

Tedarik Zinciri Yönetiminin Yedi İlkesi

Son olaylar, birçok tedarik zincirinin ne kadar kırılgan olduğunu göstermiştir. Daha fazla esneklik için tedarik zinciri yönetiminin yedi ilkesini nasıl uygulayacağınız aşağıda açıklanmıştır.



İçindekiler

Giriş

Zincir değil hat	4
Sorunu yukarı yönde büyütme	6
"Sıçrama" etkisine dikkat edin	8

Tedarik zinciri ilkeleri ve eylemleri

İlke 1: Envanter görünürlüğü iyileştirin	12
İlke 2: Arz ve talebi akış olarak yönetin	15
İlke 3: Hızlı ve esnek bir işlem hattı planlama sistemi benimseyin	18
İlke 4: Talepteki değişkenliği ölçmek için gerçek zamanlı analiz kullanın	19
İlke 5: Tahmin modellerini iyileştirin	21
İlke 6: Tedarikçileri çeşitlendirin	23
İlke 7: Yeni dağıtım ağları ve kanalları oluşturun	24

Tedarik zincirini daha esnek hale getirmek için teknolojiyi kullanma	26
---	----

Giriş

COVID-19 salgını, tedarik zincirini ön plana çıkarmıştır. Tedarik zincirinin kırılganlığı ve nasıl daha dayanıklı hale getirileceği etraflıca tartışılmıştır. "Tedarik zinciri" ifadesi, birçok hareketli parçanın oluşturduğu karmaşık bir süreci açıklayan moda bir sözcük haline gelmiştir. Peki onu daha sağlam hale getirmek için uygulamada ne yapılabilir? Bu soruyu yanıtlamak için tedarik zincirinin ilkelerini daha iyi anlamamız gerekir.

Ama önce, tedarik zincirinin gerçekte ne olduğuna dair geleneksel düşünceyi irdelemek istiyorum. "Tedarik zinciri yönetimi" teriminin ilk kullanımı 1982 yılına kadar gidebilir ve bu kavram 1990'larda popülerlik kazanmıştır. O zamandan beri, bu konuda birçok kitap ve teori yazılmış, birçok kişi "Tedarik Zinciri Yöneticisi" unvanını almıştır.

Son zamanlarda pek çok ülkede panikle satın alma ve tuvalet kağıdı, pirinç ve un kalmamış süpermarket raflarının görüntüleri görülmüştür. Aniden, tedarik zinciri konusunu daha önce hiç düşünmemiş insanlar, temel ürün sıkıntısı beklentisiyle karşılaşmış ve paniklemiştir. Bunun bir nedeni, tedarik zincirinin anlaşılamamasıdır ancak tedarik zincirinin dış etkilere karşı ne kadar savunmasız ve duyarlı olduğunun da altı çizilmiştir.

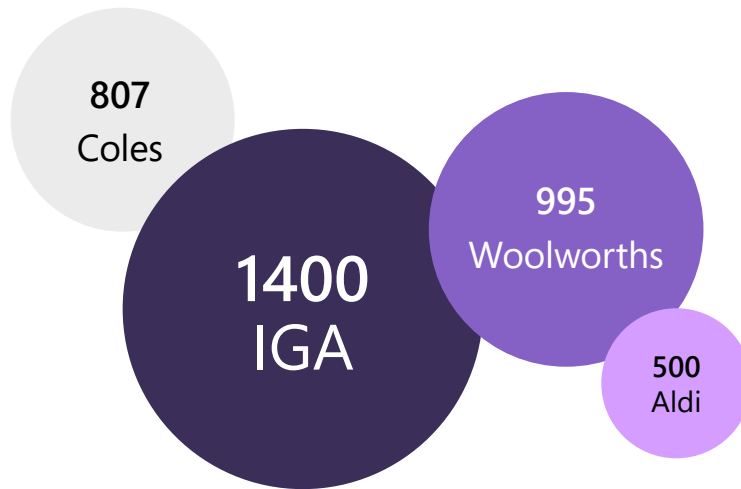
Bir zinciri düşündüğünüzde aklınıza ne geliyor? Hayatımın büyük bir kısmını okyanusta teknelerle gezerek geçirdim. Bu yüzden zincir dendiğinde inanılmaz derecede güçlü ve katı, hatta kırılmaz bir şeyi, fırtınalarda hayatta kalmak için güvenmek zorunda olduğum bir şeyi düşünüyorum. Bir zincirin kırılması düşünülemez bir şey olsa da, kontrolümüz dışındaki kuvvetlere karşı son derece savunmasız olarak gördüğümüz bir sisteme ne olabileceğini tanımlamak için "zincir" kelimesini kullanıyoruz.

