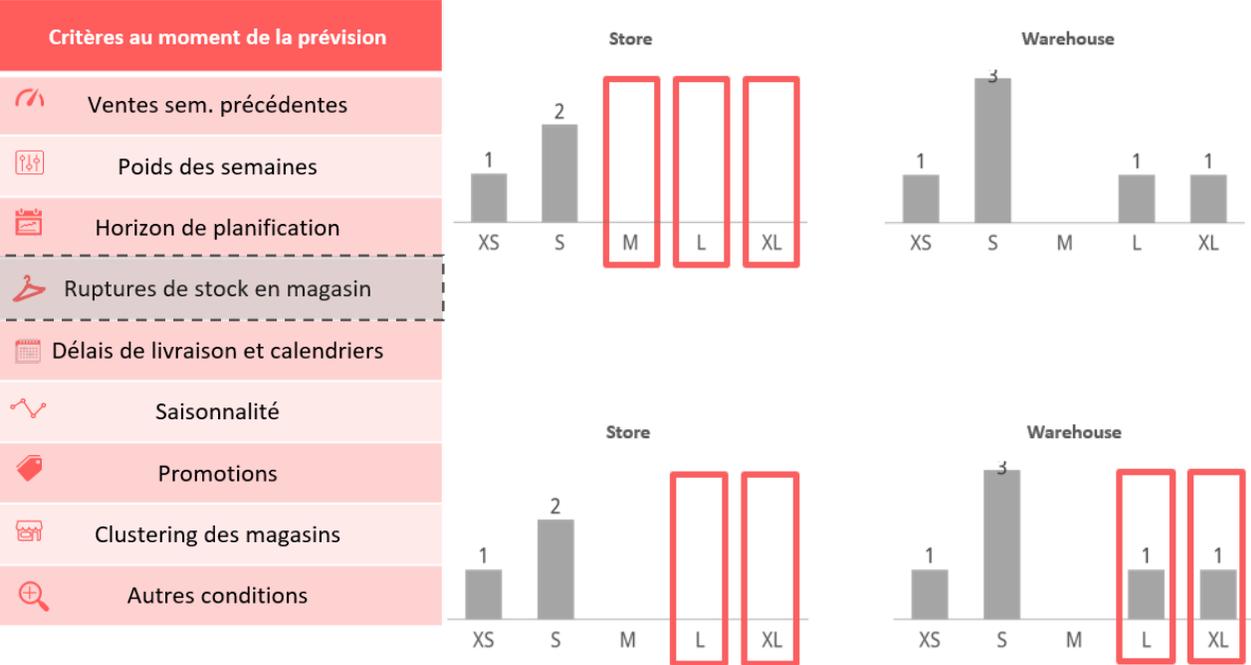
Pourcentage de poids attribué à chacune des semaines précédentes. Donner plus de poids aux ventes des dernières semaines permet d'identifier les changements les plus récents de la demande.



Horizon de planification :

Nombre de jours de ventes futurs que le calcul de la prédiction doit couvrir après le délai de livraison (jours lors desquels nous souhaitons réassortir). Plus l'horizon de planification sera vaste, plus le stock à réassortir sera élevé car nous couvrirons une période de vente plus longue.

L'information sur la disponibilit́e de stock en magasin permet à Nextail de connaître la demande en temps réel



Rupture de stock absolue

Définition : elle détermine les combinaisons SKU-taille qui manquent dans un magasin et qui auraient dû être disponibles. Dans l'exemple, les tailles M, L et XL sont en rupture.

Calcul : 3 tailles avec 0 stock en magasin, sur 5 tailles en magasin (rupture de stock absolue = 60%)

Rupture de stock réelle

Définition : elle détermine les combinaisons SKU-taille qui manquent dans un magasin et qui auraient dû être disponibles, tenant compte de la disponibilité de stock dans l'entrepôt. Dans l'exemple, nous prenons en compte uniquement les ruptures de stock pouvant être couvertes par le stock de l'entrepôt (tailles L et XL). La rupture de stock réelle est toujours inférieure ou égale à la rupture de stock absolue.

Calcul : 2 tailles avec 0 stock en magasin mais avec du stock dans l'entrepôt, sur 5 tailles en magasin (rupture de stock réelle = 40%)

Nextail tient compte des ruptures de stock pour connaître la demande réelle d'un produit dans un magasin.

La pŕev́ision de la demande est calculée quotidiennement, mais les commandes des magasins ne sont expédiées que lorsque l'option du calendrier est cochée

- Critères au moment de la pŕev́ision**
- Ventes sem. précédentes
- Poids des semaines
- Horizon de planification
- Ruptures de stock en magasin
- Délais de livraison et calendriers**
- Saisonnalité
- Promotions
- Clustering des magasins
- Autres conditions



Calendriers :

Il garantissent aux magasins le stock requis en calculant les besoins quotidiennement même s'il n'existe pas de commande entrepôt.



Délais de livraison:

Il sont automatiquement pris en compte lors de la gestion des calendriers.

Plans calendrier

Filtrez pour sélectionner le plan calendrier que vous voulez éditer

- Groupe 1 - 65 magasins

Code	Nom	<input checked="" type="checkbox"/> lundi	<input type="checkbox"/> mardi	<input type="checkbox"/> mercredi	<input checked="" type="checkbox"/> jeudi	<input checked="" type="checkbox"/> vendredi	<input type="checkbox"/> samedi	<input type="checkbox"/> dimanche
A0020	ACME STORE 0020	<input checked="" type="checkbox"/>	●		→ LT 2 days →	■	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A0021	ACME STORE 0021	<input checked="" type="checkbox"/>	●	<input type="checkbox"/>		■	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A0022	ACME STORE 0022	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	●	→ LT 1 day →	■	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A0023	ACME STORE 0023	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	●		■	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Calcul du réassort

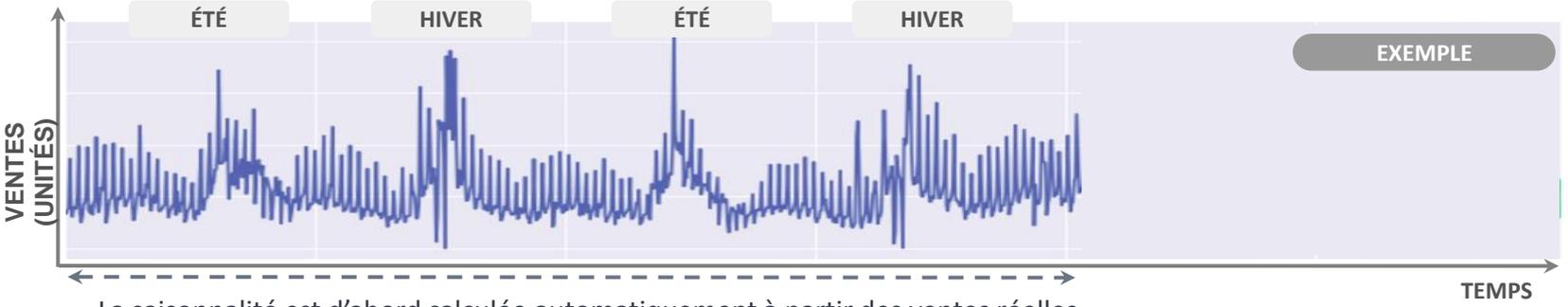
● Envoi de l'entrepôt

■ Arrivée en magasin

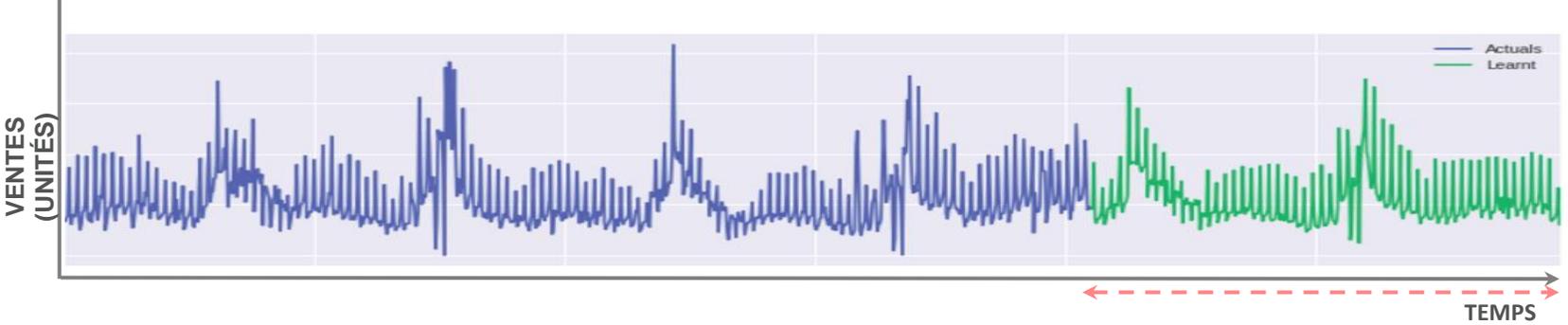
Le réassort calcule le besoin de stock de tous les magasins mais n'attribue de stock (waybills) qu'aux magasins sélectionnés pour ce jour-là.

