

# Consumer Driven Planning

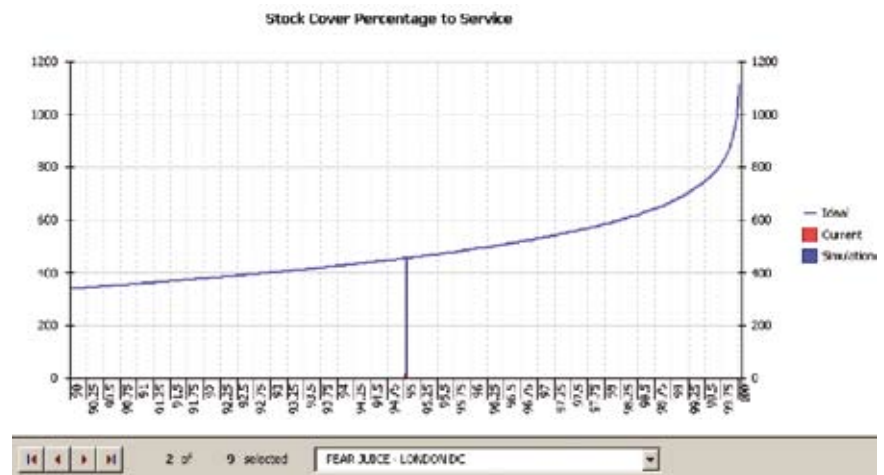
## VENTAJAS:

- **Permite gestionar con una nueva percepción.** Lleve un control de las ventas previstas y reales, y realice una previsión de ventas futuras detallada al día teniendo en cuenta los efectos relativos a temporada y promociones. Utilice simulaciones, modelos de demanda y análisis de errores para determinar los niveles óptimos de inventario de cara a mejorar los beneficios y márgenes de explotación.
- **Incrementa la eficiencia empresarial.** Colabore en distintas funciones empresariales con objeto de consolidar la información de ventas, elaborar un presupuesto de ventas viable, armonizar las estrategias de marketing y ventas y normalizar los procesos operativos.
- **Ayuda a agilizar su empresa.** Use información de demanda pormenorizada a fin de prever, planificar y dar respuesta puntual a los pedidos. La plena integración en tiempo real de los datos de ventas y operaciones en toda la organización reduce los errores de previsión y permiten garantizar una respuesta rápida a la demanda.
- **Impulsa las ventas.** Controle y gestione la demanda del mercado y cumpla los objetivos de márgenes mediante promociones efectivas. Incremente la capacidad de evaluar la rotación de productos en respuesta a campañas y armonice la producción y el inventario en consecuencia.
- **Optimiza los niveles de servicio.** Incremente las tasas de cumplimiento de pedidos, reduzca el riesgo de agotamiento o exceso de existencias y mejore la capacidad general de respuesta a los clientes a través de un mayor conocimiento y control de la cadena de suministro.

## Consumer Driven Planning para Microsoft Dynamics AX

**Obtenga una visión general de las tendencias de demanda, armonice los procesos y políticas internas entorno a previsiones exactas de la demanda y dé forma a la demanda de los clientes con promociones y campañas efectivas. Conviértase en una empresa orientada a la demanda mediante el uso de un software de planificación y optimización eficaz plenamente integrado en su solución de gestión empresarial.**

Poder identificar las tendencias de mercado es fundamental de cara a una buena planificación de la demanda y constituye un requisito básico para obtener un rendimiento superior en los sectores de fabricación y comercio minorista. Consumer Driven Planning para Microsoft Dynamics™ AX le proporciona la visión general que necesita para elaborar un presupuesto de ventas pormenorizado hasta niveles de detalle de productos y cuentas, crear previsiones de ventas fiables y planificar ante cualquier variación en los requisitos del canal. Incremente las ventas mediante campañas promocionales estratégicas y reduzca la pérdida de ventas optimizando los niveles de inventario en toda la cadena de distribución y reponiendo existencias a tiempo.



