

KANADA - GLOBÁLNÍ SPOLEČNOST V OBLASTI SPOTŘEBNÍ ELEKTRONIKY

SITUACE: NÍZKÁ PŘESNOST PŘEDPOVĚDÍ, VELMI NÍZKÁ OBSLUŽNOST ZÁKAZNÍKŮ, NÍZKÁ DŮVĚRYHODNOST PŘEDPOVĚDÍ, ŠPATNÁ ALOKACE OD MATEŘSKÉ SPOLEČNOSTI NEBO ZÁVODŮ, NEPŘIMĚŘENÉ FINANČNÍ PLÁNY, ŽIVOTNÍ CYKLUS PRODUKTU 12–14 MĚSÍCŮ.

Příležitost

Změna přístupu k prognóze z nezávislého na konsenzuální proces.
Závazek organizace ke změně.
Vytvoření procesu, který lze rychle nasadit lokálně na jiné divize.

Akce

Vytvořena pozice manažera prognostiky.
Implementovaný konsenzuální způsob tvorby předpovědi.
Proškolení pracovníků na nový prognostický software se schopností modelování životního cyklu produktů.

Řízení očekávání

Postupná implementace.
Předpokládané přínosy realizované po prvním roce.
Nutný trvalý závazek vedení ke změně.

Výsledek

Významné zlepšení přesnosti předpovědi.
Významné zlepšení obslužnosti zákazníků.
Snížení objemu výprodeje formou slev na konci životního cyklu produktů.
Úspora nákladů na zásoby > 1 000 000 USD ročně.

BUSINESS VALUATION

