



Как начать большое путешествие в новый процесс управления: планирование спроса

Москва
2019



Команда

Преимущества команды

- Сертифицированная SAP IBP команда консультантов;
- Проектный опыт в бизнес-консалтинге в SCM- проектах;
- Знания и опыт внедрения облачных и традиционных решений разных поставщиков, включая SAP IBP, SAP F&R, SAP S/4HANA (MRP/aATP, MM/SD), Oracle ATG, ClickSoft, SucessFactors, Ariba, SAP Analytics Cloud
- Широкий портфель решений SAP
- Опыт интеграции SAP IBP, включая SAP Cloud Platform Integration
- Разработка собственных коробочных решений



в Казахстане



в России

Проекты в отраслях:

Химия

CPG (Товары
повседневного спроса)

Ритейл

Актуальность темы

1. Отсутствие лояльности брендам
2. Нестабильность спроса
3. Рост влияния и количества промо-активностей



Обзор SAP IBP

SAP Supply Chain Control Tower



Подготовка к проекту

1. Действуйте последовательно
2. Трансформируйте процессы, потом внедряйте инструмент.
3. Сформулируйте желаемый результат заранее.
4. Обозначьте сроки и строго их придерживайтесь
5. Выберете сильного лидера.



Проект

Цель:

Сформировать план продаж.

Средства:



1 модуль IVР



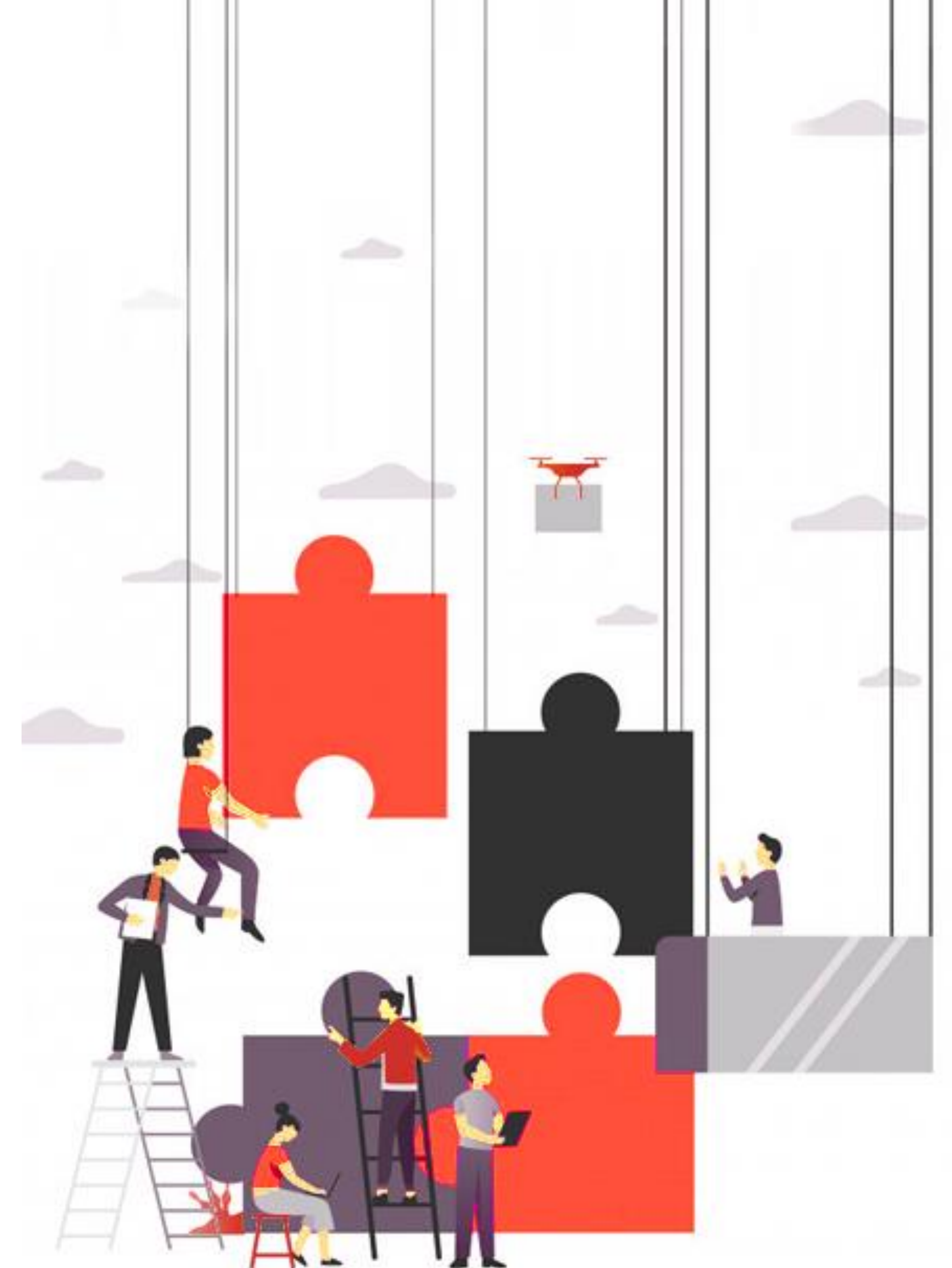
3 приложения:

