

Cinque segreti sull'ottimizzazione delle scorte nell'aftermarket

In un mondo caratterizzato dalla domanda intermittente dove il servizio la fa da padrone, è utile avere ben chiari questi punti per definire la tua strategia delle scorte aftermarket.

1 La domanda volatile e l'aumento del numero di SKU rappresentano una sfida per i distributori che devono decidere quali scorte tenere

È facile prevedere le vendite di prodotti alto-rotanti. Gli articoli a bassa rotazione, con domanda intermittente, che si collocano nella "long tail" e rappresentano una parte crescente del business, sono un'altra storia. I sistemi tradizionali per la supply chain non sono progettati per tenere conto di una domanda altamente variabile, così il mix di scorte e il livello di servizio diventano instabili e portano a costi eccessivi, sprechi e obsolescenza. L'aumento del numero di SKU rende difficile per i distributori, anche dal punto di vista economico, tenere le scorte giuste.



Il 72% dei professionisti della supply chain afferma che decidere dove posizionare le scorte lungo la rete rappresenta una sfida di livello moderato-alto.

2 L'analisi ABC e i fogli di calcolo non sono sufficienti

La classificazione ABC non è in grado di definire correttamente i livelli ottimali di scorte e di servizio per ogni SKU-L, data la complessità delle attuali reti multilivello nel settore aftermarket. Le aziende fanno fatica a garantire il livello di servizio e gli obiettivi economici in maniera sostenibile.



3 L'ottimizzazione delle scorte "service-driven" è una scelta migliore per raggiungere gli obiettivi economici

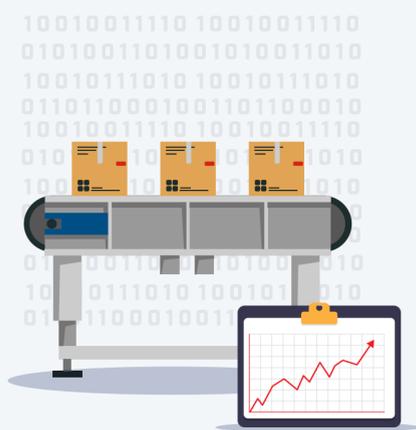
Ottimizza ogni SKU-L a fronte di un livello di servizio obiettivo per ogni classe di servizio. Come risultato ottieni un livello di servizio obiettivo aggregato con il minimo investimento possibile in stock. La curva stock-servizio mostra come garantire il livello di servizio riducendo al minimo le scorte.



La pianificazione intelligente della supply chain può ridurre i costi di stock del 12-25%

4 Le previsioni di probabilità rappresentano l'unico criterio affidabile per la domanda long-tail

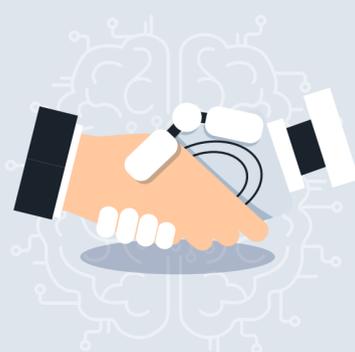
Con le previsioni di probabilità puoi comprendere meglio i modelli di domanda specifici sia per articoli alto- che basso-rotanti, per raggiungere obiettivi di livello di servizio aggressivi con uno stock minimo. Gli algoritmi avanzati analizzano le variabili della domanda per identificare le probabilità di una serie di possibili risultati. In questo modo puoi comprendere meglio la tua domanda, aumentando il servizio, minimizzando le scorte e liberando capitale circolante.



La pianificazione intelligente delle scorte può ridurre l'obsolescenza del 5-20%

5 La tecnologia machine learning affina l'ottimizzazione delle scorte e migliora il ruolo del pianificatore.

Per la sua capacità di identificare modelli di comportamento in grandi volumi di dati e di autoapprendere nel tempo, il machine learning è il complemento ideale alla capacità umana di prevedere la domanda e ottimizzare la pianificazione delle scorte.



La pianificazione automatizzata della supply chain può ridurre il carico di lavoro dei pianificatori del 50-90%

BorgWarner

6-7pp Livello di servizio aumentato di 6-7 punti

12+% Riduzione delle scorte superiore al 12%

MITSUBISHI ELECTRIC

"In tre anni, ToolsGroup ci ha aiutato a ridurre del 30% le nostre scorte di ricambi e ad aumentare il livello di servizio da 87% a 97%. Ora siamo sempre in grado di garantire questo livello di servizio eccezionale, anche durante i picchi stagionali di domanda".

Thomas Schuhmann, GM Business Development and Sales Direct Markets, Mitsubishi Electric Europe B.V.

“L'attenzione del management di ToolsGroup ai processi SCP è superiore alla media. Gli investimenti fatti a supporto della pianificazione verticale e orizzontale e dell'automazione delle decisioni sono al di sopra della media.”

Gartner Magic Quadrant for Supply Chain Planning System of Record, agosto 2018

“Nonostante la sua potenza e il livello di sofisticazione, ToolsGroup MEIO è altamente automatizzato per un costo di proprietà estremamente basso.”

IDC MarketScape for Worldwide Supply Chain Inventory Optimization 2019

Quarant'anni di esperienza per potenziare la tua supply chain aftermarket

Nel 1976, Eugenio Cornacchia, fresco di master in Operations Management al MIT, inizia a lavorare a un progetto sfidante per la divisione Ricambi Auto di Fiat, che si dimostra essere in anticipo di decenni. A partire da allora, siamo cresciuti fino a diventare protagonisti nel panorama della pianificazione della supply chain, supportando molte importanti aziende nel settore aftermarket. I nostri consulenti esperti portano avanti l'impegno di ToolsGroup a innovare la tecnologia e garantire risultati ai clienti. Ecco perché leader del settore come Ford, Harley-Davidson, Lennox e molti altri si affidano a noi anno dopo anno.

toolsgroup

La tua strategia delle scorte aftermarket è pronta a tutto?
Scarica il nostro ebook: How to Optimize Inventory in the Digital Age

© 2020 ToolsGroup. All rights reserved

