

SALES & OPERATIONS PLANNING

PANEIDO

Sono diversi i fattori che vanno ad incidere sui piani di vendita, produzione e acquisti e Cowry consente di valutarli in modo integrato e in tempo reale

Mantenere le Operations sincronizzate con lo sviluppo dei nuovi prodotti e i corsi dei mercati è un'attività critica per il successo aziendale. Variazioni dei trend di vendita possono tradursi in nuovi obsoleti o in mancanti, con conseguente riduzione del livello di servizio. Anche il lancio di nuove linee di prodotto va governato adeguatamente per non subire danni all'immagine aziendale. Vediamo come si sviluppa un processo di sales and operations planning con il supporto di Cowry. Siamo a inizio mese e nella periodica riunione tra il signor Rossi delle operations e il responsabile commerciale vengono discussi gli aggiornamenti ai piani vendite. In azienda sono gestiti sia prodotti MTO/ETO che MTS. Per la pianificazione dei primi sono state sviluppate con Cowry delle planning bills per famiglia di prodotto, riviste periodicamente in funzione del mix di vendita e delle politiche di phase in/out dei componenti.

Queste distinte servono a gestire efficacemente, usando solo pochi dati previsionali aggregati, le fasi più a monte della supply chain. Per gli articoli con gestione MTS vengono formulate previsioni puntuali e rilevato continuamente l'errore previsionale. Nel modello dati di Cowry si pianificano produzione e acquisti valutando assieme i fabbisogni delle previsioni e degli ordini effettivi e dando ai diversi fabbisogni priorità diverse nell'allocazione delle disponibilità dei materiali. Il sistema ha aggiornato le previsioni di vendita in funzione degli ultimi dati disponibili e in riunione Rossi chiede conferme al referente delle vendite, per quanto possibile, della verosimiglianza dei trend calcolati. Per parte loro, le vendite vorrebbero rassicurazioni dalla pianificazione sulla capacità di soddisfare due importanti opportunità (contract) che stanno maturando come extra previsione.

Direttamente in riunione viene usato Cowry per simulare l'impatto di queste due offerte sul piano dei materiali e delle risorse e viene fornita una data di consegna simulata a capacità finita. Queste offerte calde sono valutate nel piano con una importanza intermedia tra ordini cliente già a portafoglio e previsioni di vendita. Il calcolo dura pochi secondi e alla fine viene evidenziato cosa serve ordinare e soprattutto l'esborso in euro, visto che non è garantito che l'offerta si converta in ordine. Inoltre il motore di simulazione di Cowry calcola la data di consegna a capacità finita. Il responsabile Operations chiede aggiornamenti sui prodotti che si intende togliere da catalogo perché se si confermano le ipotesi della precedente riunione non sarà necessario acquistare a breve dei componenti dedicati piuttosto costosi e con lotti di acquisto elevati che rischierebbero di diventare degli obsoleti in futuro. Rossi segnala poi alla progettazione che per rispettare la data di lancio della nuova linea di prodotto serve il benessere definitivo delle distinte base, in particolare per i componenti di cui Cowry propone l'acquisto nell'immediato futuro.



Sono diversi i fattori che vanno ad incidere sui piani di vendite, produzione e acquisti e Cowry consente di valutarli in modo integrato e in tempo reale. Ancora Rossi chiede informazioni sulle scorte iniziali da garantire per il nuovo centro di distribuzione nel nord Europa. A fronte di quanto viene risposto dal responsabile vendite, inserisce i numeri in Cowry con una sostituzione massiva sulla griglia dati e dopo pochi istanti di calcolo è in grado di confermare le date di prima disponibilità per i vari articoli.

Sulla base del nuovo scenario condiviso con le vendite, Rossi verifica in Cowry l'impatto di quanto discusso su alcuni aspetti fondamentali della gestione:

- Viene verificato se per i fornitori e materiali gestiti a kanban servano modifiche ai contratti.
- Dai profili di carico delle risorse si valuta se adeguare la capacità produttiva nel medio termine.
- Viene esaminato l'impatto sul flusso di cassa, che Cowry ha calcolato nella simulazione a capacità finita, delle produzioni necessarie per alimentare il nuovo centro di distribuzione e per predisporre la nuova linea di prodotto.

Lo scenario fin qui presentato è supportato e reso possibile nella sua immediatezza da Cowry in quanto:

- **Riesce a integrare rapidamente in un unico modello i dati provenienti da diverse fonti**, anche poco strutturate come i fogli elettronici. Per simulare l'impatto di una offerta di vendita può essere sufficiente copiare la sua composizione da un foglio elettronico, incollarla nelle griglie dati di Cowry e far girare i motori di calcolo.
- Grazie agli algoritmi utilizzati ed al database in-memory, **elabora rapidamente anche moli di dati elevate**.
- Per la versatilità dell'interfaccia utente e le diverse funzionalità di pegging, **è semplice ricondurre effetti a cause all'interno del piano e**


PANEIDO

determinare l'impatto di variazioni della domanda in termini di tempi e costi.

Ma oltre al supporto durante gli incontri di SOP, Cowry può supportare la pianificazione nella validazione dei piani in vario modo:

- Con la **simulazione Montecarlo** è possibile valutare l'impatto del comportamento dei fornitori sulla produttività e sul livello di servizio ai clienti, nonché dimensionare le scorte di sicurezza.
- Con le **funzionalità di machine learning** si possono articolare con elevata efficacia i calcoli delle previsioni di vendita.
- Grazie alla connettività e alla interoperabilità con molte tecnologie **è possibile condividere con i fornitori i piani aggiornati** senza dover necessariamente allestire costose infrastrutture.

Paneido adotta l'ecosistema Python per mettere a disposizione delle aziende tecnologie versatili e di comprovato valore. Queste, in combinazione con la tecnologia in-memory, gli algoritmi e le funzionalità specifiche di Cowry, consentono di gestire **un processo di sales and operations planning in modo flessibile, rapido e documentato**. Paneido fornisce inoltre la consulenza necessaria per creare processi che siano efficaci e sostenibili nel tempo.

Contatto aziendale:
Marco Prospero

Via Boccaccio 35
30026 Portogruaro VE

Telefono 04211706251
Fax 04211701189

www.paneido.com
info@paneido.com

Paneido
business engineering