Nextail calcule automatiquement l'effet des évènements récurrents (saisonnalité)

Critères au moment de la prédiction	
	Ventes sem. précédentes
	Poids des semaines
	Horizon de planification
	Ruptures de stock en magasin
	Délais de livraison et calendriers
	Saisonnalité
	Promotions
	Clustering des magasins
	Autres conditions



La saisonnalité est d'abord calculée automatiquement à partir des ventes réelles.



Elle est ensuite calculée automatiquement pour le futur proche, à partir des données historiques.

Certains des évènements qui se produisent tous les ans à différents moments (Pâques par exemple) sont pris en compte dans les courbes de saisonnalité.

L'effet des évènements non-récurrents ou variables peut être configuré sur la plateforme Nextail, en tant que Promotions

- Critères au moment de la prévision**
- Ventes sem. précédentes
- Poids des semaines
- Horizon de planification
- Ruptures de stock en magasin
- Délais de livraison et calendriers
- Saisonnalité
- Promotions**
- Clustering des magasins
- Autres conditions



Aperçu des promotions
Sélectionner les promotions disponibles pour votre réseau de magasins et produits

[Nouvelle Promotion](#)

EN COURS FUTUR **FINI**

<p>Sales AW16 Période allant de 26 déc. à 9 janv., 2017</p> <p>206 magasins 2754 produits</p> <hr/> <p>1,83 COEFF ACTUEL</p>	<p>Sales AW16 Outlets Période allant de 26 déc. à 9 janv., 2017</p> <p>7 magasins 1700 produits</p> <hr/> <p>2,32 COEFF ACTUEL</p>	<p>Black Friday Own Stores Période allant de 24 nov. à 28 nov., 2016</p> <p>39 magasins 2754 produits</p> <hr/> <p>3,06 COEFF ACTUEL</p>	<p>Black Friday Mall Période allant de 24 nov. à 28 nov., 2016</p> <p>46 magasins 3266 produits</p> <hr/> <p>3,53 COEFF ACTUEL</p>
---	---	---	---

Utiliser les clusters de magasins est primordial lorsqu'il n'y a pas assez d'information au niveau du magasin

Critères au moment de la prév́ision	
	Ventes sem. précédentes
	Poids des semaines
	Horizon de planification
	Ruptures de stock en magasin
	Délais de livraison et calendriers
	Saisonnalité
	Promotions
	Clustering des magasins
	Autres conditions



Clusters de magasins :

- Nextail effectue les calculs à partir de la moyenne des ventes par produit et célérité.
- Dans les meilleures circonstances, le pourcentage de cas où l'on a recours aux données du cluster est de moins de 20%.
- Nextail peut éventuellement utiliser un clustering spécifique fourni par le client et basé sur d'autres critères.



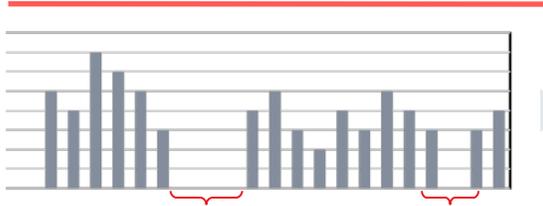
Il existe d'autres conditions ayant des répercussions sur la prévision lorsque les données du magasin ne sont pas suffisamment solides

Critères au moment de la prévision	
	Ventes sem. précédentes
	Poids des semaines
	Horizon de planification
	Ruptures de stock en magasin
	Délais de livraison et calendriers
	Saisonnalité
	Promotions
	Clustering des magasins
	Autres conditions

Manque de données sur les ventes

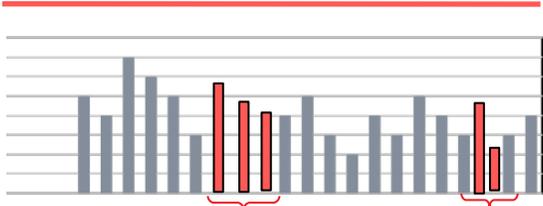
Transmission des données

Description du problème



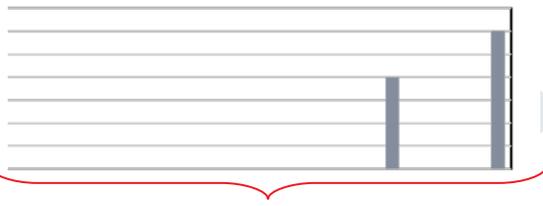
Il existe suffisamment de données historiques mais **il manque certaines informations** sur les ruptures de stock.

Solution Nextail

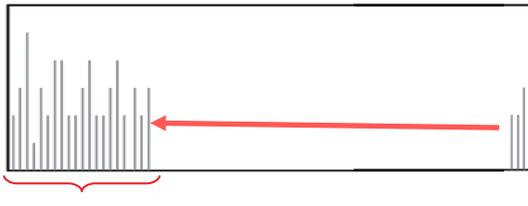


Compléter les champs vides en utilisant les autres jours et en leur attribuant un poids selon la saisonnalité.

Produits réintroduits dans l'entrepôt après une longue période sans stock



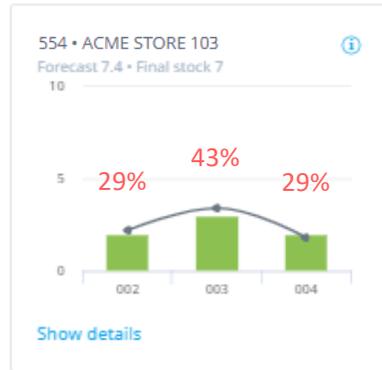
Il n'y a pas assez de données passées pour réaliser correctement une prévision.



Remonter plus loin dans les données historiques lorsque le produit était disponible en magasin et qu'il y avait des données intéressantes disponibles.

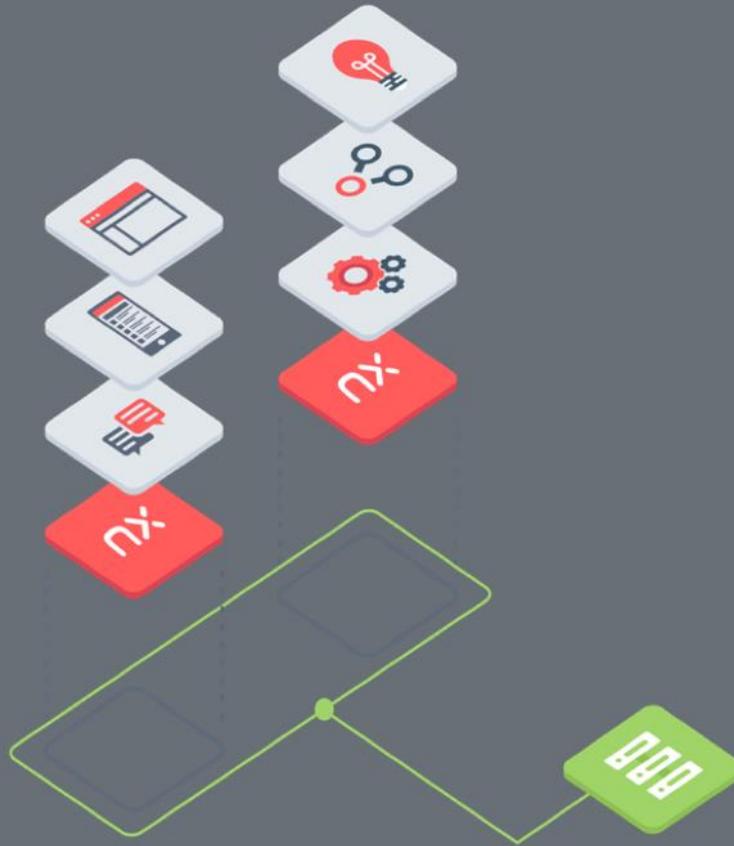
Les courbes de tailles sont calculées une fois par semaine et se basent sur les ventes des 60 derniers jours et à différents niveaux de produits

