

ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO DA VERA BRADLEY

com o Manhattan SCALE™

OPERAÇÕES

Sede: Fort Wayne, IN
Centro de distribuição: unidade com 20.000 m² em Fort Wayne que atende as 24 lojas da Vera Bradley, 3.400 outras lojas de varejo e clientes de comércio eletrônico

SOLUÇÕES DA MANHATTAN

Manhattan SCALE™

Vera Bradley



DESAFIO

Trabalhar com processos de pedido manuais mantinha os custos elevados e resultava em taxas de erros acima do aceitável.

SOLUÇÃO

Para acompanhar o rápido crescimento, a Vera Bradley implantou o Manhattan SCALE com ERP para eliminar o processamento de pedido manual e se mudou para um centro de distribuição maior. Essas iniciativas ficaram conhecidas na empresa como "The Big Four".

RESULTADOS

Os desafios de crescimento foram resolvidos, a produtividade da mão de obra deu um salto de 25%, a precisão da coleta aumentou e o volume de pedidos diários subiu de 1.500 para 6.000.

"Se não estivessem com a camisa da Manhattan, qualquer um acharia que eram funcionários da Vera Bradley."

CINDY GOHEEN, SUPERVISORA DE ARMAZÉM, VERA BRADLEY

ENFRENTANDO OS DESAFIOS DO CRESCIMENTO ACELERADO

na Vera Bradley

A VERA BRADLEY TRABALHA COM UMA SOLUÇÃO INTEGRADA DE SUPPLY CHAIN

As melhores circunstâncias, a implantação separada de soluções de ERP e de supply chain, a automatização de processos que utilizam papel ou a mudança para um armazém maior tornam-se um desafio. Isso tudo ao mesmo tempo é ainda mais desafiador. Foi exatamente isso que os executivos da Vera Bradley decidiram fazer. Mas eles não tinham outra opção. A empresa estava crescendo tão rápido que eram necessárias melhorias para atender à demanda dos clientes e manter a linha de produtos atualizada.

A Vera Bradley é uma empresa que desenha e fabrica bolsas, malas e acessórios de alto padrão que são vendidos no mundo inteiro. Seus produtos podem ser vistos em programas de televisão no horário nobre e em mais de 20 filmes. Eles também já apareceram ao lado de celebridades no tapete vermelho em muitas premiações, como Tony Awards, Daytime Emmys e no Sundance Film Festival.

As amigas Barbara Bradley Baekgaard e Patricia R. Miller fundaram a empresa na cidade de Fort Wayne em 1982. “A marca é conhecida por seu design inovador, detalhes artesanais e qualidade a preços acessíveis”, diz Matt Wojewuczki, vice-presidente de operações. A empresa ainda fornece um toque pessoal que remonta às origens do negócio: cada item pedido online é envolvido num papel de seda e enviado dentro de uma caixa de presente personalizada.

Com um crescimento anual de dois dígitos e produtos com alta demanda, a Vera Bradley precisava expandir seu armazém de 4.000 m². Outros problemas eram a coleta manual e os processos em papel que geravam imprecisão. Uma equipe foi reunida para colocar em prática o desafio “The Big Four”: automatizar os processos de pedidos, implantar soluções de ERP e de supply chain e mudar de uma unidade de 4.000 m² para outra de 20.000 m².

Quando a Vera Bradley estava pronta para aprimorar as operações, ampliar os recursos e concorrer numa economia lenta, acabou recorrendo a uma consultoria terceirizada. “Estávamos encarando um desafio substancial e rapidamente percebemos que fazia sentido contratar uma



“Apenas a mudança é constante. Num setor que é muito competitivo, você deve ser flexível, adaptável e ágil. Firmamos uma parceria estratégica com a Manhattan Associates, pois a empresa atua de maneira resiliente de acordo com nossas mudanças.”

firma externa para avaliar nossas necessidades”, diz Larry Harness, gestor de armazém da Vera Bradley. “Os consultores realizaram uma abrangente análise de dados e nos direcionaram para quatro fornecedores de gestão de armazém, incluindo a Manhattan.”

Quando duas empresas foram selecionadas, a Manhattan Associates foi a vencedora, ao provar que era a mais adequada para a Vera Bradley. “Quando se passa longas horas trabalhando com uma empresa, é desejável uma parceria confiável e responsável. Foi nesse ponto que a Manhattan superou os concorrentes: ela tem experiência comprovada”, afirma Wojewuczki.

GRANDES CONQUISTAS COM O PROJETO “THE BIG FOUR”

Depois de implantar as soluções ERP e Manhattan SCALE, a Vera Bradley iniciou a tarefa de transferir o estoque para o novo centro de distribuição. A equipe enfrentou rapidamente alguns obstáculos com o pessoal sem treinamento e o processo de recebimento. “Nenhum funcionário sabia operar os equipamentos ou manusear um leitor RF e isso poderia prejudicar a transição”, explica Cindy Goheen, supervisora de armazém.

Ela ligou para a Manhattan e explicou o problema. “Em dois dias, eles trouxeram uma equipe especializada. Eles passaram muito tempo no chão da fábrica, pesando e ajudando a organizar o estoque, lado a lado com nossos funcionários. Se não estivessem com a camisa da Manhattan, qualquer um acharia que eram funcionários da Vera Bradley”, diz Goheen.

O armazém ficou completamente operacional e, agora, o Manhattan SCALE gerencia o processo de distribuição completo. Incluindo recebimento, envio ao estoque, reabastecimento e atendimento do pedido até a gestão de onda, contagem cíclica, gestão de manifesto e expedição, a solução gerencia tudo isso dentro do centro de distribuição da Vera Bradley.

“A proposta de mudar para um armazém maior, implantar soluções tecnológicas e mudar de um sistema de papel para outro totalmente automatizado foi muito complicada. A Manhattan foi até nossa unidade e nos ajudou a implantar, configurar e executar o sistema o mais rápido possível”, diz David Gealy, diretor de distribuição da empresa.

UM CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO QUE NÃO ATRAPALHA O CONTROLE DE RECURSOS

Desde a conclusão da implantação, a empresa tem observado resultados tangíveis que contribuem para aumentar a eficiência e reduzir custos. O tempo de atendimento dos pedidos foi reduzido significativamente e o processamento de pedidos com demanda de pico aumentou de 1.500 para mais de 6.000 por dia. “Gestão de manifesto, cubagem e trabalho direcionado pelo sistema são um ganho enorme para nós. Agora, podemos gerir previamente o manifesto e imprimir etiquetas antes que os itens sejam retirados do estoque. Por meio desses sistemas automatizados, a produtividade da mão de obra aumentou em 25%”, diz Harness.

Com maior visibilidade do estoque e um centro de distribuição automatizado e mais amplo, a Vera Bradley conseguiu reativar os negócios voltados ao comércio eletrônico a partir de um fornecedor externo. A Manhattan SCALE ajudou a empresa a realizar uma transição de maneira fácil e simples. “Isso não trouxe apenas um fluxo de receitas lucrativo para a organização, mas agora temos maior controle da precisão e da apresentação dos pedidos”, diz Gealy.

Pensando no futuro, a empresa firmou uma parceria com a Manhattan Associates para atender a um crescimento contínuo da base de clientes, das linhas de produto e do estoque geral. “Apenas a mudança é constante. Num setor que é muito competitivo, você deve ser flexível, adaptável e ágil. Firmamos uma parceria estratégica com a Manhattan Associates, pois a empresa atua de maneira resiliente de acordo com nossas mudanças”, explica Wojewuczki.

