

Caso de Estudio

Revolucionando la Eficiencia de la Cadena de Suministro: Cómo ALS Transformó sus Operaciones a través de la Integración Ascendente

Descripción del Cliente

Uno de los clientes de ALS, líder en la industria de fabricación de CNC, atiende a la industria de defensa gubernamental proporcionando sistemas de seguimiento, sistemas mecánicos, productos blindados, estructuras fabricadas y productos de goma para vehículos todo terreno y tanques. También satisfacen las necesidades de varias otras industrias, incluyendo la aeroespacial, agricultura y construcción.

El Desafío

Antes de que este cliente se asociara con Automated Logistics Systems en 2021, estaban con un proveedor de servicios logísticos de terceros (3PL) que no gestionaba eficazmente su base de proveedores. El proveedor 3PL con el que estaban realizando la mayor parte de su transporte a través del mercado "spot" durante una época en la que las tarifas de transporte estaban entre las más altas que la industria había visto históricamente.

Sin un programa de liberación de inventario o un cronograma de envío de proveedores, el cliente había sido reactivo, en lugar de proactivo, con sus operaciones logísticas. Solo proporcionaban a su socio 3PL 24 horas de aviso de que un pedido estaba listo, lo que planteaba enormes desafíos para mover sus productos a tarifas competitivas. En una cadena de suministro perfectamente ejecutada, tener visibilidad antes de envío de un cliente crea el entorno óptimo para asegurar transportistas a tarifas iguales o inferiores al mercado. Sin embargo, la cadena de suministro del cliente no estaba organizada de manera que creara visibilidad anticipada que, en última instancia, les permitiera ser proactivos con su cadena de suministro y aprovechar las tarifas del mercado. Además, el cliente carecía de un programa de cumplimiento de proveedores, diseñado para garantizar que sus proveedores cumplan con estándares y requisitos específicos que ayuden a monitorear, medir y tomar medidas sobre los tiempos de entrega.



Industria / Mercado

- Militar
- Aeroespacial
- Agricultura
- Maquinaria y equipo industriales

Herramientas / Soluciones Clave

- Cumplimiento de proveedores
- Gestión aguas arriba
- Visibilidad de la red

La Solución

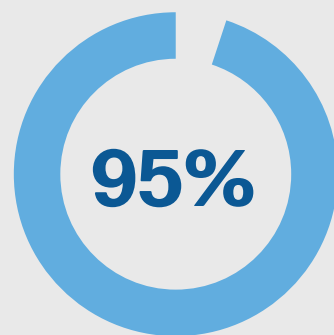
ALS pudo tomar inmediatamente las operaciones logísticas del cliente e implementar una solución logística mejorada en 60 días. El plan estratégico consistía en diseñar una estrategia logística utilizando el enfoque de “gatear, caminar y correr” para facilitar al cliente una transición exitosa a un nuevo proveedor 3PL. El primer paso en el proceso fue incorporar al equipo de soluciones de capacidad de carga de ALS para mantener en movimiento la cadena de suministro del cliente mientras buscaban oportunidades para mejorar los costos de flete del cliente. No solo ALS ejecutó con éxito todas las recolecciones de carga completa (truckload) y carga consolidada (LTL) del cliente, sino que también implementó con éxito una solución logística mejorada en 60 días.

Una vez que la cadena de suministro del cliente se estabilizó, ALS trabajó con el cliente para integrar una solución de gestión aguas arriba, utilizando tecnología API para conectarse directamente a la plataforma de liberación y compra del cliente. Luego, ALS trabajó con el cliente para establecer metas de transporte y presupuesto que servirían como referencia para que ALS cumpliera con las expectativas del cliente. Después de unos meses de conocer más sobre el negocio del cliente, ALS comenzó a abordar desafíos más profundos del cliente. El equipo de ALS creó un proceso para garantizar plazos de entrega adecuados para obtener tarifas de transporte efectivas, respaldado por la implementación de una tarifa de transportista negociada y un programa de cumplimiento de proveedores para brindar visibilidad a los proveedores problemáticos del cliente.

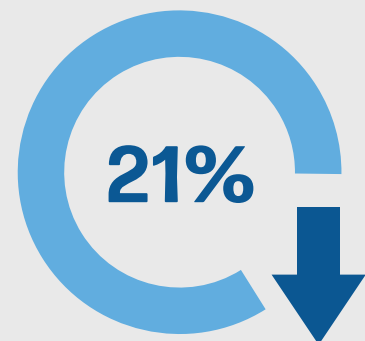
Los Resultados

Con el respaldo de ALS, el cliente ahora cuenta con una solución logística con tecnología conectada aguas arriba que vincula los tiempos de entrega de sus proveedores a un panel de análisis de datos de Microsoft Power BI, donde el cliente puede visualizar el rendimiento de cada proveedor. Con esta nueva solución, ALS pudo absorber todos los datos de envío del cliente, lo que proporcionó al cliente oportunidades adicionales y sustanciales de ahorro a través de la optimización estática y dinámica, nuevas iniciativas de adquisición y la optimización de la guía de enrutamiento.

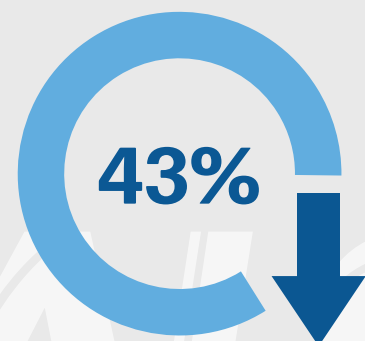
- ALS aumentó las entregas puntuales del cliente hasta un 95%, incluidos los envíos LTL y de carga completa (truckload).
- ALS brinda visibilidad a los tiempos de entrega del cliente por parte del proveedor, ayudándoles a identificar proveedores problemáticos y realizar cambios en la guía de enrutamiento.
- El costo por milla en camion completo del cliente ha pasado de \$4,51 al inicio a \$3,56 en la actualidad. Eso significa que ALS ha mejorado aproximadamente un dólar por milla en todas las cargas de camiones.
- ALS también ha reducido el costo por libra de envíos LTL de 35 centavos a 20 centavos para toda su red.



Entrega a tiempo mejorada



De reducción en costo por milla en camion completo



Reduccion de costo por libra en LTL