- Задания интеграции данных
- Аналитика
- Планирования на основе драйверов

Результат:



Дальнейшее развитие проекта



Подготовка системы

Исходные данные

- История продаж
- Прогноз продаж

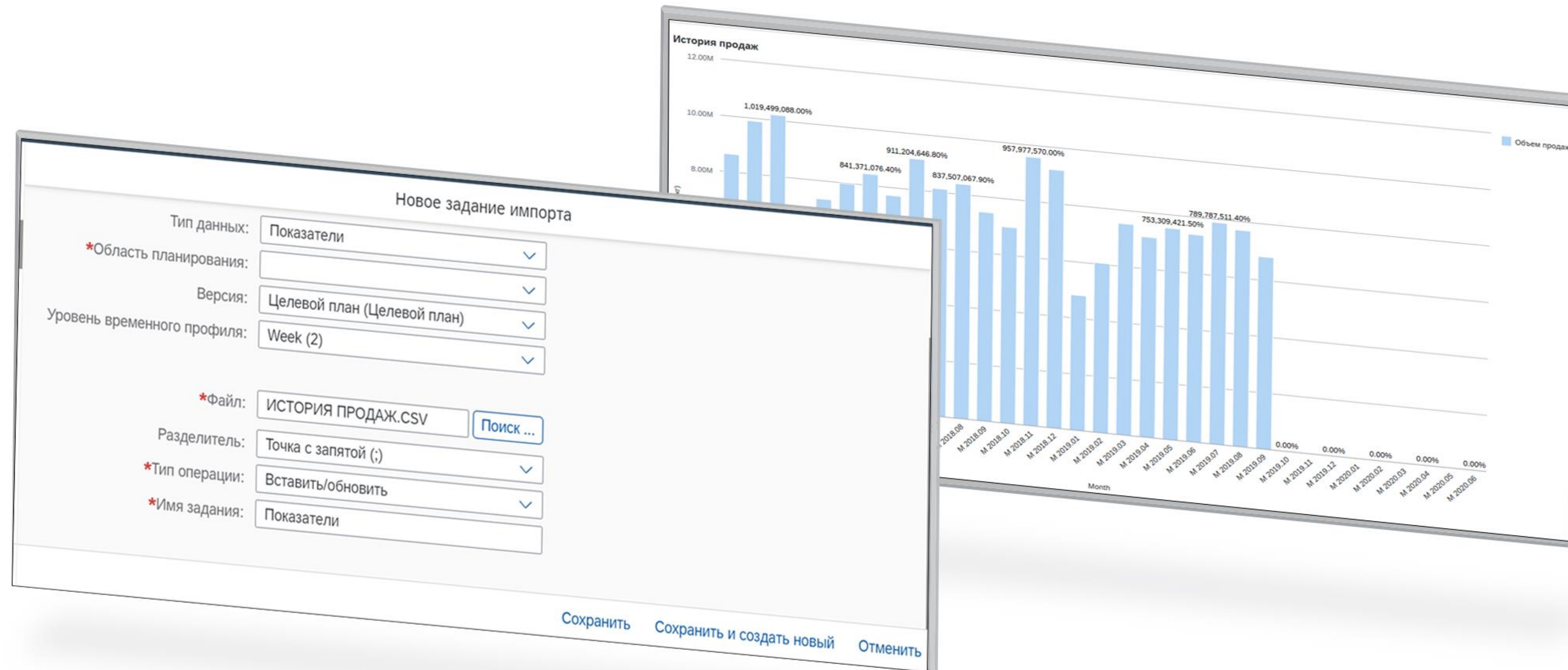
Приложения

Задания интеграции данных

3

Серьезные ошибки

Аналитика
Расширен.



