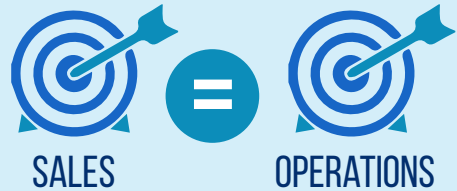


EVOLUZIONE DEL PROCESSO S&OP

Il concetto di S&OP è stato introdotto oltre 30 anni fa. Solo di recente la promessa di allineare vendite, marketing, e operations è stata completamente realizzata. Dove sei in questo percorso evolutivo?

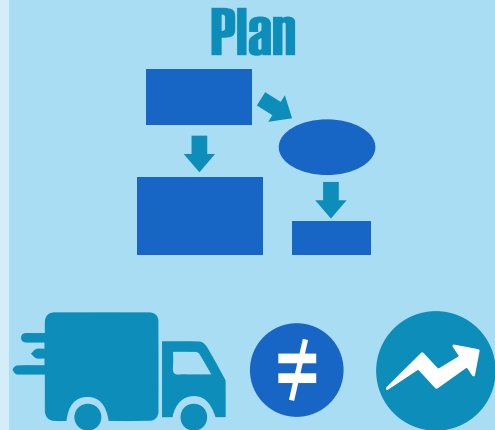
LIVELLO 1

Il processo è implementato e il rifornimento comincia a essere allineato alla domanda. Le esigenze di sales & operations non sono però ben bilanciate.



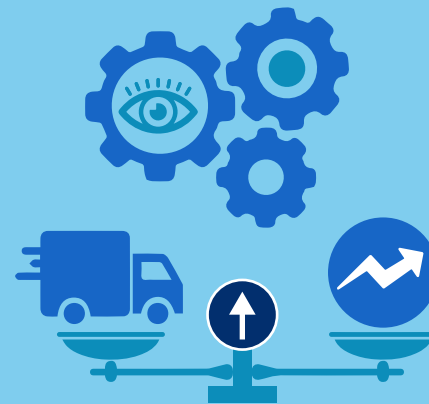
LIVELLO 2

Al processo S&OP si applica una visione end-to-end e ha inizio il bilanciamento rifornimento vs domanda.



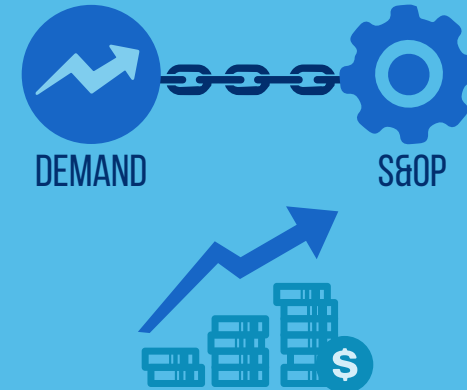
LIVELLO 3

Esiste un piano che allinea gli obiettivi di vendita con i risultati marketing e operations in una visione comune - manca però la capacità di completare il quadro.



LIVELLO 4

La domanda guida il processo S&OP. Si comincia a parlare di redditività: i driver sono più legati all'aspetto finanziario che alle scorte.



LIVELLO 5

Il processo S&OP è orientato al mercato. La domanda è vista sia dal punto di vista degli acquisti che delle vendite. Il modello operativo è più di natura circolare che lineare.

