

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

Cindy Goheen, supervisora de armazém, Vera Bradley



Vera Bradley

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

Solução Manhattan: Manhattan SCALE™: Supply Chain arquitetado para execução logística

Estratégias de crescimento da Vera Bradley com o Manhattan SCALE™

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.

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.

“Quando se passa longas horas trabalhando com uma empresa, é desejável uma parceria confiável e responsável.”

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 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.

“

“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.”

Matt Wojewuczki,
vice-presidente de operações, Vera Bradley

”

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.