



Garantire maggiore affidabilità nella pianificazione della domanda in risposta al COVID-19

Aggiornamento della previsione della domanda con un forecasting rapido, dettagliato e scalabile



Realizzare forecast affidabili basati sulla domanda



Migliorare la ripresa grazie agli analytics

Lo scenario

Il coronavirus ha fatto emergere sfide senza precedenti. Nel cercare di soddisfare le esigenze di consumatori, retailer, fornitori e produttori devono affrontare una domanda in continuo cambiamento, in condizioni di mercato che evolvono rapidamente. Per compensare la generale carenza di prodotti, le organizzazioni devono proporre in modo proattivo soluzioni sostitutive, garantendo al contempo un servizio costante. Aggiornare in modo preciso la previsione della domanda è fondamentale raggiungere gli obiettivi.

Senza una strategia di forecasting della domanda, le aziende rischiano di prendere decisioni sbagliate in merito a prodotti e segmenti target. Le decisioni sbagliate possono avere conseguenze importanti sui costi di stoccaggio, sulla soddisfazione dei clienti, sulla gestione della supply chain e sulla redditività. Una pianificazione inefficace della domanda durante la crisi ha effetti a lungo termine sulle operation, riducendo la redditività dell'impresa. Le organizzazioni devono prevedere e capire meglio le loro supply chain e la domanda dei clienti, per ripartire al meglio.

Sfide



Gestire condizioni di mercato estreme. Con l'aumento della volatilità della domanda e la con rapida evoluzione delle condizioni di mercato, è difficile aggiornare il demand planning e fare previsioni accurate. SAS aiuta le aziende nella pianificazione tenendo conto delle diffuse interruzioni dell'attività e supportando il processo decisionale.



Reagire alle differenze regionali e di canale. Per le aziende che si affidano a supply chain complesse, non è facile svolgere analisi tempestive al livello di dettaglio necessario. SAS può aiutarle a reagire più velocemente alle differenze regionali o ad adattarsi rapidamente alle preferenze dei diversi canali.



Prepararsi per la ripresa. Senza una previsione della domanda attendibile e adattabile alle mutevoli condizioni del mercato, retailer e fornitori non possono prepararsi adeguatamente per il ritorno alla normalità. Un forecasting efficace aiuta a prendere decisioni più consapevoli, che possono avere conseguenze positive sui costi di stoccaggio, sulla soddisfazione dei clienti e sulla gestione della supply chain.

L'approccio SAS

La nostra conoscenza del settore può aiutare a rispondere in aree critiche come la previsione della domanda a breve termine, e l'ottimizzazione dell'inventario. Gli analytics di SAS, le tecniche di machine learning e l'IA, trasformano i dati in informazioni concrete, per superare al meglio questa difficile fase della nostra economia. Possiamo aiutarti a:

- **Definire e migliorare la previsione della domanda.** Muoversi in modo più agile in un mercato instabile, prevedendo con maggior precisione le variazioni dei pattern della domanda a breve termine e rieseguendo rapidamente il forecasting lungo la gerarchia prodotto.
- **Ottimizzare l'allocazione dell'inventario con la sostituzione intelligente dei prodotti** Soddisfare la domanda ricorrendo a diversi prodotti sostitutivi, per evitare l'esaurimento delle scorte, attraverso un'analisi dettagliata delle consegne e dei pattern d'acquisto da parte dei consumatori al livello massimo di dettaglio.
- **Elaborare modelli per il ritorno alla normalità.** Pianificare la nuova normalità integrando indicatori di sentiment e indicatori economici, oltre ad altre variabili esterne, per tener conto nello storico dei pattern della domanda anomala.

La ricerca di informazioni che consentano di prendere decisioni migliori è quanto mai indispensabile per rilevare più velocemente le anomalie, individuare i cambiamenti immediati nei pattern della domanda e prendere decisioni in tempo reale.

SAS* è differente

Per i nostri clienti nei settori retail, CPG e manufacturing, il demand forecasting è una delle nostre soluzioni principali. Permette di isolare la domanda e determinare dove, come e quando i clienti desiderano acquistare materiali e prodotti finiti. Fornendo informazioni concrete su come le aziende possono rilevare e modellare la domanda con più efficacia su tutti i canali, SAS aiuta a migliorare i livelli di servizio, la produttività dell'inventario, la soddisfazione dei clienti e la redditività. Con SAS puoi:

- Eseguire simulazioni what-if per prevedere e modellare la domanda futura in diverse situazioni, ad esempio in condizioni di mercato in continua evoluzione.
- Simulare gli effetti delle variazioni delle variabili chiave controllabili, come il prezzo, la pubblicità e le promozioni di vendita.
- Elaborare previsioni della domanda a breve e a lungo termine e consigliare strategie di vendita e di marketing ideali per soddisfare le esigenze dei clienti.

L'obiettivo finale consiste nell'essere proattivi, anziché reattivi, avvalendosi di efficaci procedure di allineamento interdipartimentale, di una collaborazione più forte con i key account e con i clienti, realizzando analisi predittive supportate da tecnologie scalabili.

Pianificare in tempi di incertezza



Ulteriori informazioni sul [COVID-19 Resource Hub di SAS](#)