ACME PRODUCT



- Les courbes de tailles servent à comprendre le comportement des ventes de chaque taille dans chaque magasin et à décomposer la prévision totale du produit en une prévision de la demande au niveau SKU:
- Normalement, les courbes de tailles sont calculées :
 - Au niveau magasin
 - En fonction des catégories de produit
 - D'après une grille de tailles
- Vous pouvez demander à changer le nombre de jours utilisées pour calculer la courbe de taille de vos magasins si besoin:
 - Nombre de jours écoulés pour calculer la courbe de taille
 - Nombre maximum de jours écoulés sans activité pour calculer la courbe de taille
 - Nombre minimum de jours écoulés pour calculer la courbe de taille

S'il n'existe pas assez de données pour calculer les courbes de tailles à ce niveau, les algorithmes de Nextail passent au niveau supérieur pour garantir la solidité de ces courbes de tailles.



Sommaire

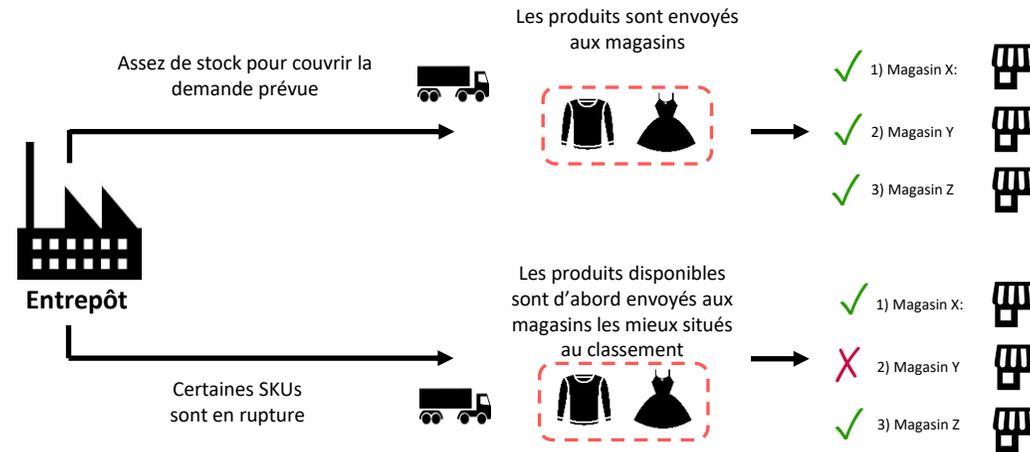
- 1 Vue d'ensemble du processus de réassort
- 2 Critères ayant des répercussions sur la prévision de la demande
- 3 **Critères ayant des répercussions sur l'optimisation globale**
- 4 Le « Dashboard » de Nextail, un menu facilitant les décisions de réassort
- 5 Étapes suivantes

L'objectif de l'optimisation globale est d'attribuer du stock aux magasins de sorte à maximiser le potentiel des ventes sur l'ensemble du réseau

Moteur d'optimisation du réassort

Il attribue des unités de chaque SKU en tenant compte de la valeur que représente le fait de garder du stock dans l'entrepôt, et en appliquant plusieurs types de restrictions locales.

Stock de entrepôt :



Plusieurs critères sont pris en compte dans l'optimisation globale

Critères pour l'optimisation globale	Intégrés dans l'algorithme	Facteurs sur lesquels vous pouvez intervenir
 Seuil de vente		✓
 Règles visuelles		✓
 Minimum d'exposition		✓
 Blocages		✓
 Produits introduits récemment		✓
 Stocks de l'entrepôt	✓	
 Autres conditions	✓	✓

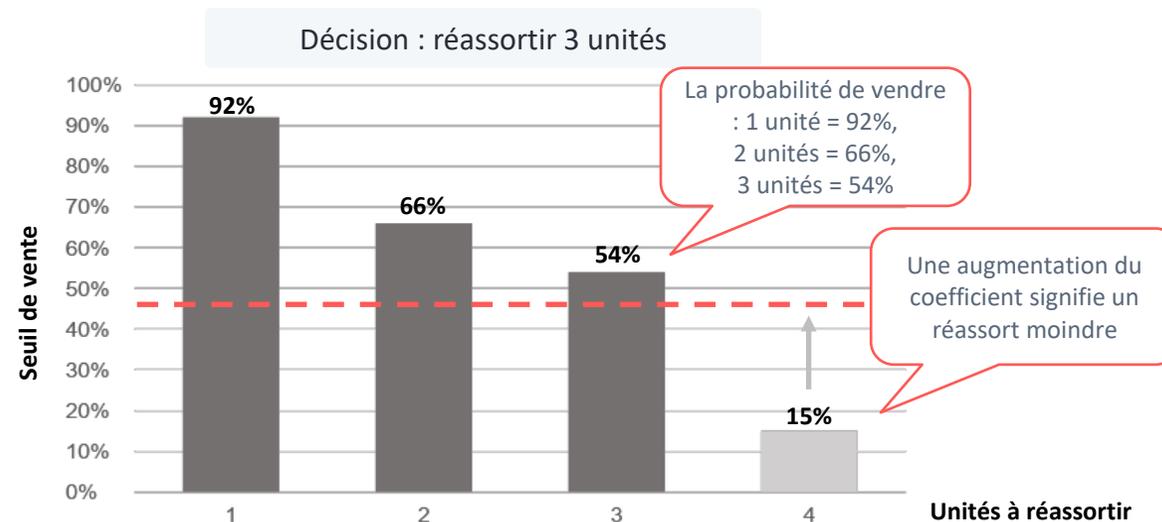
Certains critères *sont intégrés dans l'algorithme*, alors que certains autres sont des *facteurs sur lesquels vous pouvez intervenir*.

Le *Seuil de vente* permet d'adopter une stratégie plus agressive quant au stock envoyé aux magasins. C'est un paramètre clé que les responsables de l'implantation du stock peuvent modifier

Paramètre clé !

Critères pour l'optimisation globale	
	Seuil de vente
	Règles visuelles
	Minimum d'exposition
	Blocages
	Produits introduits récemment
	Stocks de l'entrepôt
	Autres conditions

- Un seuil de probabilité fait qu'une unité supplémentaire soit réassortie durant l'horizon de planification.
- Il permet l'équilibre entre un surstock dans les magasins et un manque de stock qui ferait perdre des ventes.
- Il est défini au niveau du produit et a la même valeur pour tous les magasins.



Diminuer le seuil de vente des produits ayant des niveaux élevés de stock dans l'entrepôt peut avoir des répercussions considérables sur le nombre d'unités réassorties



Produit : 3105081

Seuil de vente

30%

Unités réassorties

141 unités

Unités restantes dans l'entrepôt

1397 unités

15%

347 unités

1191 unités

5%

535 unités

1003 unités

Les règles visuelles capturent les conditions qui doivent être remplies pour qu'un produit soit affiché dans un magasin potentiel

Critères pour l'optimisation globale	
	Seuil de vente
	Règles visuelles
	Minimum d'exposition
	Blocages
	Produits introduits récemment
	Stocks de l'entrepôt
	Autres conditions

Nombre minimum d'unités par produit

Nombre minimum d'unités nécessaires au niveau du produit pour l'exposer en rayon.

nx

Exemple

8 unités

+

% minimum de tailles

% minimum de la courbe de tailles nécessaire au niveau du produit pour l'exposer en rayon.

nx

Exemple

60%

Les produits ne seront pas réassortis dans un magasin si les règles visuelles ne sont pas respectées. Les règles visuelles ont été accordées auparavant et ne peuvent être modifiées que par l'équipe Nextail.