Zincir değil hat

Tedarik zincirini "tedarik hattı" olarak düşünmeyi tercih ederim. Dilde o kadar etkili bir şekilde yuvarlanmasa da, hat dendiğinde aklınıza ne geliyor? Mesela bir boru hattı düşünürsek sıvı taşır ancak bazen sızıntılar oluşur veya tıkanır. Ayrıca, tedarik ile hattın "akışı" veya talep eşleşmiyorsa hat kuruyabilir. Bu son zamanlarda panikle satın almanın bir sonucu olarak yaşadığımız şeye benzemiyor mu? Her türlü nedenden ötürü, insanlar normalden daha fazla ürün satın aldı.

Bu çok kısa ve yoğun talep artışı mağazaların ve süpermarketlerin raflarından ve depolarından stok kaybına neden oldu. Avustralya'da, dört büyük süpermarket zinciri toplamda 3700'den fazla mağazaya sahiptir ve hepsi de COVID-19 salgınının ilk aylarında eşzamanlı olmasa bile bir noktada bazı ürünleri raflardan çıkarmıştır.

Şekil 1. Avustralya'daki büyük süpermarket zincirleri ve mağaza sayısı



Kaynak: Kurumsal web siteleri

Panikle alım o kadar yoğundu ki Avustralya İstatistik Bürosu'na (ABS) göre Mart ayı perakende satışları mevsimsel etkilerden arındırılmış yüzde 8,5 ile yeni bir rekor kırdı. Özellikle, tuvalet kağıdı, pirinç, makarna ve un cirosu ikiye katlandı.

Gerçek şu ki, süpermarket zincirleri ürün ikmal algoritmalarını, stokları her mağazanın tüketim oranında ikmal edecek şekilde ayarlamıştır. Bu nedenle panikle alımlar aynı anda tüm mağazalardaki stokları tükettiğinde, toplu tedarikçilerden satın alan, depolayan ve ikmal yapan dağıtım merkezleri (depolar) da boşaltılmıştır.

Tedarik hattımızı hatırlayalım. Şimdi küçük bir göleti dolduran büyük bir gölet düşünün. Büyük göleti yeniden doldurmazsanız hem büyük hem de küçük gölet kurur, mecazen olan da buydu. Her ürünü yalnızca birkaç imalatçı yapar ancak tüm market zincirlerine malzeme sağlar. Bu da panikle alımın etkisini büyütürken işlem hattını boşaltmıştır.

