



6 Razones

PARA USAR Demand Sensing

y reaccionar más rápido a los cambios del mercado



1. Reduce la latencia de la demanda cuando hay diferentes niveles entre usted y su cliente final

Extraiga información relevante directamente del punto de venta para mejorar su forecast de ventas sin tener que esperar a los datos que le dé su distribuidor. De esta manera, podrá ofrecer información más valiosa a corto plazo a los equipos de producción/supply y corregir el plan de producción consecuentemente, agilizando o desacelerando los pedidos, por ejemplo.



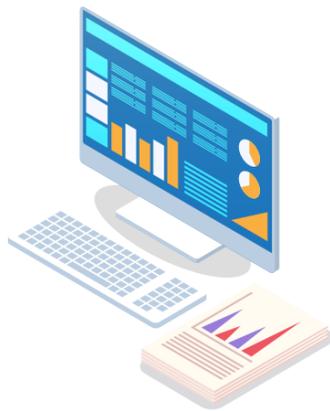
2. Haga un mejor uso del inventario existente a corto plazo

Es posible que tenga inventario disponible, pero en el lugar equivocado. La tecnología Demand Sensing lo ayudará a optimizar dinámicamente el inventario y a equilibrar su red al considerar no sólo el inventario disponible en los almacenes regionales, sino también al tener en cuenta la demanda esperada de los clientes.



3. Cierre el gap entre las actividades inbound y outbound de su negocio

El equipo inbound quiere llenar el almacén con el máximo número de productos posible; el equipo outbound divide los productos en tiendas para tratar de "deshacerse" de ellos. La tecnología Demand Sensing le ayudará a mantener estas dos actividades sincronizadas al mostrar una única imagen global de la demanda.



4. Genere forecasts de demanda estacionales más precisos

Obtener información rápida sobre la demanda para que pueda reaccionar rápidamente es importante tanto para los productos fast movers como para las referencias estacionales. Cuando un artículo no se vende como se esperaba, podrá actuar rápidamente para ajustar la producción y el inventario, para evitar, así, su obsolescencia.

5. Inventario óptimo para los lanzamientos de nuevos productos

Los ciclos de vida de los productos son cada vez más cortos; continuamente entran nuevos productos, reemplazando a otros ya existentes. La tecnología Demand Sensing le ayudará a garantizar a que tenga la cantidad correcta de productos, calculando el nivel de stock óptimo para satisfacer la demanda de nuevos productos.



6. Mejor comprensión de las actividades promocionales

Utilizar los datos del sell-in, tales como los atributos de una promoción y los datos de diferentes productos y mercados, le ayudarán a comprender mejor sus actividades promocionales, obteniendo un mejor forecast para sus promociones futuras.



Con una supply chain ágil, **66** las empresas que utilizan Demand Sensing tienen la capacidad de prever las tendencias mucho antes que sus competidores y de reaccionar antes a la demanda cambiante. **99**

-Gartner

Gartner: Achieving E2E Supply Chain Capability Is Much More Than a Good Demand Signal. Published 23 September 2019 - ID G00450414



Descárgate: Why You Should Be Using Demand Sensing to React Faster to Market Changes