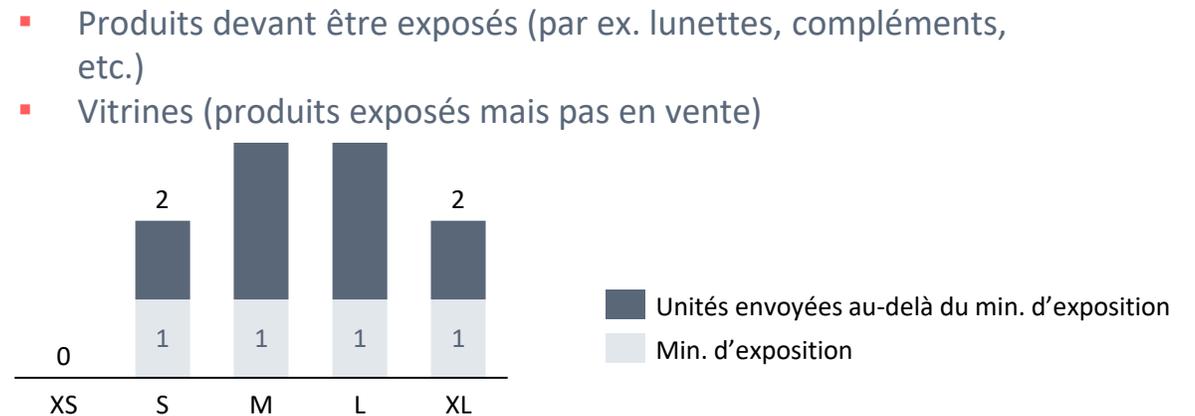
Les minimum d'exposition changent la modalité de réassort de «pull» à «push»

Critères pour l'optimisation globale	
	Seuil de vente
	Règles visuelles
	Minimum d'exposition
	Blocages
	Produits introduits récemment
	Stocks de l'entrepôt
	Autres conditions



Min. d'exposition

- Nombre minimum d'unités d'un produit nécessaire pour l'exposer en magasin
- Est normalement pire (à moins qu'une exposition physique ne soit requise)
- La configuration peut être réalisée au niveau SKU ou produit
- Cas pratiques :



Le fait de pouvoir bloquer des produits permet de modifier le layout du magasin lorsque que cela est nécessaire

Critères pour l'optimisation globale	
	Seuil de vente
	Règles visuelles
	Minimum d'exposition
	Blocages
	Produits introduits récemment
	Stocks de l'entrepôt
	Autres conditions



Blocage :

- Il s'agit de la capacité à stopper le réassort de l'entrepôt vers un magasin en particulier au niveau du produit.
- Tous les produits du layout d'un magasin sont débloqués.
- La fonction de blocage par taille vous permet d'ajuster la disposition du magasin, si nécessaire.
- Le statut peut facilement être modifié sur « Nextail Admin. »

nextail

DASHBOARDS ▾ IMPLANTATIONS INITIALES ▾ RÉASSORTS ▾ TRANSFERTS INTER-MAGASINS ▾ DONNÉES JOURNALIÈR

Visual Merchandiser

Blocages
>1m Produits

Bloquer Débloquer

<input type="checkbox"/>	STATUT	PRODUITS	FAMILLE	MAGASIN	STOCK COMMERCIAL
<input type="checkbox"/>	●	Misc04939	BLOUSE	001 - Store 001	0
<input type="checkbox"/>	●	Misc04939	BLOUSE	002 - Store 002	0

nextail

Chargement des Données

Type de données
Blocages de Sku-Magasin ▾

Fichier
Choose File No file chosen

Des règles existent pour gérer les produits introduits récemment de façon plus conservatrice au début de leur cycle de vie

Critères pour l'optimisation globale	
	Seuil de vente
	Règles visuelles
	Minimum d'exposition
	Blocages
	Produits introduits récemment
	Stocks de l'entrepôt
	Autres conditions

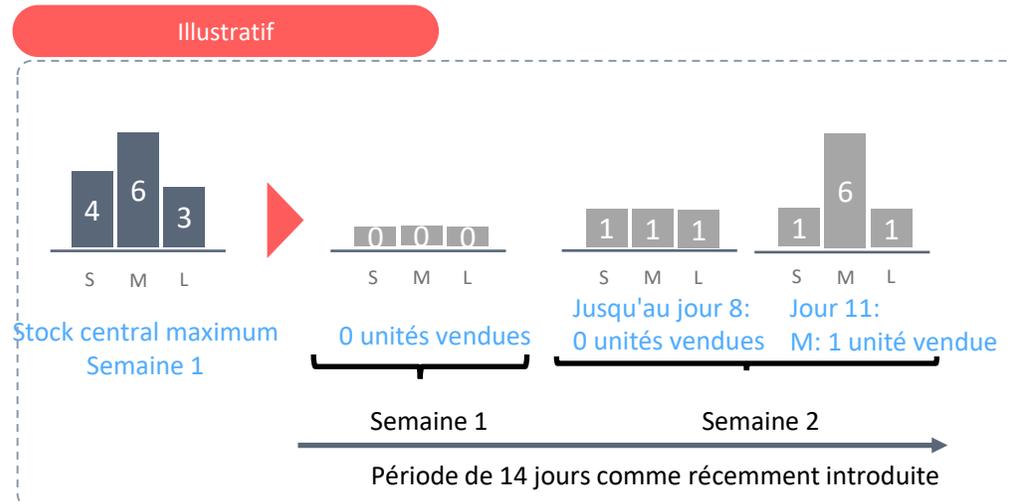
Maintenir l'implantation initiale de grilles de tailles

Durant la période de temps où les produits sont considérés « introduits récemment », on maintient automatiquement un min. d'exposition d'une unité par taille.



Maintenir le niveau de stock maximum

Durant le horizon temporaire des produits envisagé comme "récemment introduit", le stock central maximum est maintenu (stock commercial + stock en cours) par taille dès la première vente du produit



■ Minimum automatisé d'exposition

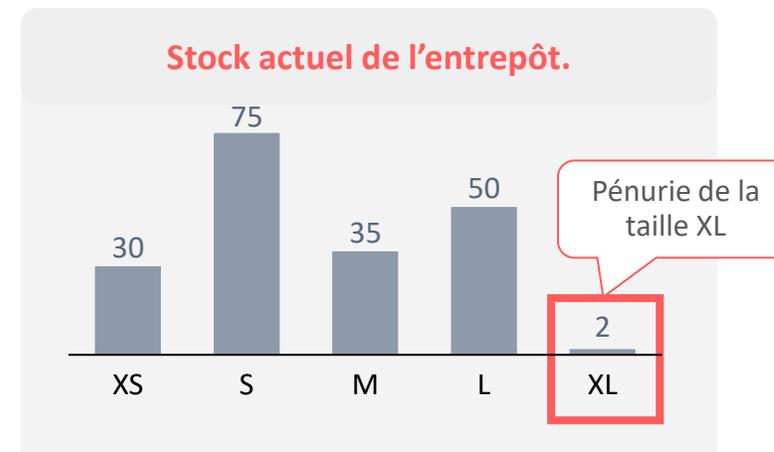
Connaître le stock de l'entrepôt lorsqu'il existe une pénurie permet de décider s'il convient d'envoyer des unités au magasin ou s'il est préférable de les garder dans l'entrepôt

Critères pour l'optimisation globale	
	Seuil de vente
	Règles visuelles
	Minimum d'exposition
	Blocages
	Produits introduits récemment
	Stocks de l'entrepôt
	Autres conditions



Pénurie de stock dans l'entrepôt :

- La pénurie est calculée à partir de la rapidité du réassort et des courbes de tailles.
- Si une SKU a une valeur résiduelle élevée, Nextail va l'envoyer uniquement dans les magasins ayant une forte probabilité de vente.
- **La valeur résiduelle se base sur le % restant des unités achetées initialement.**



Nextail permet d'ajouter des restrictions commerciales supplémentaires pour calculer le réassort

Critères pour l'optimisation globale	
	Seuil de vente
	Règles visuelles
	Minimum d'exposition
	Blocages
	Produits introduits récemment
	Stocks de l'entrepôt
	Autres conditions

Capacité max.