Sorunu yukarı yönde büyütme

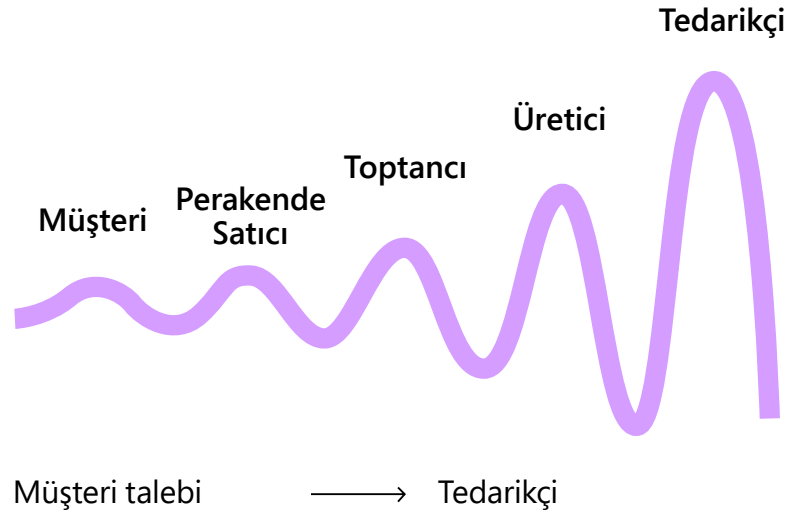
İmalatçılar, mağazalarındaki tüketim oranlarına dayanan süpermarket tahminlerini kullanarak mal üretir ve tedarik eder.

Üreticiler bu oranı sağlamak için sadece hammadde satın alırlar. Sonuç olarak, süpermarketler imalatçılardan musluğu daha fazla açmasını istediğinde beklenmedik talebi karşılamak için gereken hammaddeye sahip olmadıkları ortaya çıkmıştır. Örneğin, el dezenfektanı üreticileri ciddi hammadde ve ambalaj sıkıntısı yaşamıştır.

Eksiklikler, imalatçılar daha fazla hammadde talep ettikçe hızlı bir şekilde yukarı doğru ilerledi. Ham madde tedarikçileri normal arz oranından daha fazlasını üretmeyi bekleliyordu ve ellerindeki ham madde tükendi. Bunu (çoğunlukla yabancı) üreticilerin dağıtım merkezlerinden uzaklığıyla ve mağazalardan ne kadar uzakta olduklarıyla birleştirdiğinizde sorunlar tekrar çoğaldı. Sözde tedarik zinciri bozulmuştu ya da benim tabirimle tedarik hattı ve onu besleyen tüm rezervuarlar ve borular boşalmıştı. Dahası, sorun yukarı yönde daha belirgin hale geldi. Bu etki ilk olarak Amerikalı bilgisayar mühendisi ve sistem bilimcisi Jay Forrester tarafından 1961 yılında belgelenmiş ve Forrester etkisi veya Kamçı etkisi olarak adlandırılmıştır. Bu durum bir kamçı vurmaya benzetilmiştir. Küçük bir el hareketi, elden uzağa doğru hareket ettikçe giderek artmaktadır.

Aynı şekilde, bir mağazadaki talepte yaşanan küçük bir dalgalanmanın etkisi mağazadan imalatçıya ve daha ötesine geçtikçe artmaktadır. Şöyle düşünün: Bir mağaza, dağıtım merkezinin kasalar halinde tedarik ettiği 300ml içecek kutuları satmaktadır. Ancak dağıtım merkezi, kutuları imalatçıdan paletler halinde sipariş etmek zorundadır, böylece sipariş çarpanı etkisi, tedarik hattında yukarı doğru ilerledikçe talebi artıran bir Kamçı etkisine neden olmaktadır.

Şekil 2. Kamçı etkisi



"Sıçrama" etkisine dikkat edin

İşlem hattı sorununun burada sona erdiğini düşünüyorsanız bir kez daha düşünün. Son panik satın alımının yol açtığı sıkıntıları düşünelim: Ürünleri raflara nasıl geri getirdik?

Süpermarketlerin bazı ürünlerin eksiksiz ikmallerini sipariş etmeleri gerekiyordu ancak dağıtım merkezlerine de ürün ikmali yapmaları gerekiyordu. Buna karşılık, imalatçılar daha fazla üretim yapmak zorunda kalıyordu, bu da daha fazla hammadde gerektiriyordu. Tüm bu adımlar, normal tüketim seviyelerinin çok üzerindeydi.

