

Guiakast “Vamos falar de Supply Chain” – Episódio 12



O tema de hoje é: PLANEJAMENTO DE DEMANDA (Estratégias de Sucesso)

Você tem dados, tendências, pesquisa de mercado, análise de risco e outros fatores para ajudá-lo a desenvolver a previsão, mas você pode estar negligenciando alguns dos principais fatores que poderiam ter um grande impacto. E para ajudá-lo com isso.

Neste episódio vou falar sobre:

- As 10 Melhores Estratégias do Planejamento de Demanda;
- As principais práticas para o Planejamento de Demanda;
 - Sazonalidade;
 - Geografia
 - Tendências da Indústria

No tópico GuiaKast Coaching – Vou falar sobre o tema – (Determinação)

No tópico GuiaKast recomenda dessa semana, temos como Sponsor a empresa – [EPCS](#) (Educação Profissional da Cadeia de Suprimentos) - Dedicado à formação e capacitação de profissionais de Supply Chain.

E não se esqueça, se você precisa de um Guia, considere se inscrever no GuiaKast.

Sem mais começamos!!!

Os planejadores no Planejamento de demanda são como meteorologistas - eles raramente obtêm crédito por fazer o seu trabalho corretamente, e geralmente são notados apenas quando erram.

No entanto, é extremamente importante que façam o trabalho corretamente, ou tão severo quanto potencialmente desastroso - falhas na cadeia de suprimentos podem ocorrer.

A demanda de um determinado produto é dada pela quantidade que os compradores desejam adquirir num determinado período de tempo.

A demanda não é uma variável sob controle direto do fornecedor e tem um impacto significativo na cadeia. Ela é influenciada por vários fatores, tais como preços praticados pelos concorrentes,

publicidade, nível de atividade econômica, necessidades momentâneas do cliente, acessibilidade do serviço etc.

O Planejamento da Demanda deveria ser de responsabilidade das áreas comercial, que inclui (marketing e vendas) e planejamento – tudo em conjunto. Se a gestão fica por conta somente da área comercial, em alguns casos, pode existir a possibilidade de manipulação da previsão por superestimar para induzir uma grande produção e garantir a disponibilidade de produtos para venda ou também de subestimar para que as vendas reais ultrapassem as previsões. Já se a gestão fica por conta somente da área de planejamento, as previsões são feitas utilizando apenas dados históricos de vendas.

Que estratégias então devem ser seguidas para maior assertividade na Previsão de Demanda?

1 - Faça o processo corretamente.

O Planejamento de demanda é um sub processo do planejamento de vendas e operações (S&OP) ou planejamento empresarial integrado (IBP), e não uma atividade autônoma. Criar um plano de negócios integrado que é uma atividade crucial da empresa, conduz o resto do negócio para frente para atender a demanda do cliente de forma lucrativa.

2 - Decida em qual nível você precisa planejar a demanda, e qual faz sentido para o seu negócio

Algumas empresas analisam e planejam a demanda em nível de família de produtos, nível de cliente ou nível geográfico. A maneira com que você planeja e prevê a demanda é exclusivo para o seu negócio. Não seja ditado por limitações de tecnologias de TI - e esteja preparado para mudar a forma com que você planeja a demanda de acordo com mudanças em seu business.

3 – O Planejamento de demanda é um processo colaborativo, não apenas um teste de algoritmos estatísticos

As estatísticas fornecem uma base sólida para trabalhar, mas o valor real vem do conhecimento qualitativo, algo que os sistemas não podem oferecer. Implantar a colaboração interna antes de colaboração externa é crucial para que se chegue mais perto do sinal de demanda real e obtenha uma acuracidade mais assertiva.

4 – O Planejamento de demanda não é apenas previsão

Previsão é um componente do planejamento de demanda e relaciona-se com a sua melhor estimativa de demanda futura. Empresas que se destacam nesta área vão desafiar a previsão (e o plano de negócios integrado) e buscar oportunidades para influenciar a procura através de eventos de marketing e promoções para deixar a previsão mais em linha com o plano da empresa.

5 - Você não pode controlar o que você não pode medir.

Implemente os conjuntos corretos de informações alinhadas com indicadores chave de desempenho relacionados (KPIs), para medir regularmente contra os resultados.

6 - Eduque antes do treino

Como o processo de planejamento de demanda é cross-funcional, ou seja, envolve todos os departamentos, muitas pessoas geram inputs para a previsão sem perceber a importância de suas contribuições. Como resultado, a qualidade das suas contribuições pode sofrer. Um bom programa

educativo vai ajudar todos a compreender a sua contribuição e o impacto sobre o desempenho do plano de demanda será ainda maior.