- Elle sert à limiter le nombre d'unités d'une catégorie de produits (familles) dans un magasin.
- L'algorithme retirera les unités les moins susceptibles d'être vendues tant que la condition n'est pas remplie.

Commande max.

- Elle sert à établir le nombre maximum d'unités qu'un magasin peut recevoir.
- L'algorithme retirera les unités les moins susceptibles d'être vendues tant que la condition n'est pas remplie.

Commande min.

- Elle sert à établir un nombre minimum d'unités, qui vont être envoyées de l'entrepôt vers un magasin.
- Si un magasin n'atteint pas la commande minimum d'unités pour un produit concret, il ne recevra aucune unité.

Prepacks

- Ils sont utilisés lorsque les fournisseurs envoient des produits avec des unités de différentes tailles dans un même colis.
- L'algorithme va donner la priorité à l'envoi de prepacks plutôt que d'unités seules.

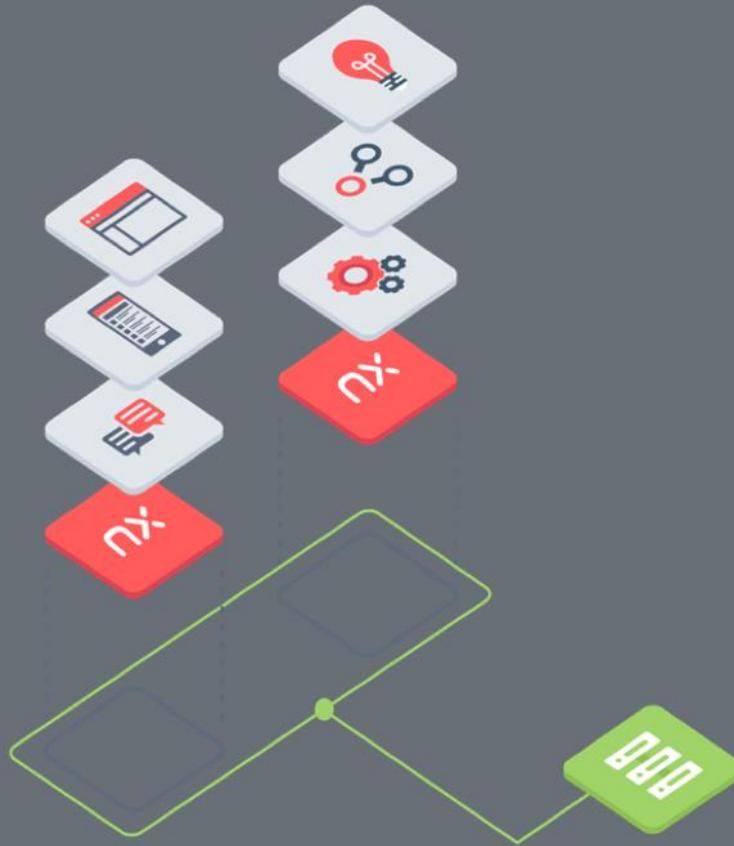
Nextail réassortit automatiquement les produits associées en rassemblant les données de tous les produits de la chaîne

Critères pour l'optimisation globale	
	Seuil de vente
	Règles visuelles
	Minimum d'exposition
	Blocages
	Produits introduits récemment
	Stocks de l'entrepôt
	Autres conditions

- Nextail crée automatiquement les produits associées lorsque qu'elles sont introduites dans l'ODBM.
- Nextail rassemblera tout le stock en magasin et toutes les données de ventes de tous les produits associés à la référence de produit active (la nouvelle référence).
- Nextail calculera la prévision de la demande des produits associées comme s'il s'agissait d'un seul produit.
- Nextail réassortira le produit en utilisant le stock disponible dans l'entrepôt pour n'importe quelle produit associée.

Switch history		
REFERENCE	NAME	ACTIVE
737443	White SI Alexa Bow Cami	Yes
733681	White SI Alexa Bow Front Cami	
736292	White SI Alexa Bow Cami	
737439	White SI Alexa Bow Cami	

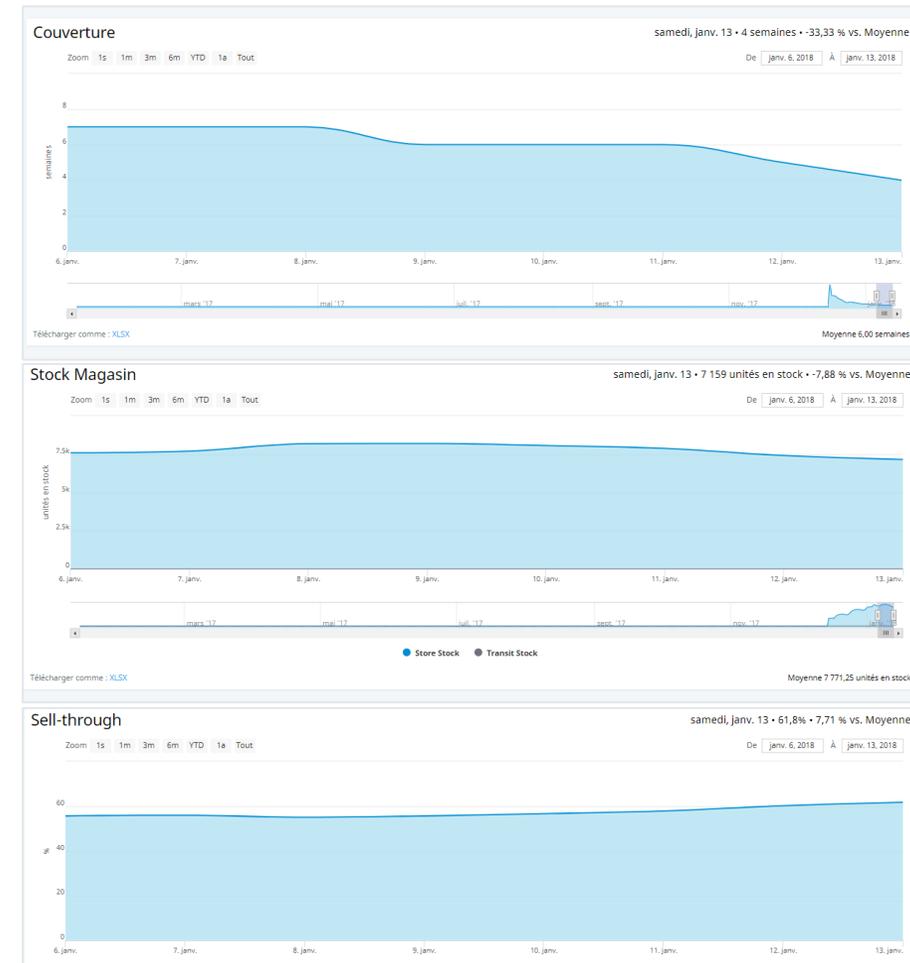
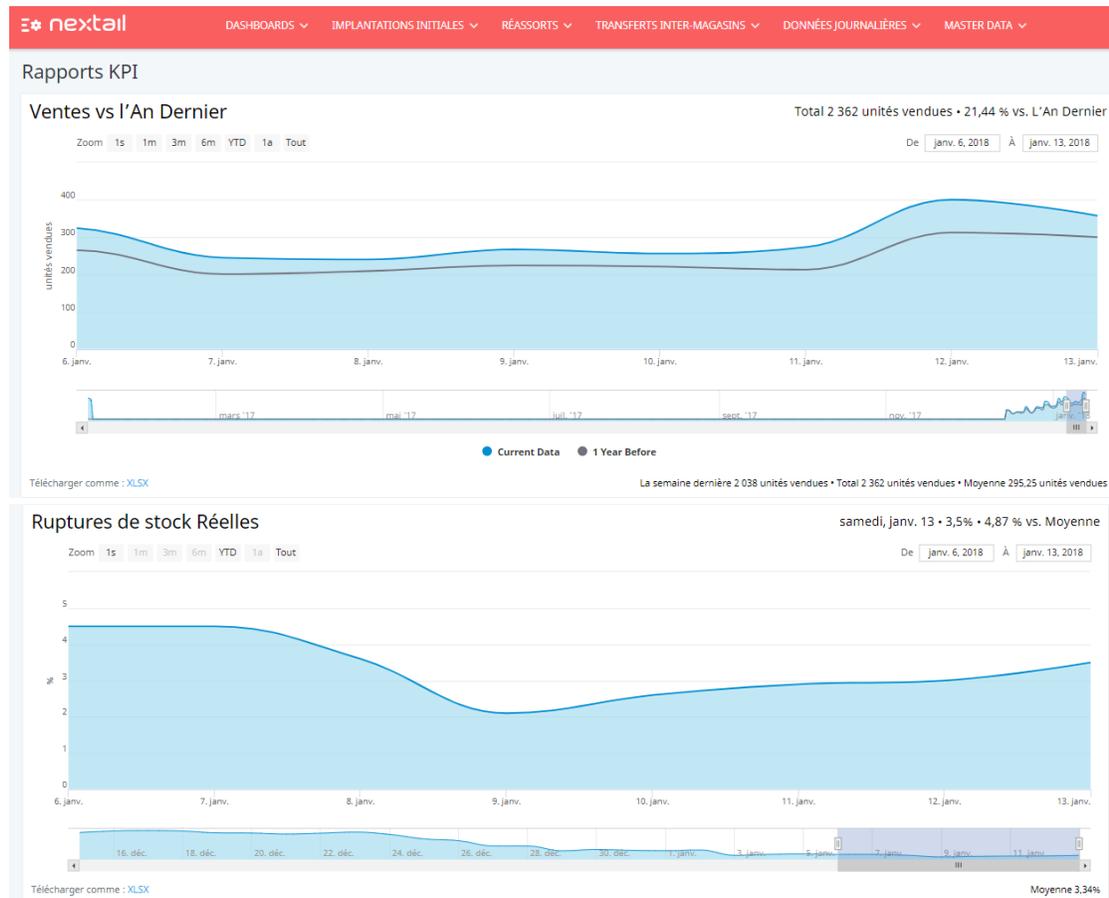
Toutes les données sont rassemblées sous la référence « active » ; toutes les modifications de paramètres (blocages, seuils) doivent être appliquées à cette référence.



