

Η διαδικασία πρόβλεψης της ζήτησης των προϊόντων μας (Sales and Business Planning, S&BP) αποτελεί μια διατμηματική, επίσημη μηνιαία διαδικασία εκτίμησης της ζήτησής τους για χρονικό ορίζοντα 5 ετών, με όσο το δυνατόν μεγαλύτερη ακρίβεια. Είναι εύλογο ότι η ακρίβεια αυτής της πρόβλεψης μειώνεται όσο η χρονική περίοδος, την οποία αφορά, απομακρύνεται από το σήμερα. Στη διαδικασία αυτή δεν καθορίζεται μόνο η μελλοντική ζήτηση των προϊόντων μας, αλλά εκτιμώνται τα ρίσκα και οι ευκαιρίες που υπάρχουν στην αγορά και τα οποία θα επηρεάσουν την επίτευξη των επιχειρηματικών στόχων της εταιρείας. Ιδιαίτερη σημασία δίνεται στον εντοπισμό ρίσκου για την επάρκεια των προϊόντων καθώς και στη διαχείριση των μελλοντικών προϊόντικών λανσαρισμάτων. Η ζήτηση των προϊόντων μας αποτελεί επίσης τη βάση καθορισμού σε ποσοτικό επίπεδο των αποθεμάτων ασφαλείας καθώς και του προγραμματισμού επανατροφοδότησης του αποθέματος των προϊόντων μας. Ταυτόχρονα μέσω της διαδικασίας S&BP επιτυγχάνεται η εσωτερική ενημέρωση του οργανισμού για όλα τα σχετικά προβλήματα καθώς και τις δυνατότητες επίλυσής τους.