Введение факторов спроса

Возможные Факторы:

- Маркетинговые кампании
- Развитие дистрибуции
- Трейд маркетинговые мероприятия
- Действия конкурентов

Возможные уровни аналитики:

- Бизнес-направление
- Канал продаж
- Бренд
- Категория
- Территория

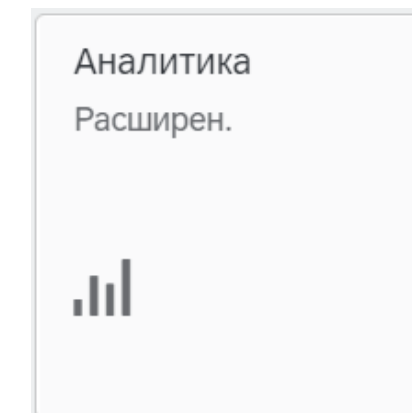
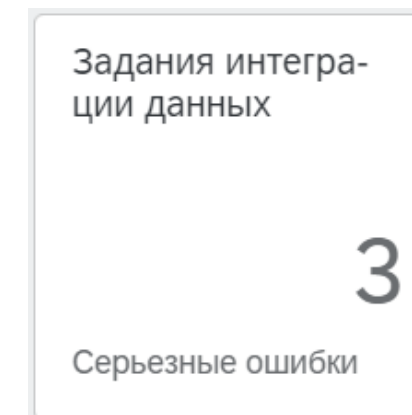
Описание модели	Значения
Направление Бизнеса	
Категория	
Бренд	
Название продукта 1С МТ	
Канал	

Показатели	Итоговое значение
Имя	
Объем по активности	0
Бюджет Активности	0
Целевая ед. изм.	