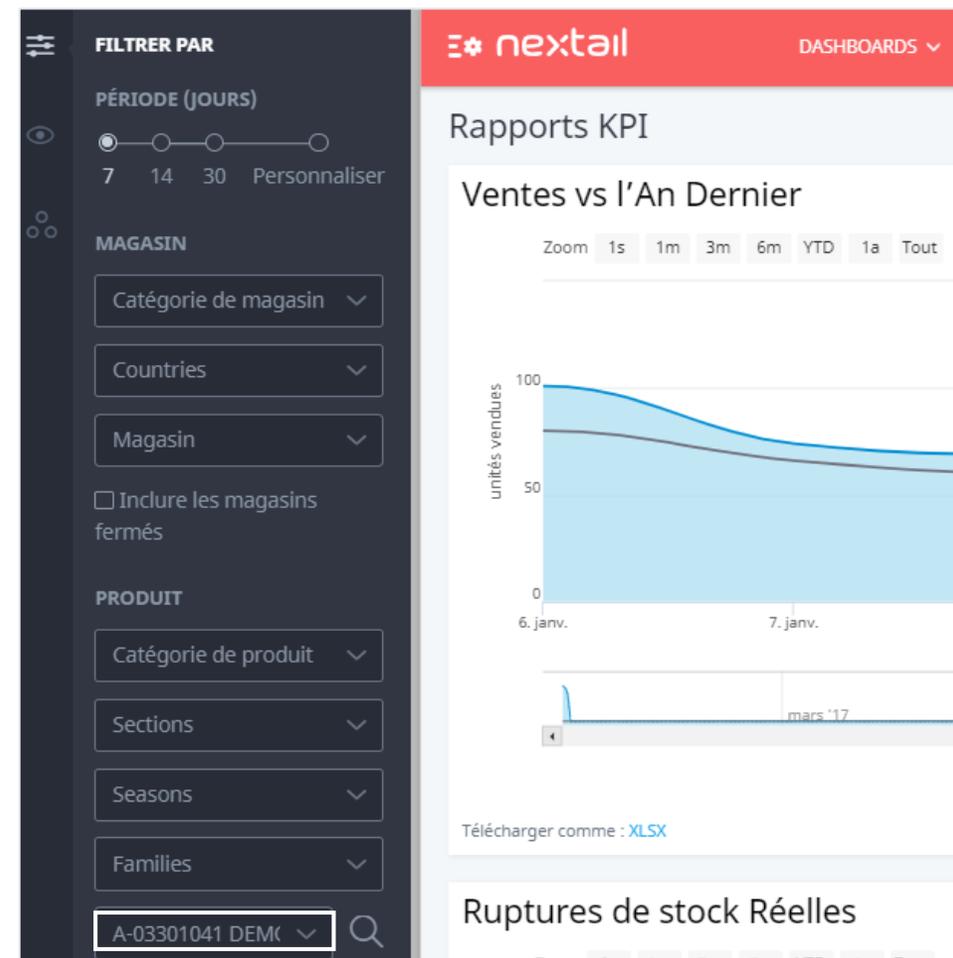
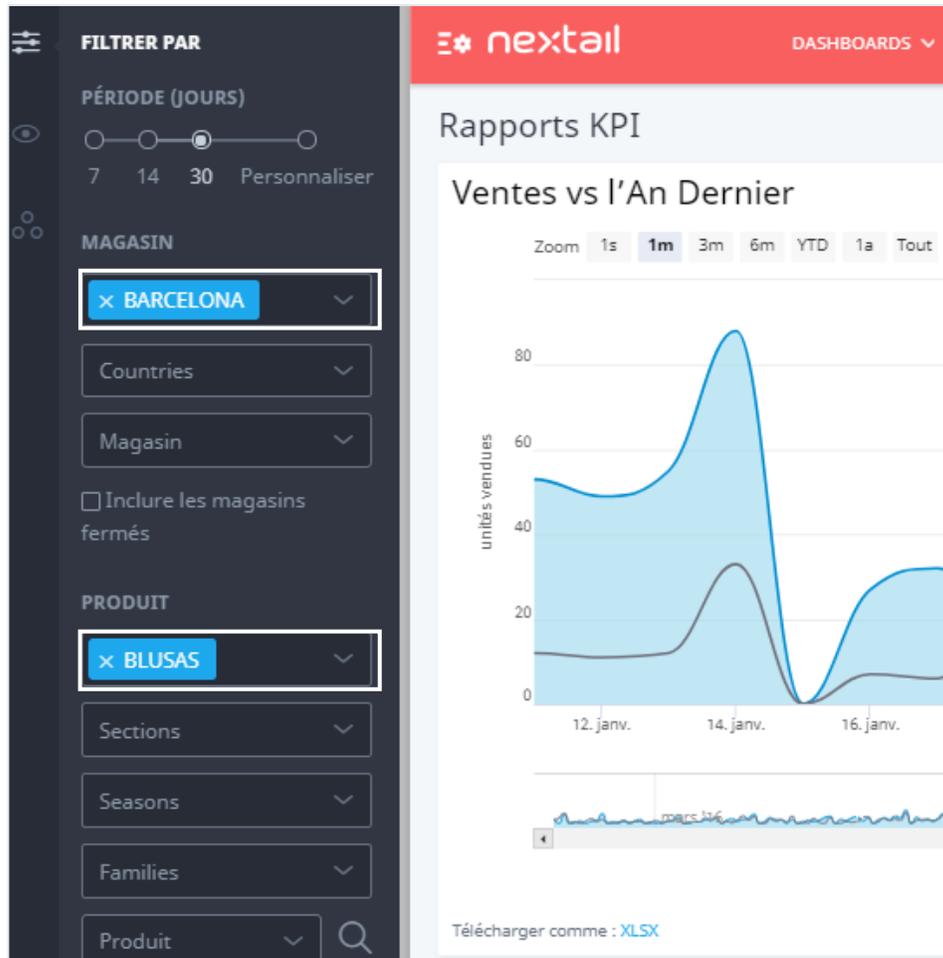
Sommaire

