

Demand Planning & Forecasting

Nøglen til øget forecast-nøjagtighed

Demand Planning & Forecasting (DP) er et effektivt og fleksibelt redskab, der understøtter processen for efterspørgselsplanlægning for alle salgskanaler/selskaber. DP anvendes til at generere et statistisk beregnet forecast af markedets efterspørgsel efter virksomhedens produkter. Det beregnede forecast kan valideres af de enkelte sælgere via en webløsning, så det optimale beregningsgrundlag benyttes til at planlægge værdikæden.

Det er som bekendt svært at spå om fremtiden – men til at hjælpe har vi SAP-værktøjet DP, der tilbyder adskillige muligheder for netop at forudsige fremtiden.

VORES KUNDER OPLEVER

- Lav servicegrad og mange hasteordrer grundet utilstrækkeligt salgsforecast.
- Manglende sammenhæng mellem salgsforecast og produktionsplanlægning.
- Udfordringer med håndtering af kampagner som en integreret del af planlægningen.
- Manglende sammenhæng mellem finansielle budgetter og salgsforecastet.
- Forkerte lagermængder i forbindelse med ind- og udfasning af produkter.

PLAN FOR FREMTIDIGT SALG

DP er SAP's værktøj til at udarbejde en plan for, hvordan det fremtidige salg ser ud. På baggrund af planen kan der produceres og indkøbes, så de rette produkter er tilgængelige, når kunden efterspørger dem.

For at høste den fulde gevinst af DP er det vigtigt at definere processer, der faciliterer en optimal anvendelse af systemet i samspil med virksomhedens andre funktioner. DP tilbyder funktioner til sty-

ring af varenummerskift, herunder ind- og udfasning af produkter. Det er med til at sikre, at de rigtige produkter produceres til det rette tidspunkt, og at risikoen for lagre af udfasede produkter mindskes. Til brancher, hvor behovet i høj grad er styret af kampagner, findes der tilsvarende værktøjer produktionen.

FORECASTING

En vigtig funktion i DP er forecasting. En best practice DP-løsning anvender historisk salg og statistiske forecast-modeller til beregning af fremtidigt salg.

Da der løbende sker ændringer i de fleste markeder, benyttes det beregnede forecast oftest som beslutningsstøtte for sælgerne, der efterfølgende kommer med input til justeringer af forecastet. Dermed bliver den opdaterede viden, som sælgerne har om det pågældende marked, en del af det endelige forecast.

I virksomheder med salgsselskaber i forskellige lande kan forecast-inputtet fra de enkelte sælgere registreres via SAP's standard-webløsning Collaborative Demand Planning.

Det kræver blot, at sælgerne har adgang til en internetbrowser.

For løbende at forbedre præcisionen af forecastet udarbejdes en Forecast Accuracy-måling. I SAP SCM understøttes denne rapportering af en Business Warehouse-rapport.

KEY FEATURES

- Anvendelse af statistiske forecast-modeller med mulighed for tilføjelse af markedsintelligens
- Collaborative Demand Planning
- Life-cycle planning
- Promotion planning