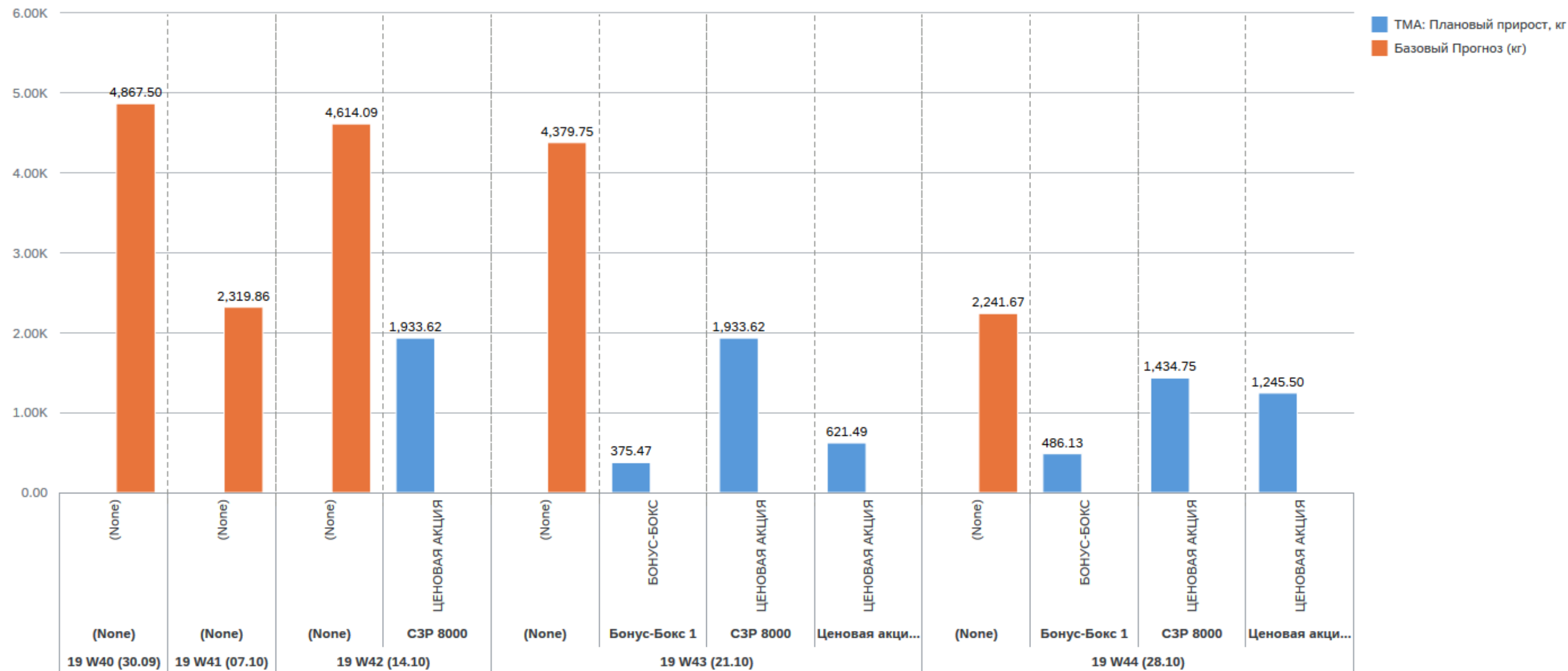
Исходные данные

- История продаж
- Прогноз продаж

Приложения



Цель: бизнес план



Исходные данные

- История продаж
- Прогноз продаж
- Факторы (building blocks)

Приложения

Задания интеграции данных

3

Серьезные ошибки

Аналитика Расширен.

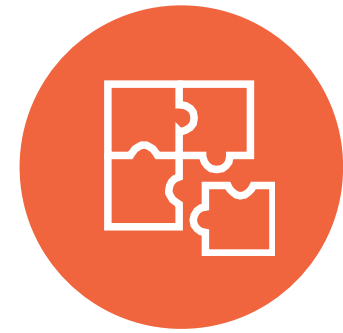
Формирование плана продаж

Last Refresh: 2019-Oct-7 11:41:07

Канал продаж	Категория Продукта	Key Figure	2019	2020	М 2019.10	М 2019.11	М 2019.12	М 2020.01
B2B	Важные продукты	Базовый Прогноз	1,300	1,400	100	120	130	80
		План: Новинки	200	300	0	20	30	0
		План: Неценовые активности	300	350	30	35	50	0
		План: ТМА	600	700	50	50	100	0
		План Продаж (расчетный)	2,400	2,750	180	225	310	80
		Дельта Плана		250		100	150	
		План Продаж итоговый	2,400	3,000	180	325	460	80
		Бизнес План	2,400	2,900	180	320	450	100
	План-БП отклонение, %	0%	3%	0%	2%	2%	-20%	

Добавим исследования

Например



Доля рынка



Дистрибуция
(присутствие в регионах)

