



Por que o S&OP precisa acontecer com mais frequência durante e depois da COVID-19

O planejamento realista da demanda está no centro de qualquer bom programa S&OP. Em tempos normais, as melhores práticas exigem que a equipe de vendas se sente com as equipes de operações e financeiras uma vez por mês, para ter discussões significativas sobre a demanda esperada pelos próximos 30 dias e a capacidade da empresa de atingir a lucratividade. E, mesmo quando as demandas dos clientes mudam rapidamente, o fornecimento também muda. Em meio a toda essa volatilidade, as conversas S&OP devem acontecer pelo menos uma vez por semana e potencialmente o mais frequente possível, como todos os dias.

Principais conclusões:

- Muitos fabricantes de médio porte estão operando com capacidade máxima para atender à necessidade de produtos essenciais, enquanto outros viram a demanda praticamente desaparecer.
- Gerenciar durante grandes interrupções e flutuação diária na oferta e demanda, significa que a cadência e a disciplina do S&OP precisam aumentar agora.
- Realizar mini reuniões S&OP todas as semanas ou mesmo todos os dias pode ajudar os fabricantes a administrar a crise atual, bem como o período de recuperação que se seguirá.

4 maneiras pelas quais seu programa de S&OP pode melhorar o comércio de crises

Aumentar a frequência dessas reuniões pode ajudar sua organização:

RESPONDER EM TEMPO REAL À DEMANDA REAL EM VEZ DE PREVISÕES.

Tão quanto a demanda por seus produtos esteja flutuando, sua capacidade de acessar suprimentos também. Especialmente se você estiver deixando de fabricar seus principais produtos a fim de responder à crescente necessidade mundial de certos itens, é mais crítico do que nunca que todas as funções de sua empresa estejam na mesma página. Conversas frequentes e monitoramento constante da situação, tanto de cima quanto para baixo na cadeia de suprimentos, é a melhor maneira de agilizar a tomada de decisões, alinhar todos em torno de novos fornecedores que você possa precisar trazer para a mix, manter toda a equipe se movendo na mesma direção, e atender às necessidades do cliente de forma lucrativa, da melhor maneira possível.

GERENCIAR INCERTEZAS E MANTER AS INFORMAÇÕES O MAIS ATUALIZADAS POSSÍVEL.

Assim como a situação está em constante evolução para você, as coisas também estão mudando a cada minuto para seus fornecedores e clientes. Reuniões regulares de S&OP ajudam a garantir que as informações mais recentes sejam inseridas na equação quando estiverem disponíveis. Essas reuniões são essenciais para garantir que todos em sua equipe tenham acesso às atualizações mais recentes, que os tomadores de decisão possam trabalhar juntos para agir sobre essas atualizações rapidamente, e todos têm noção das implicações para os negócios.

TOMAR DECISÕES DE ALOCAÇÃO ESTRATÉGICA.

Os fabricantes que atendem varejistas lidam com picos sazonais durante o período de férias e tem uma compreensão da alocação. Mas muitas outras organizações se verão enfrentando esse desafio pela primeira vez. Eles aprenderão na hora à medida que perceberem que eles não têm capacidade ou acesso a suprimentos para satisfazer 100% do fluxo de demanda de determinados produtos.

Além das regras regulares de alocação - estratificar clientes com base em coisas como volume e margem em valor, por exemplo, e ajustar os preços de acordo - agora há outro fator na equação: Necessidade. Enquanto os fabricantes procuram fazer sua parte para ajudar o mundo a lutar na guerra contra COVID-19, alocar produtos para clientes em áreas com maior necessidade, pode superar as decisões de alocação motivadas exclusivamente pelo lucro.

PREPARAR-SE PARA A RECUPERAÇÃO.

Quando a pandemia começar a ficar sob controle, muitos fabricantes se verão enfrentando flutuações dramáticas na demanda e fornecimento uma vez mais. No "novo normal", a demanda por alguns produtos relacionados à crise diminuirá, enquanto permanecerá a mesma para outros itens. E a demanda pelos produtos tradicionais que você faz, voltará com força total ou gotejando. Ficar no topo da taxa de mudança, bem como na taxa de mudança para seus fornecedores - que provavelmente irá subir e descer em velocidades diferentes da sua - exigirá zelo contínuo para o processo de S&OP por algum tempo até que a demanda e a oferta relaxem e voltem a padrões mais estáveis.

A boa notícia é, o trabalho que os fabricantes fazem agora para construir seus processos, entender as restrições de fornecimento, e acelerar seus processos de planejamento de demanda proporcionará benefícios sustentáveis daqui por diante. As empresas estarão mais bem preparadas para maximizar suas receitas, reduzir seus custos e atender seus clientes. E eles terão adquirido agilidade e flexibilidade que os ajudará a responder mais rapidamente a futuros picos de demanda ou períodos de volatilidade.

Conheça os especialistas TBM



KEN KOENMANN

Vice-presidente de tecnologia e cadeia de suprimentos



BRIAN CROMER

Diretor, Prática da Cadeia de Abastecimento Global

Aprenda como podemos ajudá-lo a gerenciar o ambiente dinâmico de hoje e se preparar melhor para quaisquer mudanças que enfrentaremos amanhã.



A VELOCIDADE VENCE SEMPRE

A TBM é especializada em operações e consultoria de supply chain para fabricantes e distribuidores. Pressionamos o pedal do acelerador em suas operações para torná-las mais ágeis. E nós o ajudamos a acelerar o desempenho do negócio de 3 a 5 vezes mais rápido do que seus concorrentes.

in | | | tbmcs.com.br