7 - Limpe os dados

É importante ter uma base de dados alinhada com as informações reais a fim de que não seja gasto todo o seu tempo em justificar questionamentos, o que poderia causar a perda de confiança no processo, criando um terreno fértil para que outras áreas tentassem adivinhar o plano de demanda e produzir a sua própria versão. O Planejamento de demanda lida com grandes quantidades de dados e processos robustos são necessários para manter os dados limpos.

8 - Confie nos números e no gerenciamento por exceção

A Regra 80/20 é clara - 80% dos seus resultados podem ser gerados mediante a análise de 20% dos itens. Confie nos seus dados e trabalhe com os que são mais relevantes.

9 - Use o erro em sua previsão para efeito positivo

Uma boa previsão estatística terá um erro apropriado o que nos guia para a identificação do estoque de segurança adequado. Isto leva a uma boa gestão de estoque e oferece maior serviço com menor volume de estoque total.

10- Implante uma solução comprovada best-in-class

Um estudo recente mostra que as empresas que se destacam na gestão da demanda que possuem relatórios e acuracidade de previsão alta e estoques mais baixos - têm duas vezes e meia mais probabilidade de ter implementado um sistema de planejamento de demanda best-in-class.

As principais práticas para o Planejamento de Demanda

Na dura tarefa do Planejamento de Demanda, os analistas de previsão e os planejadores de estoque enfrentam o perpétuo desafio de tentar antecipar o que os clientes vão comprar e quando. Quando existem influências de sazonalidade, geografia e atuais tendências da indústria, isso agrega uma nova camada de complexidade.

Alguns itens podem ser (razoavelmente) fáceis de prever, enquanto outros podem pegar até os melhores profissionais com a guarda baixa.

Em minha experiência, existem três fatores críticos que precisam ser considerados e que podem ter um impacto significativo nos números que conduzem ao Planejamento de Demanda.

1. **Sazonalidade** - a demanda sazonal não é apenas impactada pela sazonalidade do próprio produto, mas também por pilares sazonais típicos, como o clima e feriados.
2. **Geografia** - a demanda dos produtos pode variar de acordo com a região geográfica e ser influenciada pelo clima local, economia, preferências culturais e outros fatores.
3. **Tendências da indústria** - mudanças no comportamento do consumidor, tendências tecnológicas e tendências futuras do mercado.

Sazonalidade

A sazonalidade é um dos padrões estatísticos mais utilizados para melhorar a acuracidade do Planejamento de Demanda.

A demanda sazonal é impactada não apenas pela sazonalidade do próprio produto, mas também pelos típicos pilares sazonais, como clima e feriados. É uma aposta segura que durante os meses de inverno frio, a demanda por sopa quente ou por chuveiros aumentará.

Os eventos quase-sazonais ultrapassam o alcance da sazonalidade clássica quando eventos específicos ou períodos de tempo selecionados ocorrem uma vez por ano, porém, nem sempre na mesma data.

Na indústria QSR (Quick Service Restaurant), eventos esportivos e mudanças sazonais no tamanho da população local têm um impacto imediato na demanda. Então, como é que se trata de uma quase-sazonalidade?

Os eventos quase-sazonais desempenham um papel importante nas áreas regionais do país e, em minha experiência, são fundamentais para a previsão. Existe a necessidade de se criar perfis sazonais de produtos conhecidos por ter comportamentos sazonais em áreas-chave do país, e isso se torna um elemento básico para o desenvolvimento da previsão durante os períodos promocionais.

Geografia

A experiência da indústria, o conhecimento local e o julgamento de especialistas fornecem insumos críticos para avaliar a previsão de demanda no nível macro.

Alguns desses indicadores para se ter em mente ao construir seu modelo de previsão são os seguintes:

- O ambiente macroeconômico;
- Ações regulatórias ou governamentais;
- Nível de confiança do consumidor;
- Nível dos salários reais médios;
- Tendências demográficas e sociais;
- Preferências regionais

A qualidade do ajuste é melhorada no modelo de previsão quando você incorpora drivers regionais. Para ilustrar os indicadores acima, certos bolsões principais do país têm fortes preferências regionais de consumidores que desempenham um papel importante no desenvolvimento da previsão.