Ancak ortalama bir insan birden bire daha fazla tüketmeye başlamadı. İşlem hattı içeriği yalnızca kişilerin dolaplarında ve garajlarında depolanır ve sahip olduklarını tüketene kadar bu ürünlerden herhangi birini satın almaları gerekmez. Yani süpermarket stokları raflarda kalır, dağıtım merkezleri dolu kalır ve imalatçılar daha önce olanın tam tersine üretimi durdurmalıdır. İşlem hattı doludur ve musluklar etkili bir şekilde kapatılmıştır, bu nedenle süpermarketler siparişleri kısarak tedarik kanal hattının "sıçramasına" neden olur.

ABS'ye göre bu etki Nisan ayında Avustralya perakende satışlarının Mart ayındaki artıştan sonra yüzde 17,7 oranında düşmesiyle grafik olarak gösterildi. Peki tüm bunları akılda tutarak, bu sorunu nasıl ele alırız ve talepteki anormal bir yükselişi daha iyi ele alabileceğimizi nasıl garanti ederiz? Unutmayın ki modern tarihte hiçbir zaman bu kadar yoğun bir talep zirvesi yaşanmamıştır. Örnekler bulabilmek için Birinci Dünya Savaşı'na, İkinci Dünya Savaşı'na ve İspanyol gribi salgınına bakmamız gerekiyor. En bariz cevap daha fazla stok bulundurmaktır ancak bu bir çözüm değildir. Daha fazla stok bulundurmak daha fazla alan gerektirir, likidite kullanır ve genellikle kısa ömürlü ürünlerin son kullanma tarihinin geçmesiyle israfa yol açar.

Bu nedenle, tedarik hattını talepteki bu yoğun zirvelere uyarlamak için neler yapabileceğimizi anlamak istiyorsak arz ve talebin bir dizi ilkesini göz önünde bulundurmamız gerekiyor. Bu ilkeler 250 yılı aşkın bir süredir değişmediler ve büyük olasılıkla asla değişmeyecekler; bununla birlikte, sorunlara anında mistik çözümler sunan sihirli değnekler ararken çoğu zaman bariz olanı görmezden geliriz.



Breville'de Çeviklik etrafındaki bir kavrama odaklanıyoruz. Bilgi sistemlerimizi, yöneticilerimiz tedarik zincirimizin yukarı ve aşağı kısmında olup bitenler hakkında doğru verilere sahip olacak şekilde oluşturuyoruz. Bu da bize tüketici veya imalatçı tarafında olup bitenlere bağlı olarak işi destekleme olanağı sağlıyor."

Nathan O'Donnell
Dynamics 365 Global Program Lideri
Breville

Tedarik zinciri ilkeleri ve eylemleri

Çözümler, etkili ve verimli tedarik zinciri yönetiminin yedi ilkesinde yatmaktadır.





İlke 1:

Envanter görünürlüğüne iyileştirin

İlk ve en önemli husus envanter görünürlüğüne sahip olmaktır. Fütürist ve yazar John Naisbitt'in dediği gibi, "Geleceği tahmin etmenin en güvenilir yolu, bugünü anlamaya çalışmaktır."

Tedarik zinciri genelinde envanterin tümleşik, gerçek zamanlı görünürlüğüne sahip değilsek kontrolü kaybetme riskiyle karşı karşıya kalırız. Ancak tedarik ve satış arasında çok fazla kurumun "kör noktaları" vardır ve burada stok görünürlüğü elde etme ve gerçek zorluklar yaratma konusunda sızıntılar ve gecikmeler olur.

Çalıştığım yüksek moda perakendecisinin örneğini ele alalım. Yeni ürün geliştirme ve satış için harika sistemlere sahipti ancak tedarik zincirini elektronik tablolardan takip ediyordu. Bazı durumlarda, son derece moda olan ürünlerin siparişinden teslimine kadar 12 haftalık bir teslim süresi vardı, bu da talepteki değişkenliğe karşı savunmasız olmasına neden oluyordu. Buna ek olarak, kimsenin neyin nerede ve ne zaman kullanılabildiği hakkında hiçbir fikri yoktu. Bu yüzden müşteri siparişlerini yerine getiremiyordu ve yüksek modanın hızlı hareket eden dünyasında rekabet edemiyordu. Sonuç olarak satış ve pazar payı düştü. Sektör açısından, moda eğrisinin gerisine düştü ve bu da başka bir markanın ölümüne ve satın alınmasına yol açtı.

