

שרשרת האספקה במוקד מגפת הקורונה האם יש לארגון שלך תכנית 90 ימים מוכנה לפעולה?

כולם מדברים על היערכות, מוכנות, אסטרגיית יציאה, אבל האם באמת יש לכם תכנית? פוגרמה מציעה לכם נסיון מקומי וביני"ל נרחב לעשייה פרגמטית, ישומית, מעשית לטיפול E2E בניהול שרשרת האספקה.

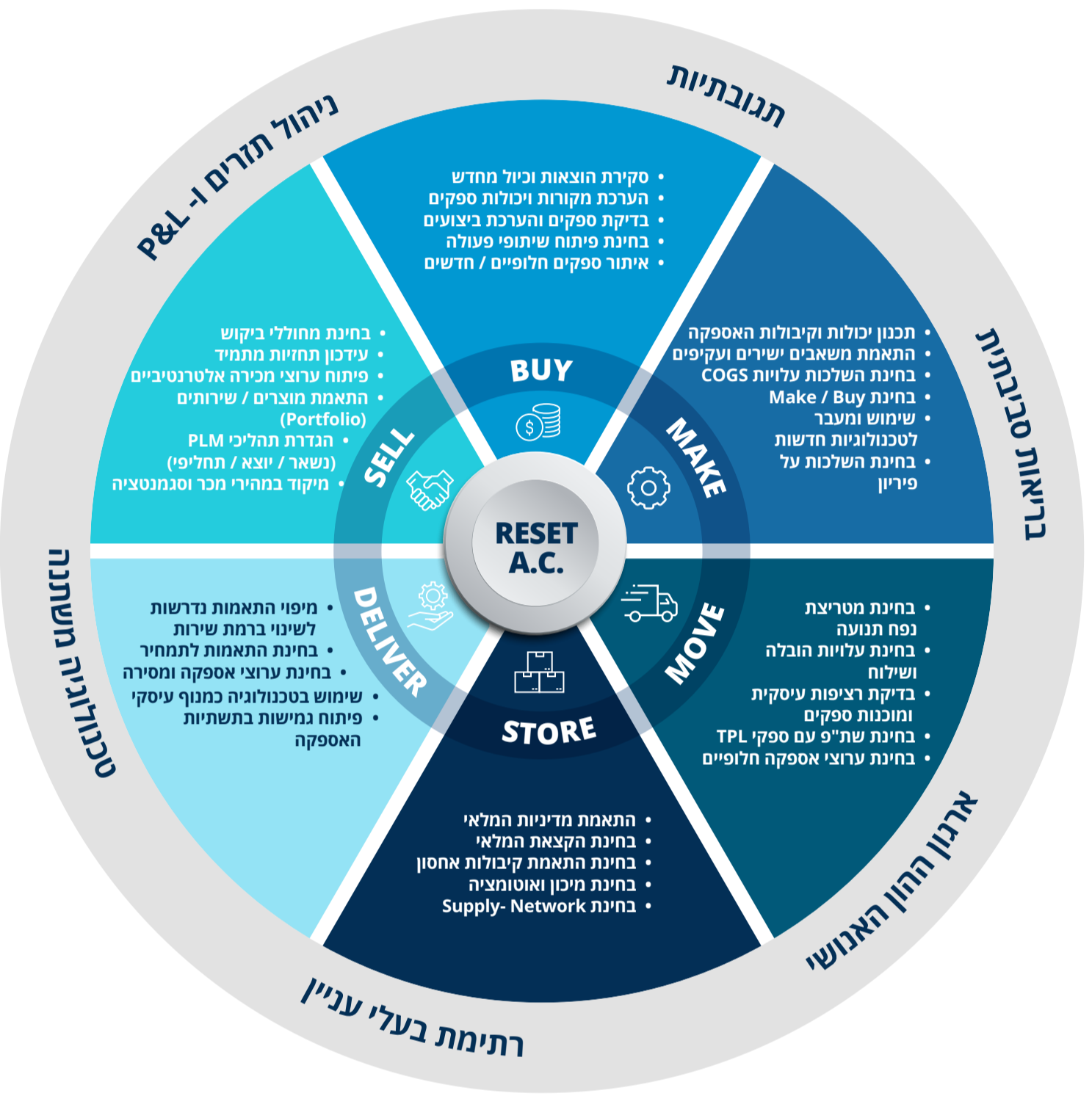
ההיפותזה שלנו פשוטה - במרבית העסקים - השינוי בביקושים מאוד דרמטי!

האם יש תכנית פעולה להתמודדות הזו?