Por exemplo, o molho de churrasco é um dos itens favoritos locais no sul dos Estados Unidos e isso é considerado quando se planeja uma oferta limitada a nível nacional com este molho nessa região. Tão importante é o poder de compra regional.

Outro exemplo é que durante o boom do petróleo na região de Dakota do Norte, o poder de compra local cresceu e este é considerado o principal motor de vendas, muito superiores às médias locais nas lojas de sanduíches.

Tendência da indústria

Um pressuposto fundamental na previsão é que há relações que impulsionaram a demanda no passado, e que ajudarão a prever o comportamento futuro. Ser capaz de prever mudanças no comportamento do consumidor, tendências tecnológicas ou identificar as tendências futuras do mercado pode fazer uma grande diferença.

Com isso é necessário estar continuamente fazendo perguntas para obter dados sobre essas mudanças, tais como:

- Quais são as tendências sazonais que provavelmente voltarão ainda mais fortes, estão crescendo ano a ano ou tiveram um crescimento repentino nos últimos meses?
- Que tipo de comportamentos do consumidor são tendências que tendem a ter um impacto real?
- Que tendências tecnológicas novas ou futuras tendem a afetar a demanda? O crescente uso de cupons e mídias digitais podem impactar a demanda diariamente e, em alguns casos, até padrões de demanda por hora?
- Como o produto é comercializado para consumidores em comparação com o padrão da indústria? O preço do produto é orientado e atrai um consumidor de valor ou é focado em um atributo de produto chave que atrai um mercado segmentado?
- Qual será a demanda do consumidor por um produto com uma oferta de tempo, seja novo ou limitado?

É necessário que seja considerado para o seu Planejamento de Demanda os fatores-chave como a Sazonalidade, Geografia e Tendências da Indústria, isso o ajudará grandemente a construir uma previsão mais robusta, minimizando o seu risco.

Conclusão

Em um mercado cada vez mais competitivo e exigente, com a gestão do Planejamento de Demanda implementada de maneira apropriada, é possível identificar problemas e/ou oportunidades futuras e possibilitar agora no presente, a identificação da direção correta, para satisfação do cliente e maximização dos lucros.

GuiaKast Coaching (Determinação)

Para você conquistar algo, é necessário determinação.

Quanto mais determinado você for, mais espetaculares, mais significativas serão suas conquistas.

É necessário manter o foco e estar abertos e receptivos às oportunidades que surgem no caminho.

As oportunidades raramente surgem da maneira que se espera, é necessário juntar as muitas oportunidades que surgem diariamente e direcioná-las para seus objetivos já definidos.

A pessoa para ser determinada, precisa saber o que quer, ter certeza do que quer.

Só que a maior parte das pessoas querem porque querem e muitas vezes nem sabem por que que querem.

Direcione seu tempo e as oportunidades que o acompanha há um propósito definido e você vai chegar lá.

Todos necessitam de algum tipo de motivação, é necessário tentar encontrar aquela vontade de fazer as coisas.

o resultado de sonhos, desejos e intenções somente é possível porque alguém esteve motivado a fazer alguma coisa.

Você pode escolher chorar ou sorrir, discutir ou dialogar, agir ou ficar parado, tudo dependerá de sua motivação para realizar algo e sua determinação na busca do que o motiva.

Defina o que você realmente gosta de fazer, com quem e onde você gostaria estar e vá de encontro a este objetivo.

O sucesso nasce do querer, da determinação e da persistência em se chegar a um objetivo.

Mesmo não atingindo o alvo, quem busca e vence os obstáculos, no mínimo fará coisas admiráveis.

O limite do seus sonhos não são as circunstâncias, não são as pessoas ao seu redor, o limite dos seus sonhos é **você**.

Nossos ouvidos vão ouvir aquilo que nossa determinação estiver disposta a conquistar, basta ter um pouco de determinação para fazer com que sua motivação caminhe em busca de seus objetivos e torne a sua vida muito mais feliz.

Pouca gente usa a determinação, pouca gente tem determinado vitórias.

A maioria das pessoas vive reclamando, vive lamentando, vive chorando, não vivem determinando. Elas vivem olhando para a situação, para os problemas.

Quando você aprende a determinar, pode não acontecer o que você quer agora, pode não acontecer o que você quer amanhã, mas vai acontecer tudo que você determinou.

Mas você tem que aprender a determinar, você não depende de ninguém, você depende da sua fé, você não depende de ninguém, você depende daquilo que você acredita, aquilo que você determinar, pode estar certo que vai acontecer.

