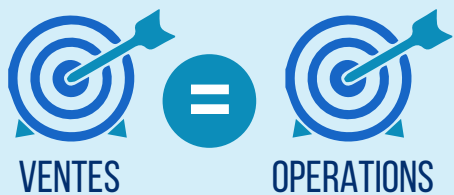


# EVOLUTION DE S&OP

Le concept de S & OP existe depuis plus de 30 ans. Ce n'est que récemment que l'avantage promis d'aligner les ventes, marketing, et les opérations ont été entièrement réalisés. Où êtes-vous dans ce voyage évolutif?

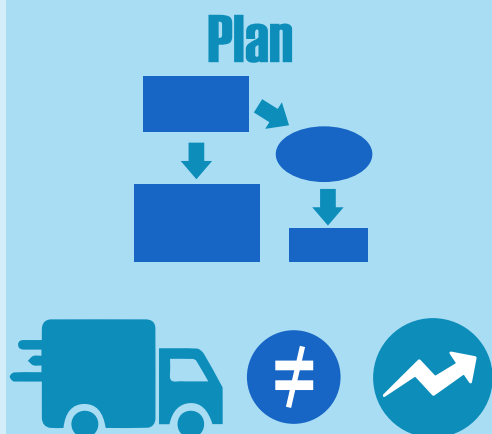
## NIVEAU 1

Le plan est mis en œuvre et l'offre commence à être adaptée à la demande. Mais les besoins des ventes et des opérations ne sont pas bien équilibrés



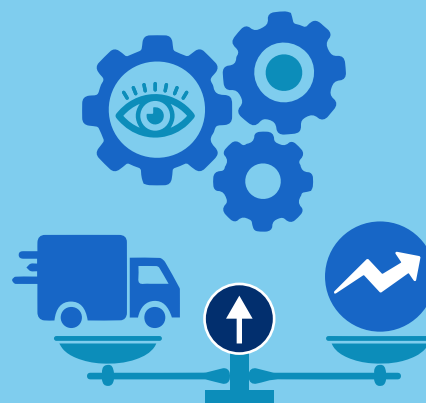
## NIVEAU 2

Une vision de bout en bout est appliquée au processus S & OP et l'offre par rapport à la demande commence à s'équilibrer



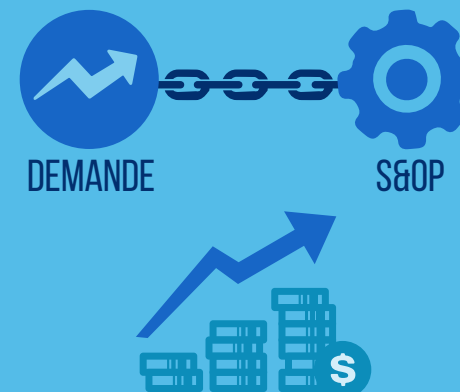
## NIVEAU 3

Il existe un plan qui aligne les objectifs de vente sur le marketing et les opérations, aboutissant à une vision commune - mais un manque de capacité pour se rendre à la destination



## NIVEAU 4

La demande est le moteur du processus S & OP. La rentabilité commence à faire son chemin, lorsque les moteurs deviennent plus financiers que ceux liés aux stocks



## NIVEAU 5

Le plan S & OP est axé sur le marché. La demande est considérée à la fois du côté des achats et du côté des ventes. Le modèle de travail est plus circulaire que linéaire.



Contactez nous

ToolsGroup, Inc. | 617-263-0080

www.toolsgroup.com. | us-info@toolsgroup.com