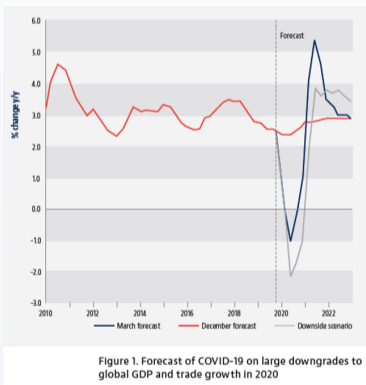
בשרשרת הערך בכלל ובשרשרת האספקה בפרט - הכל מתחיל בביקוש ומסתיים במימוש, כך שנדרשת בדחיפות תכנית פעולה ברורה, מתוקשרת, מגובשת עם כל בעלי העניין - כולם "מדברים על זה" אבל לא בהכרח עושים את מה שנדרש.

גיבשנו עבורכם גישה מובנית, עם מיטב המומחים בכלל תחומי השרשרת - מרכש ומיקור ועד מסירה ללקוח בקצה, פונקציונלי וחוצה ארגון. ובכל זאת - נדרשות התאמות - איך תשתקף המציאות אל מול התקציב המקורי, מה צריך לשנות ואיך, היכן יש הזדמנויות בשוק משתנה... למידע נוסף גלול מטה או [לחץ כאן](#) וניצור עמך קשר.

צרו עמנו קשר, ונשמח לשבת עמכם ולייצר את תכנית 90 הימים עבורכם!



התפשטות נגיף הקורונה (COVID-19) שם את שרשרת האספקה בקו החזית של המשבר. במקביל לאי וודאות עיסקית ופיננסית, נאלצו עסקים רבים להתמודד עם שיבושים לאורך שרשרת האספקה: השבתת מפעלים במוקדי התפוצות, הגבלה באספקה ממקורות וספקים, הקטנת פיריון ייצור (שמירת מרחק ומגע בין עובדים), מגבלות ייבוא, חוסרים בחומרי גלם, סגירת חנויות ומוקדי מכירה והפחתה משמעותית בביקוש.



בשלב ראשון כולנו פעלנו להקמת מנגנונים תומכים לטווח מיידי: חדרי מצב, בקורות, נראות והקפדה בריאותית. אומנם יש סימנים של חזרה לשגרה, אך אי הוודאות העסקית טרם חלפה ועסקים רבים נמצאים בפתחה של תקופה חדשה ומאתגרת. ראו למשל את התחזית של Oxford Economics ל-GDP ולסחר העולמי:

שינויים רבים באופיין הביקוש נגעו בתעשיות השונות באופנים שונים, לדוגמא, ענף מוצרי הצריכה (מזון ופארם) חווה צמיחה ועליה גדולה בביקוש וכן מעבר למכירה מקוונת בנפח גבוהה. ענף ההלבשה והטקסטיל חווה בלימה כמעט מוחלטת במכירות. המכר במגזר המקצועי (תיירות, מסעדות ובתי קפה) נעצר לחלוטין. לאורך שרשראות האספקה השונות, נוצרו עודפים וחוסרים בחוליות השרשרת, בין אם בשל מגבלות ייצור, מגבלות הובלה ו/או שינויים בזמני ואופייני האספקה. כל אלה הובילו לדפורמציה בשרשרת האספקה מול צורך רציף לזיהוי ומתן מענה לשינוי בפרופיל הביקוש: מעבר לפלטפורמת רכישה מקוונת, דרישה לרמת שירות וזמינות גבוהה, האטה בערוצים מסויימים והאצה באחרים, וכן מעבר לאספקה ישירה ללקוח.

שינויים אלו בפרופיל הביקוש מצריכים איפיון ובחינה מחדש של דפוסי הצריכה, פורטפוליו המוצרים והשירותים, ערוצי המכירה, ערוצי אספקה ורמת השירות. זאת תוך התמודדות עם איתור מקורות אספקה חדשים, חוסרים במשאבים מותאמים, שינוי בזמני הצטיידות, מגבלות תעבורה, וצורך לרתימת כלל בעלי העניין, יצירת תרגום מיידי להשלכות הפיננסיות אל מול התקציב המקורי, שמירה על בריאות סביבתית, שימור הון אנושי ושיפור יכולות טכנולוגיות כמענה לשונות בביקוש.

היערכות מדוייקת עד כמה שניתן, בליווי 'מוניטורינג' ברמה שבועית, הכרחית לשמירה על יציבות עיסקית ותפעולית ויצירת חוסן אירגוני לטווח הארוך.

חברות צריכות לנקוט בפעולות להבנת השפעות השינוי, תכנון והתאמת התשתיות, המשאבים והתהליכים תוך יצירת תרחישים שונים והנחת יסודות לבנייה גמישה של שרשרת האספקה.

צרו עמנו קשר, ונשמח לשבת עמכם ולייצר את תכנית 90 הימים עבורכם!