



Claves para la Colaboración en la gestión de la Cadena de Suministro (Hau. L. Lee)



 Integración de la Información Intercambio de Datos y Conocimiento



② Coordinar la gestión de los recursos Reordenar la capacidad de decisión, tareas y recursos hacia el partner más capacitado.

③ Estrecha relación entre organizaciones Análisis de rendimientos, riesgos, costes, beneficios. Indicadores, Objetivos alineados.

IV FORO INTERNACIONAL PILOT Zaragoza 25 Marzo 2004

BSH está preparada para

① Integración de la Información

•De forma personalizada para cada necesidad

1 vía EDI

2 vía documentos a través de INTERNET

vía transacciones a través de e-commerce

IV FORO INTERNACIONAL PILOT

Zaragoza 25 Marzo 2004

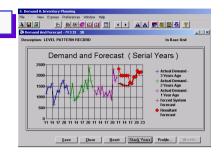
B/S/H/

B/S/H/

BSH está preparada para

2 La coordinación y gestión de recursos

Con la tecnología adecuada.



Con la estructura logística adecuada.

IV FORO INTERNACIONAL PILOT

Entregamos

Zaragoza 25 Marzo 2004

B/S/H/

BSH está preparada para

3 Estrecha relación entre organizaciones

BSH se ha preparado con la **organización** multidisciplinar **adecuada** y con **sistemas de gestión avanzados** en:

- •análisis comerciales
- •procesos de pedidos y atención a cliente
- •gestión de stocks y flujos logísticos
- •sistemas de apoyo informático
- Análisis de rendimientos y costes

Para establecer relaciones de colaboración.

IV FORO INTERNACIONAL PILOT

Zaragoza 25 Marzo 2004

B/S/H/

Zaragoza 25 Marzo 2004

Premisas previas.- La LÓGICA del proceso

Si el OBJETIVO es:

REDUCIR el STOCK en el Distribuidor y
MEJORAR el SERVICIO al mercado

¿Cómo garantiza el fabricante el suministro al distribuidor?

Con stock RESERVADO de forma personalizada

¿Cómo conseguir no incrementar el stock del fabricante?

Con herramientas de previsión y gestión de stocks de seguridad Gestionando con la información diaria del Punto de Venta Con intercambio electrónico y diario de información Colaborando en la planificación de acciones comerciales Colaborando en la previsión de ventas

¿Cómo dar confianza al Punto de Venta sin stock en el Distribuidor?

Con visibilidad en el PV del stock reservado en fabricante

El Corte Ingles

B/S/H/

VPRR.- Ejemplo real de **colaboración** entre fabricante y distribuidor para un proceso de suministro por "Respuesta Rápida"





B/S/H/

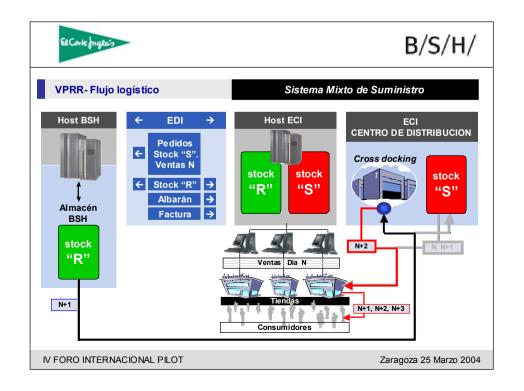
IV FORO INTERNACIONAL PILOT

Zaragoza 25 Marzo 2004

IV FORO INTERNACIONAL PILOT













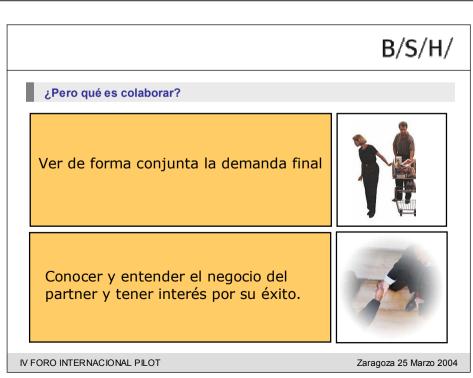








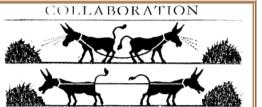








B/S/H/



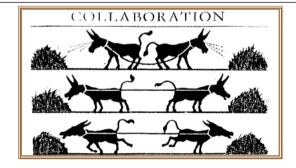
IV FORO INTERNACIONAL PILOT

Zaragoza 25 Marzo 2004

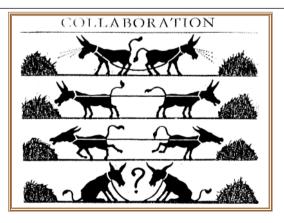
IV FORO INTERNACIONAL PILOT

Zaragoza 25 Marzo 2004

B/S/H/



B/S/H/

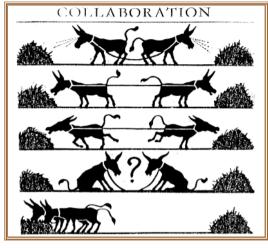


IV FORO INTERNACIONAL PILOT Zaragoza 25 Marzo 2004

IV FORO INTERNACIONAL PILOT

Zaragoza 25 Marzo 2004

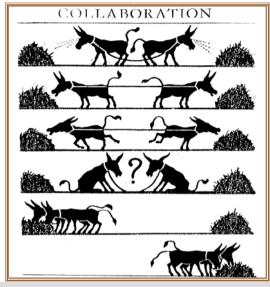
B/S/H/



IV FORO INTERNACIONAL PILOT

Zaragoza 25 Marzo 2004

B/S/H/



IV FORO INTERNACIONAL PILOT

Zaragoza 25 Marzo 2004



