

Asijsko-Tichomořská globální pivovarnická společnost

Situace: Rok od vstupu na nově vznikající trh v APAC nízká přesnost předpovědí, velmi nízká zákaznická obsluha, nízká důvěryhodnost prodejních prognóz, nadprodukce sezónních značek a tlak mateřské společnosti na posun na druhou pozici na trhu.



Příležitost

Zlepšení přístupu k tvorbě předpovědi změnou procesu od řízení obchodem ke konsensuální tvorbě.

Identifikace / příprava nástroje umožňujícího tvorbu statistické předpovědi, její úpravy a přenos do hlavního plánu.

Identifikace / příprava nástroje umožňujícího tvorbu hlavního plánu vhodného pro daný trh.



Akce

Vývoj nástroje pro předpovídání v Excelu, který umožňuje úpravy a integraci lunárního nového roku.

Vývoj nástroje na tvorbu hlavního plánu v Excelu. Spolupráce s místním IT na propojení prognózování a plánování s daty a výrobou.

Implementace procesu předpovídání poptávky na základě konsensu.

Vyškolení plánovače poptávky a manažerského týmu na proces S&OP a nové nástroje.



Řízení očekávání

Postupná implementace počínaje Excelovými nástroji na podporu S&OP procesu.

Předpokládaná implementace globálních nástrojů SAP APO pro plánování a předpovídání za 2 roky.

Požadavkem je trvalý závazek vedení ke změně.



Výsledky

Významné zlepšení přesnosti předpovědí a zákaznické obsluhy.

Výrazné snížení nadprodukce.

Vyšší důvěra v čísla obchodníků a zlepšení spolupráce obchodu s dodavatelským řetězcem.