- 1 Vue d'ensemble du processus de réassort
- 2 Critères ayant des répercussions sur la prévision de la demande
- 3 Critères ayant des répercussions sur l'optimisation globale
- 4 **Le « Dashboard » de Nextail, un menu facilitant les décisions de réassort**
- 5 Étapes suivantes

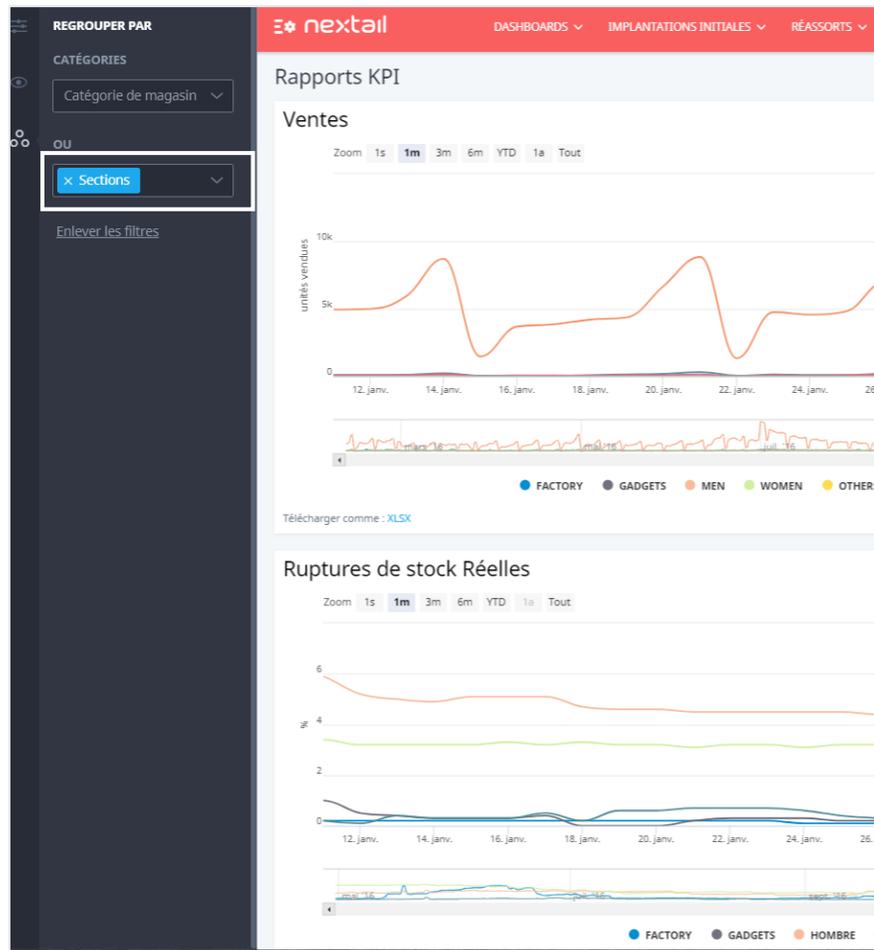
Le menu Dashboard de Nextail permet à l'utilisateur de vérifier les KPIs de haut niveau (tous les produits et tous les magasins)...



... ou d'avoir vision plus détaillée, en filtrant à la fois par magasin et par groupe de produits ou en entrant une référence concrète de produit



L'utilisateur peut aussi regrouper l'information par catégorie de produit / magasin, afin de comparer les résultats des KPIs dans les différentes sections



Trier *les Top produits* selon leur « valeur de vente » peut aider l'utilisateur à découvrir les produits les plus vendus sur l'ensemble du réseau de magasins

TRIER PAR

DIRECTION

Ascendant

Descendant

CHAMP

Nom de Produit

Unités Vendues

Valeur des Ventes

Total des Unités Vendues

Première Vente

Stock Magasin

Ruptures de stock Absolues

Ruptures de stock Réelles

[Enlever les filtres](#)

FILTRES PAR

PRODUITS

Tout Top Dernier

PÉRIODE (JOURS)

7 14 30 Personnaliser

MAGASIN

Catégorie de magasin

Countries

Magasin

Type de magasin

A B Autres

Inclure les magasins fermés

PRODUIT

Catégorie de produit

Sections

Seasons

Families

nextail DASHBOARDS

Top Produits



A-03301041
DEMO DRESS 07

399,90 €

VENTES STOCKS RUPTURES DE STOCK

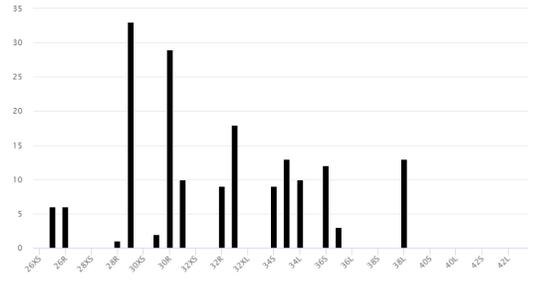
66,3 % SELL-OUT

708 unités vendues 41 589,60 €
PÉRIODE DES VENTES

3 554 unités vendues 41 589,60 €
TOTAL

PREMIÈRE VENTE: 16 déc. 2016

Warehouse stocks



Current Year Sales

Zoom 1w 1m 3m 6m YTD 1y All From Mar 2, 2019 To Apr 2, 2019



Top Stores by sales

CODE	NAME	LOCATION	BRAND	LAST 7-DAY SALES	FIRST SALE	TOTAL SALES
A0001	ACME STORE 0001	C/ MARIE CURIE 4, MADRID, SPAIN	Default	252	11 Feb	2,545
A0015	ACME STORE 0015	, LONDON, UK	Default	52	11 Feb	311
A0006	ACME STORE 0006	, VALENCIA, SPAIN	Default	50	11 Feb	342
A0013	ACME STORE 0013	GRAN VIA 25, MADRID, SPAIN	Default	41	11 Feb	281
A0011	ACME STORE 0011	, PARIS, FRANCE	Default	38	11 Feb	280

Top Stores by stockout

STORE	REAL STOCKOUTS	TOTAL STOCK	COMMERCIAL STOCK	TRANSIT STOCK	LAST 7-DAY SALES	FIRST SALE	TOTAL SALES
ACME STORE 0004	18.4%	21	21	0	0	--	0
ACME STORE 0021	13.2%	39	32	7	0	11 Feb	7
ACME STORE 0044	13.2%	1	1	0	0	11 Feb	24
ACME STORE 0045	10.5%	57	52	5	0	--	0
ACME STORE 0048	10.5%	2	2	0	0	12 Feb	29
ACME STORE 0056	10.5%	3	3	0	0	11 Feb	32

Trier *les Top produits* selon leur « rupture de stock réelle » peut aider à identifier les produits dont les niveaux de rupture sont supérieurs à ceux souhaités

The screenshot displays the Nextail dashboard interface. On the left, there are two filter panels. The first panel, titled 'TRIER PAR', has 'Ruptures de stock Réelles' selected. The second panel, titled 'FILTRER PAR', has 'Ruptures de stock Réelles' selected under 'Type de magasin'. The main content area shows 'Top Produits' with three product cards for 'DEMO SKIRT 06'. Each card includes a product image, a price of 269,90 €, and a progress bar for 'RUPTURES DE STOCK'. The first card shows 57,9% SELL-OUT. The second card shows 42,1% STOCK RESTANT with 74 units in warehouse and 357 units in total stock. The third card shows 13,3% ABSOLU, 13,3% RÉEL, and 0,0% AJUSTÉ.