*Optimización del elemento de compensación entre nivel de servicio y costes de inventario*

Consumer Driven Planning para Microsoft Dynamics AX está desarrollada sobre la plataforma de Microsoft y funciona a la perfección con su solución Microsoft Dynamics AX. Su sólida integración con los programas de Microsoft® Office le permitirá analizar y compartir los datos con facilidad en toda la cadena de valor al tiempo que le ayudará a tomar decisiones empresariales inteligentes. Mediante la coordinación de la planificación de la demanda con los procesos de gestión de la cadena de suministro, podrá mejorar el aprovechamiento de los activos, reducir los niveles y los costes de existencias y alcanzar nuevas cotas de satisfacción del cliente.

## CARACTERÍSTICAS:

<b>Modelos de mercado jerárquicos configurables</b>	Genere planes dinámicos de demanda utilizando estructuras de datos de demanda multidimensionales. Defina los productos, mercados y plazos de su empresa, y luego cree jerarquías detalladas para cada dimensión para poder así trazar curvas de demanda, crear escenarios de simulación y prever cantidades de demanda en cualquier nivel de agregación.
<b>Presupuestos de ventas</b>	Trabaje en colaboración con distintas funciones para establecer objetivos de ventas y analizar el rendimiento a través de modelos de datos descendentes, ascendentes e intermedios. Identifique objetivos cuantitativos y cualitativos para ventas futuras y configure presupuestos de ventas con distintos niveles de detalle, como región, canal, cuenta, línea de productos o sector.
<b>Previsiones de ventas</b>	Haga un seguimiento de las ventas previstas y reales y utilice complejos algoritmos específicos del sector para prever la demanda futura. Evalúe el impacto de distintas estrategias de previsión mediante el uso de herramientas de simulación y mida el nivel de error y la exactitud de su previsión de forma periódica.
<b>Planificación de promociones</b>	Identifique los mejores eventos promocionales para distintos productos en diferentes canales mediante el estudio de patrones de demanda. Coordine actividades promocionales en ambas direcciones a lo largo de la cadena de suministro. Mida cuantitativamente el impacto previsto y real que las promociones tienen sobre las ventas. Catalogue las iniciativas promocionales y sus efectos.
<b>Planificación por categoría y colección</b>	Asigne la combinación correcta de productos a la red de distribución y realice dotaciones inteligentes de UA a los canales y almacenes. Defina distintas colecciones en función de objetivos de temporada, teniendo en cuenta márgenes de ventas, rotación de stock y limitaciones tales como espacio expositivo y reglas de adjudicación. Controle las UA "de temporada" identificando las que se venden mejor, las que se venden peor y las variaciones generales de la demanda.
<b>Planificación del inventario y optimización del stock</b>	Analice los plazos de entrega, costes, niveles de servicio y demanda de existencias para garantizar una óptima dotación de productos en toda la cadena de suministro. Reduzca los inventarios globales al tiempo que hace coincidir los niveles de servicio al cliente y minimiza el riesgo de agotar las existencias.
<b>Planificación de reposiciones/ y planificación de operaciones de ventas</b>	Defina planes de reposición para los centros de distribución teniendo en cuenta reglas de demanda y de logística y el impacto de distintas políticas de inventario en los niveles de servicio.
<b>Análisis</b>	Lleve un control de los indicadores de procesos empresariales como tablas de valoración e índices clave de rendimiento. Permita la realización de análisis especializados. Permita la realización de informes personalizados.

Para obtener más información acerca de Consumer Driven Planning para Microsoft Dynamics AX, visite [www.microsoft.es/dynamics/cdp](http://www.microsoft.es/dynamics/cdp)

Este documento sólo tiene fines informativos.

MICROSOFT NO OTORGA NINGUNA GARANTÍA EXPRESA, IMPLÍCITA NI LEGAL DE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO.

**Microsoft**