Você é o culpado por suas vitórias e você é o culpado dos seus fracassos.

Não existe limites, quando a pessoa crê, ela pode determinar coisas grandes e essas coisas grandes vão acontecer.

O mundo é das pessoas determinadas. Não tenham dúvida sobre isso

Faça a sua escolha!! Seja determinado!! E conquiste o seu mundo.

GuiaKast Recomenda dessa semana: EPCS (Educação Profissional da Cadeia de Suprimentos)

A EPCS foi fundada por Paulo Freitas que tem mais de 30 anos no Brasil e no exterior, em posições executivas e de consultoria, voltados para gerenciamento de projetos e melhorias na Cadeia de Suprimentos de ponta a ponta em indústrias de manufatura regionais e globais.

A EPCS tem por objetivo fornecer serviços educacionais focados na Gestão da Cadeia de Suprimentos através da Capacitação de Profissionais por meio de Cursos preparatórios das mais prestigiosas Certificações Internacionais – Association for Supply Chain Management (APICS), Demand Driven Institute e S&OP Institute.

Hoje – A EPCS oferece as Certificações Internacionais:

- APICS CPIM (Certified Production and Inventory Management);
- APICS CSCP (Certified Supply Chain Professional);
- Demand Driven Planner e Demand Driven Leader;
- S&OP (Sales and Operations Planning);
- Além de cursos modulares de Planejamento de Demanda, Gestão de Estoques, Planejamento de Materiais e PCP.

Caso deseje conhecer um pouco mais dos serviços de Consultoria & Treinamento da EPCS, entre em contato através do site epcs.com.br/ ou através do e-mail paulo.freitas@epcs.com.br.

EPCS - Dedicado à formação e capacitação de profissionais da Cadeia de Suprimentos.

Fechamento

Isso é tudo para o GuiaKast de hoje, não deixe de se inscrever no podcast para que receba as atualizações quando novos episódios forem lançados, e se possível deixe um comentário se você gostou do episódio e quer aprender mais.

E caso necessite de mais detalhes, basta ir até o site guiacorporativo.com/podcast/ que vou deixar disponível grátis para download a [transcrição desse episódio](#), com mais e mais sugestões para que te ajudem a se tornar um Expert do Supply Chain – com determinação.

Envie um e-mail para guiakast@gmail.com se você quiser sugerir outras ideias de tópicos, discordar de alguma coisa que eu disse, ou apenas quiser dizer oi. Você também pode deixar uma mensagem no Facebook ou no LinkedIn se é mais fácil, na [Comunidade GuiaKast - Logística e Supply Chain](#).

Um GuiaKast Abraço para todos!!!!

Até a próxima, seja o seu melhor, invista no sucesso de outros e faça a sua viagem contar.

Artigos:

<https://guiacorporativo.com.br/3-principais-praticas-para-o-planejamento-de-demanda/>
<https://guiacorporativo.com.br/as-10-melhores-estrategias-do-planejamento-de-demanda/>

Website: <https://guiacorporativo.com.br/>

Podcast: <https://guiacorporativo.com.br/podcast/>

Livro - <https://guiacorporativo.com.br/recomendo/gc>

Comunidade LinkedIn - <https://guiacorporativo.com.br/linkedinGK>
Comunidade Facebook - <https://guiacorporativo.com.br/comunidadeGK>
LinkedIn - <https://www.linkedin.com/in/rodilsonsilva/>
Facebook - <https://guiacorporativo.com.br/FacebookP>
Twitter - <https://twitter.com/Rodilsons>
Instagram - <https://guiacorporativo.com.br/Instagram>

Diretórios:

Apple Podcasts - <https://guiacorporativo.com.br/apple>
Google Podcast - <https://guiacorporativo.com.br/google>
Spotify - <https://guiacorporativo.com.br/spotify>
Android - <https://guiacorporativo.com.br/android>
Deezer - <https://guiacorporativo.com.br/deezer>
Stitcher - <https://guiacorporativo.com.br/stitcher>
Castbox - <https://guiacorporativo.com.br/castbox>
TuneIn - <https://guiacorporativo.com.br/tunein>
Soundcloud - <https://guiacorporativo.com.br/soundcloud>
Radio Public - <https://guiacorporativo.com.br/radiopublic>

Tags

Supply Chain, Cadeia de Suprimentos, Logística, Transporte, Planejamento, S&OP, Frete, Armazenagem, Distribuição, Recebimento, Expedição, Planejamento, Demanda, Demand Driven, Lean, Planejamento de demanda.