TRIER PAR

DIRECTION

- Ascendant
- Descendant

CHAMP

- Nom de Produit
- Unités Vendues
- Valeur des Ventes
- Total des Unités Vendues
- Première Vente
- Stock Magasin
- Ruptures de stock Absolues
- Ruptures de stock Réelles

[Enlever les filtres](#)

FILTRER PAR

PRODUITS

- Tout
- Top
- Dernier

PÉRIODE (JOURS)

7 14 30 Personnaliser

MAGASIN

Catégorie de magasin

Countries

Magasin

Type de magasin

- A
- B
- Autres

Inclure les magasins fermés

PRODUIT

Catégorie de produit

Sections

Seasons

Familles

[Enlever les filtres](#)

nextail DASHBOARDS IMPLANTATIONS INITIALES RÉASSORTS TRANSFERTS INTER-MAGASINS DONNÉES JOURNAL

Top Produits

1

A-03105081
DEMO SKIRT 06

269,90 €

VENTES STOCKS RUPTURES DE STOCK

57,9 % SELL-OUT

249 unités vendues PÉRIODE DES VENTES 10 796,00 €

592 unités vendues TOTAL 10 796,00 €

PREMIÈRE VENTE 2 janv. 2017

1

A-03105081
DEMO SKIRT 06

269,90 €

VENTES STOCKS RUPTURES DE STOCK

42,1 % STOCK RESTANT

74 unités STOCK ENTREPÔT 1.0 S COUVERTURE

357 unités STOCK MAGASIN 4.9 S COUVERTURE

79 A 15 B 64 + 0

1

A-03105081
DEMO SKIRT 06

269,90 €

VENTES STOCKS RUPTURES DE STOCK

13,3 % ABSOLU

13,3 % RÉEL

0,0 % AJUSTÉ

Les Top produits peuvent également être filtrés par magasin, pour comprendre les ventes d'un produit, le stock et les ruptures de stock par magasin

The screenshot displays the Nextail dashboard interface. On the left, there are two filter panels. The first panel, 'TRIÉ PAR', includes options for 'DIRECTION' (Ascendant, Descendant), 'CHAMP' (Nom de Produit, Unités Vendues, Valeur des Ventes, Total des Unités Vendues, Première Vente, Stock Magasin, Ruptures de stock Absolues, Ruptures de stock Réelles), and an 'Enlever les filtres' button. The second panel, 'FILTRER PAR', includes filters for 'PRODUITS' (Tout, Top, Dernier), 'PÉRIODE (JOURS)' (7, 14, 30, Personnaliser), 'MAGASIN' (Catégorie de magasin, Countries, A0001 - ACME STORE 0), 'Type de magasin' (A, B, Autres), 'Inclure les magasins fermés', and 'PRODUIT' (Catégorie de produit, Sections, Seasons, Families).

The main content area shows 'Top Produits' for 'DEMO DRESS 05'. The product is priced at 459,90 €. The dashboard includes a navigation bar with 'DASHBOARDS', 'IMPLANTATIONS INITIALES', 'RÉASSORTS', 'TRANSFERTS INTER-MAGASINS', and 'DONNÉES JOURNALIÈRES'. The product details for 'DEMO DRESS 05' (A-03103021) are shown, including a 'VENTES STOCKS RUPTURES DE STOCK' chart. The chart shows sales (001, 002, 003, 004) and stock (005, 006) levels. The product has a 'PREMIÈRE VENTE' on 17 déc. 2016 and a 'COUVERTURE MAGASIN' of 1.9 S, which is noted as 'Très faible COUVERTURE ENTREPÔT'.

Product details for 'DEMO DRESS 05':

- SKU: A-03103021
- Price: 459,90 €
- Sell-through: 80,7 %
- 6 unités vendues PÉRIODE DES VENTES
- 71 unités vendues TOTAL
- PREMIÈRE VENTE 17 déc. 2016

Chart data for 'DEMO DRESS 05':

Category	001	002	003	004	005	006
VENTES	1	1	1	1	0	0
STOCKS	0	0	0	0	7	7

Summary metrics for 'DEMO DRESS 05':

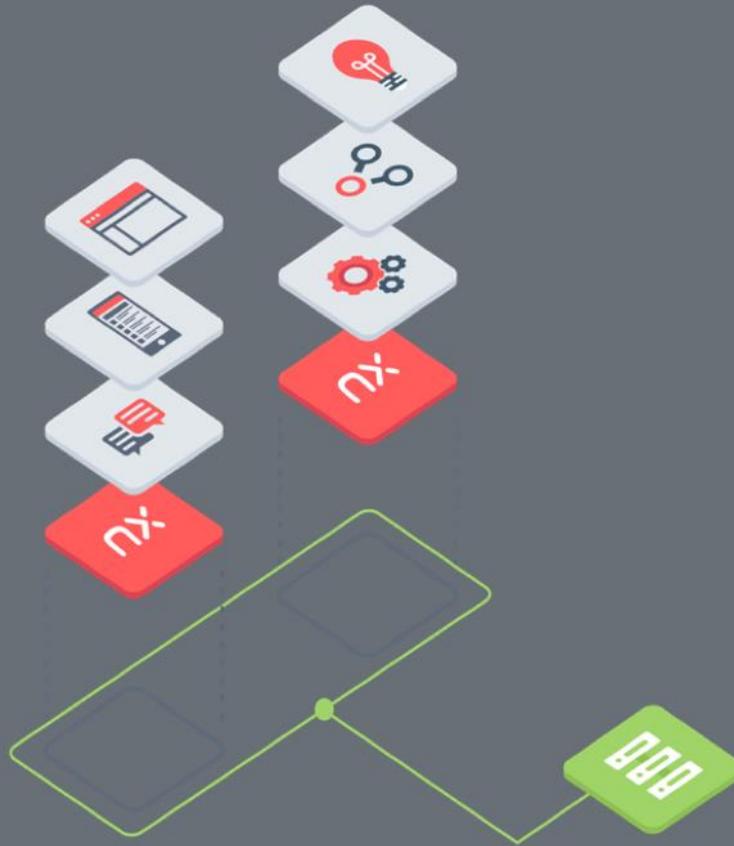
- 50,0 % ABSOLU
- 16,7 % RÉEL
- 0,0 % AJUSTÉ

Trier les *Top magasins* par « rupture de stock réelle » peut aider à identifier les magasins dont les ruptures sont plus élevées, afin d'ajuster les paramètres de réassort

nextail DASHBOARDS ▾ IMPLANTATIONS INITIALES ▾ RÉASSORTS ▾ TRANSFERTS INTER-MAGASINS ▾ DONNÉES JOURNALIÈRES

Top Magasins

Rang	ID	Nom	Localisation	Unités vendues PÉRIODE DES VENTES	Valeur	Stock MAGASIN	Couverture	Prévision	Ruptures de stock Réelles
1	A0031	ACME STORE 0031	MOSCOW RUSSIA	20 unités vendues	0,00 €	16 unités	1.8 S	(aucune donnée)	15,8 %
2	A0045	ACME STORE 0045	ROME ITALY	18 unités vendues	1 269,60 €	22 unités	3.1 S	(aucune donnée)	14,3 %
3	A0084	ACME STORE 0084	LONDON UK	19 unités vendues	1 209,60 €	34 unités	3.1 S	(aucune donnée)	14,3 %



Sommaire

- 1 Vue d'ensemble du processus de réassort
- 2 Critères ayant des répercussions sur la prévision de la demande
- 3 Critères ayant des répercussions sur l'optimisation globale
- 4 Le « Dashboard » de Nextail, un menu facilitant les décisions de réassort
- 5 **Étapes suivantes**



Pour rappel, cette séance devrait vous laisser en confiance sur les points suivants:

- De comprendre les deux phases du Réassort de Nextail (prévision de la demande et optimisation globale)
- D'identifier tous les critères ayant des répercussions sur le Réassort de Nextail
- De savoir comment le menu « Dashboard » de Nextail peut vous aider à prendre des décisions de Réassort