

Per informazioni stampa:

Roberta Riva – 346.8548236
roberta.riva@duerrecomunicazione.com
Stefania Coltro - 349.6108183
s.coltro@gmail.com

Gestione dei resi ed efficientamento dei processi logistici: la soluzione di KFI e PUPA Milano

Un lavoro in team tra le due aziende ha permesso di trasformare un'area critica in una grande opportunità di potenziamento dell'intera catena produttiva.

kfi.it



K.F.I. s.r.l.
Dalila Freddi
d.freddi@K.F.I.tr.it

Via delle Scienze, 21
20082 Binasco (MI)
Tel. 02 90573.1

Binasco (MI), novembre 2017 – Da sempre la mission di **KFI** consiste nel diventare per le aziende clienti un partner affidabile e serio, un consulente globale in grado di verificare insieme al cliente la salute dell'azienda, individuare le aree deboli e studiare le soluzioni più performanti.

Il caso PUPA rappresenta per KFI un fiore all'occhiello, in termini di competenze utilizzate, soluzioni raggiunte e capacità di operare in totale sinergia con l'azienda committente.

PUPA - azienda italiana che da oltre 30 anni si occupa di produzione e commercializzazione di prodotti di cosmetica principalmente Made In Italy – si è rivolta a **KFI** per **un'analisi dei processi distributivi** volta a verificare eventuali aspetti migliorabili. Dalla valutazione si è giunti alla conclusione che, mentre la fase di sell out viene presidiata in maniera ottimale, la **gestione dei resi è risultata l'aspetto più problematico** all'interno della supply chain. In un settore come quello cosmetico, con un alto tasso di turnover e di stagionalità in termini di referenze colore e di tipologia, **la capacità ricettiva e ridistributiva dei resi è un fattore chiave di successo e di produttività.**

KFI e PUPA hanno quindi operato fianco a fianco per verificare i processi in essere, le aree migliorabili e quale approccio utilizzare per soddisfare le aspettative di un'azienda a impronta così marcatamente tecnologica. Il primo passo è stato quindi lo **studio e l'esame delle procedure operative**, individuando nella modalità di gestione dei resi fino ad allora attuata un fattore di debolezza e di perdita economica notevole. Una volta identificata la criticità, l'obiettivo di **KFI** è stato quello di **individuare il sistema più adatto per gestire in maniera efficiente le fasi di processamento dei resi** in modo da ottenere una ricaduta positiva sul ricondizionamento. Certificare in maniera inequivocabile i prodotti restituiti dalla profumeria o dal punto vendita e poterli poi ridistribuire in modo veloce e certo sono risultate essere infatti le reali necessità dell'azienda.

Con il contributo di PUPA alla fase di analisi dei dati e impostazione degli algoritmi iniziali, **KFI** ha implementato un **sistema di sorting in grado di**

combinare le richieste del cliente e garantire una gestione efficiente del processo di reso e di ricondizionamento.

In particolare, sono state progettate delle **postazioni basate sulla logica del put to light**: al momento del ricevimento, i colli vengono aperti e i prodotti scannerizzati. Contemporaneamente, lo scanner invia un segnale che si traduce in un **impulso luminoso che consente all'operatore di collocare in maniera intuitiva al posto giusto il prodotto in uno dei molti vassoi presenti sulla rastrelliera creata da hoc**. In questo modo si ha la certezza automatica di aver suddiviso i prodotti in maniera precisa, senza sprechi e in maniera veloce. Inoltre i singoli vassoi sono già pronti per essere ricondizionati, garantendo quindi una messa a stock univoca.

Il software progettato da KFI permette inoltre di **scegliere la modalità di sorting a seconda della tipologia di ordine di reso**. Inoltre si possono lavorare ordini più voluminosi o identificare in tempo reale quali prodotti risultano essere fuori gamma e quindi non ricondizionabili. La soluzione ha infine l'ulteriore pregio di avere un margine di errore estremamente basso (sotto l'1 per mille) e di essere di facile utilizzo: non sono infatti necessari corsi di formazione poiché in media dopo pochi minuti, l'operatore è già in grado di operare autonomamente.

*Il caso è stato presentato con successo in occasione dell'evento **KFI Conversations** dedicato alla **Reverse Logistics** e ha ricevuto la **menzione speciale al premio "Il logistico dell'anno 2017"** nella sezione **Innovazione Tecnologica**.*

A proposito di K.F.I.

*K.F.I. S.r.l. fondata nel 1991, è oggi leader nell'implementazione di soluzioni integrate per la tracciabilità, per la gestione di tutte le fasi della Supply Chain: **Produzione, Logistica e Distribuzione**. È **System Integrator** in grado di affiancare il cliente nella scelta di soluzioni tecnologiche avanzate in tutte le fasi del progetto – analisi, pianificazione, implementazione - fino all'assistenza post-vendita. Con sede principale a Binasco (Milano) e una rete commerciale capillare su tutto il territorio nazionale, K.F.I. è il partner strategico in grado di **offrire soluzioni software, hardware e finanziarie con una formula all-in**, per le tecnologie Auto-ID, Mobile & Wireless, Voice, RFID e Sistemi di Pagamento Elettronico.*

*K.F.I. progetta, produce e commercializza in Italia e all'estero Soluzioni di Stampa Termica OEM., distribuisce e integra prodotti e soluzioni sviluppati da marchi leader a livello mondiale quali **Zebra Technologies, Honeywell Scanning - Mobility & Voice**.*