

# SINTOMI COMUNI IN CASO DI METODI OBSOLETI DI PREVISIONE E PIANIFICAZIONE SCORTE

Scopri quanti di questi sintomi si applicano al tuo caso... e il rimedio per una strategia di pianificazione più efficace.



1

## Le scorte di articoli basso-movimentati non sono proporzionate ai ricavi

Molti sistemi considerano imprevedibile la domanda intermittente. Non sono in grado di tenere conto di tutti i dettagli della domanda per ogni articolo, e come risultato i livelli di stock non sono corretti.



**Il tuo rimedio:** Una gestione affidabile e semplice della domanda intermittente sulla base di previsioni probabilistiche. Questo metodo ti consente di pianificare gli articoli più difficili da prevedere in maniera più efficace rispetto ai tuoi concorrenti.

2

## Obsolescenza di prodotto e stock "vecchio"

Nell'industria di processo e nel settore alimentare, le scorte possono perdere valore in seguito all'obsolescenza. Nell'industria discreta si applicano forti sconti per eliminare le scorte precedenti quando si lanciano nuovi modelli.



**Il tuo rimedio:** L'ottimizzazione di nuova generazione definisce un mix di scorte che tiene in considerazione la shelf life per rendere massima la freschezza e minimizzare il rischio di obsolescenza.

3

## Processo di previsione e pianificazione end-to-end pesantemente manuale

Dopo una settimana di elaborazioni e aggiustamenti, le tue previsioni di vendita sono ancora sbagliate. E hai bisogno di altre settimane per confrontare il forecast con la capacità produttiva per poi generare gli ordini di produzione.



**Il tuo rimedio:** Un sistema automatico, potenziato da machine learning, permette ai tuoi pianificatori di dedicarsi al miglioramento delle performance aziendali piuttosto che ai calcoli sul forecast. Tieni sotto controllo le previsioni di vendita, il livello di scorte e gli ordini in un ciclo continuo.

4

## Costi di spedizione altissimi

Quando non sono in grado di prevedere in maniera affidabile un numero crescente di combinazioni SKU, i pianificatori aumentano le scorte per soddisfare una domanda irregolare, "long tail". Questo determina costi aggiuntivi di trasporto, scorte in eccesso e obsolete.



**Il tuo rimedio:** Previsioni di vendita probabilistiche offrono una visione più chiara della variabilità della domanda in modo da generare un forecast più accurato. Ottieni una visione dettagliata dei livelli di scorte obiettivo, dello stock di sicurezza e dei livelli di servizio raccomandati.

5

## Scorte non adeguate alle promozioni

Quando non hai gli strumenti per prevedere in maniera accurata l'effetto delle promozioni, rischi rotture di stock o scorte eccessive, che costringono poi a forti sconti.



**Il tuo rimedio:** Una pianificazione delle promozioni che combini potenti metodi probabilistici di previsione con un motore di machine learning. Analizza i dati storici disponibili per individuare caratteristiche comuni agli eventi e identificare l'impatto sulle vendite.

## + Passa a una strategia più efficace per la pianificazione della supply chain

La moderna tecnologia per le previsioni di vendita e la pianificazione delle scorte permette un processo più efficace, che garantisce un risparmio costante, decisioni migliori, e clienti soddisfatti.