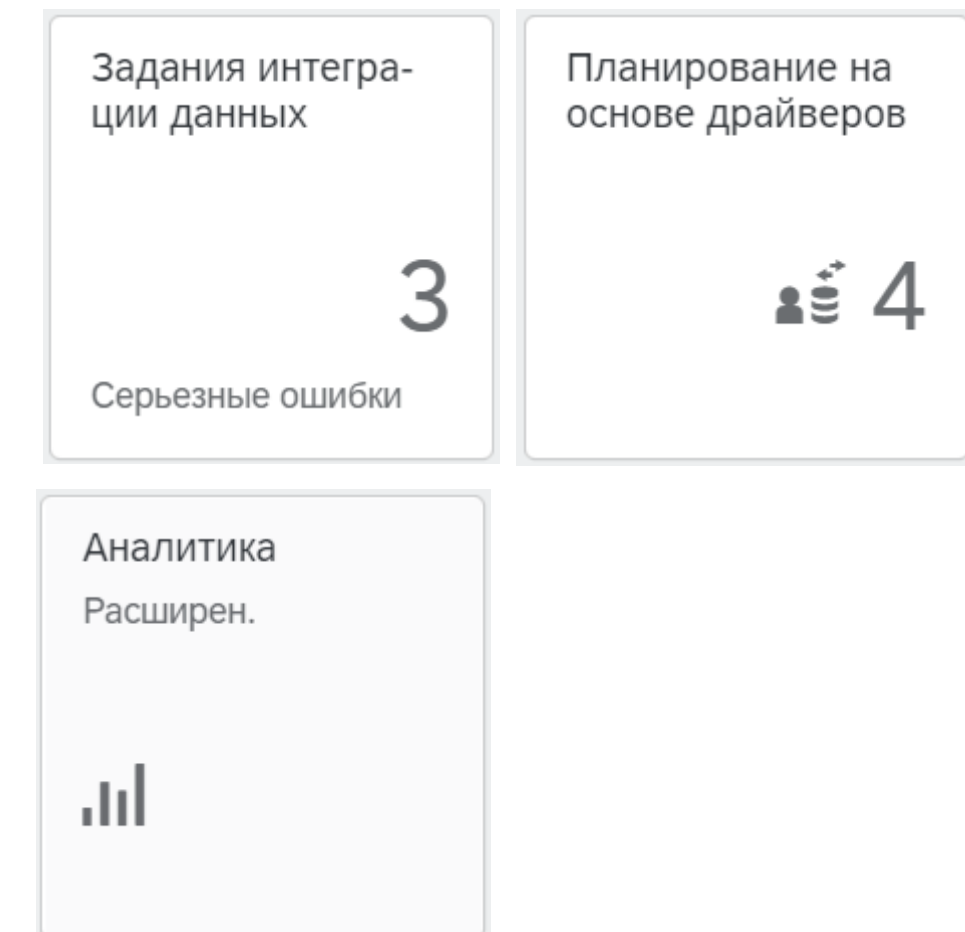


Ассортиментный
анализ

Исходные данные

- История продаж
- Прогноз продаж
- Факторы (building blocks)
- Маркетинговые исследования (например Nielsen)

Приложения

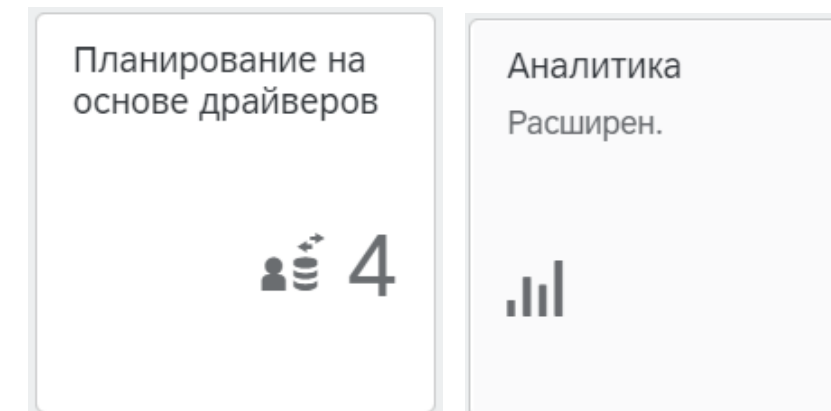


Цель: неограниченный план продаж

Исходные данные

- История продаж
- Прогноз продаж
- Факторы (building blocks)
- Маркетинговые исследования (например Nielsen)

Приложения




		Формирование плана продаж					
		Last Refresh: 2019-Oct-7 11:41:07					
Категория Продукта	Key Figure	2019	2020	М 2019.10	М 2019.11	М 2019.12	М 2020.01
Важные продукты	Базовый Прогноз	1,300	1,400	100	120	130	80
	План: Новинки	200	300	0	20	30	0
	План: Неценовые активности	300	350	30	35	50	0
	План: ТМА	600	700	50	50	100	0
	План Продаж (расчетный)	2,400	2,750	180	225	310	80
	Дельта Плана		250		100	150	
	План Продаж итоговый	2,400	3,000	180	325	460	80
	Бизнес План	2,400	2,900	180	320	450	100
	План-БП отклонение, %	0%	3%	0%	2%	2%	-20%
	Емкость рынка(Nielsen)	14,000	16,000	1,100	1,900	3,000	1,050
Доля рынка, %	17%	12%	16%	17%	15%	8%	
Менее важные продукты	Базовый Прогноз						

Возможные пути развития

1. Завершенные процесс SnOp (SAP SnOP)
2. Прогнозирование (SAP IBP Demand)
3. Оптимизация запасов (SAP IBP Inventory)
4. Построение выполнимого плана и как следствие планов Закупки, Производства. (SAP IBP R&S)



Вы можете себе это позволить!

	Классическое внедрение	Коробочное решение
Продолжительность проекта	9-12 месяцев	SAP IBP  4-6 месяцев
Стоимость	Рассчитывается индивидуально (\$\$\$)	\$
Функционал	Совместная работа	<ul style="list-style-type: none">• Готовая методология• Преднастроенные процессы• Стандартные документы решения (архитектура, инструкции для администраторов и пользователей)

Спасибо за внимание!

Константин Семикин,
Руководитель практики SAP Integrated Business Planning

✉ SemikinK@terralink-global.com

