



*Together makes progress*

## Planeamento da procura e gestão da alocação aos canais de distribuição de uma empresa de bens de consumo

**Operate | Supply Chain Resilience Services**

### Contexto

Na sequência de múltiplas disrupções na sua cadeia de abastecimento, com impacto direto nas vendas, o cliente decidiu reforçar as suas competências de planeamento da procura e da oferta, bem como a capacidade de monitorização e mitigação de riscos.

O serviço prestado pela Deloitte assume uma operação com cobertura global, com especial destaque para o *cluster* da EMEA, integralmente gerido a partir de Portugal. Este *cluster* abrange os mercados do Reino Unido, Alemanha, Áustria, Suíça, França, Espanha, Itália, Polónia, Portugal e República Checa.

### Abordagem

A Deloitte mobilizou uma equipa dedicada de *planners* alocados por geografia, que, em estreita colaboração com o cliente, rapidamente assumiu a gestão diária do planeamento, previsão e reavaliação da procura (*forecast* e *reforecast*), bem como a realocação de stock por cliente, armazém e SKU. Esta equipa orquestra a atuação entre *account managers*, distribuidores e retalhistas, assegurando uma coordenação contínua a fim do cumprimento dos objetivos de *sell-in* e *sell-out* em cada mercado.


Com o apoio das tecnologias O9 e Anaplan, a equipa tem demonstrado uma forte capacidade analítica, traduzida na geração de *insights* e na criação de automatismos que otimizam e simplificam processos na organização.

### Impacto para o cliente

Ao longo dos últimos anos, este modelo de operação permitiu ao cliente concentrar-se na sua estratégia comercial e nos objetivos de negócio, enquanto evolui o seu stack tecnológico. Paralelamente, as equipas da Deloitte asseguram a excelência operacional da cadeia de abastecimento, antecipando e mitigando disrupções.

A Deloitte assume a orquestração de equipas internas, distribuidores e retalhistas, contribuindo significativamente para a redução dos desvios face ao *forecast* operacional. Este modelo tem possibilitado ao cliente dedicar-se à gestão dos clientes *Tier 1*, delegando cada vez com mais confiança a gestão dos clientes *Tier 2* e *Tier 3* às nossas equipas.

A comunicação eficaz e equilibrada com múltiplos *stakeholders* internos tem impulsionado o crescimento do número de geografias em âmbito. Além disso, os *insights*, análises, *dashboards* e automatismos desenvolvidos têm sido reconhecidos como referências de excelência (“best-in-class”), com várias soluções a serem replicadas noutras regiões.



**Rápida e proativa ação e gestão de riscos com impacto em vendas**