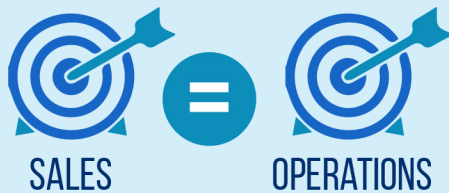


LA EVOLUCIÓN DE S&OP

El concepto de S&OP existe desde hace más de 30 años. A pesar de ello, ha sido recientemente cuando los beneficios de alinear ventas, marketing y operaciones han llegado a su tope. Y tú, ¿dónde estás en la evolución S&OP?

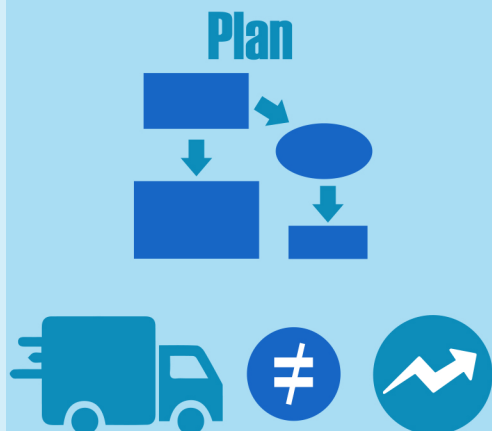
NIVEL 1

El proceso se implementa y el abastecimiento empieza a estar alineado con la demanda. Las necesidades de ventas y operaciones no están bien equilibradas.



NIVEL 2

Se aplica una visión end to end al proceso S&OP; el abastecimiento comienza a equilibrarse con la demanda.



NIVEL 3

Un plan alinea los objetivos de ventas con los resultados de marketing y operaciones en una visión común. A pesar de ello, todavía no se logran los objetivos finales.



NIVEL 4

La demanda guía el proceso S&OP. Se empieza a hablar de rentabilidad: los drivers están más ligados al aspecto financiero que a los inventarios.



NIVEL 5

El proceso S&OP está guiado por el mercado. La demanda se analiza desde la visión de compras y ventas. El modelo de trabajo es más circular que lineal.



Contacto

ToolsGroup Spain | 93-412 57 68
www.toolsgroup.com | es-info@toolsgroup.com