Buna karşılık, Perth merkezli Marubeni-Itochu Tubulars Oceania, finans ve operasyon sistemini buluta taşıyarak petrol ve gaz boruları arzı için uçtan uca şeffaflık elde etti. Çalışanlar artık gerçek zamanlı stok hareketlerine ve bakiyelere erişebiliyor ve böylece müşteriler için çok daha gelişmiş bir deneyim sunabiliyorlar.



Eylem

Tedarikçiden müşteriye dağıtım ağınızın genelinde envanterin gerçek zamanlı olarak görünmesini sağlayan sistemlerin bulunduğu ve tüm personelin bilgileri görünürlük ve hız ile kurumsal sınırlar üzerinden nasıl aktaracağını bildiğinden emin olun. Ayrıca, çalışanlarınızın doğru bir envantere sahip olmanın önemini anladığından emin olun. Envanteriniz her işlem için öncelikli olarak güncelleştirilmeli ve kayıplar veya kazançlar hesaba katılıp hemen işlenmelidir.

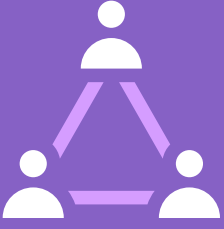


Bizim için tüketici, yaptığımız her şeyin merkezinde yer alıyor. Esneklik ve çevikliğe bir sonuç olarak bakıyoruz. Müşterilerimizin ürünlerimizi istedikleri zaman ve istedikleri yerde satın alabilmelerini istiyoruz."

Nathan O'Donnell

Dynamics 365 Global Program Lideri

Breville



İlke 2:

Arz ve talebi akış olarak yönetin

Arz öylece açılıp kapatılamaz ve talep ne kadar değişken olursa arz kaynağı o kadar az olur. Bu nedenle, tedarik hattı boyunca ürün akışını yönetmemiz gerekiyor.

Bunun anlamı, ideal bir durumda, tedarikçiden müşteriye kadar ürünün dengeli bir şekilde taşınmasıdır. Mağaza, tüketilen ürün miktarını elinde tutar. Dağıtım merkezinden mağazaya, tedarikçiden distribütöre ve ham maddelere kadar işlem hatlarındaki miktarla eşleştirir. Bu teori, çok satan romanı The Goal'da en önemli şeyin kapasiteyi değil akışı dengelemek olduğunu ortaya koyan işletme yönetimi uzmanı Dr Eli Goldratt tarafından mükemmel bir şekilde gösterilmiştir.

Örneğin Auckland merkezli ev aletleri satıcısı Citta, iş zekasını kullanarak tedarik zincirinden ürün akışını mükemmelleştirmekte, talebin karşılanması için yeterli ürüne sahip olduğundan ancak sezon sonunda elinde satılmamış stok kalmadığından emin olmaktadır.



Eylem

Ürünlerin tedarik ve teslim edilme şeklini yönetmeye çalışırken daha sık ve daha küçük teslimatları hedefleyin. Bu, sık olmayan büyük toplu teslimatlardan daha iyidir ve tüm tedarik zinciri boyunca hareket akışını dengeler. Topak topak düzensiz arzı ortadan kaldırmak için minimum sipariş miktarları kavramlarını yeniden düşünmemiz gerekir. Bu, tedarikçiler ve potansiyel olarak lojistik sağlayıcıları ile yeni bir görüşme yapılması gerektiği anlamına gelecektir. Nakliye maliyetleri nedeniyle, perakendeciler birim başına düşen navlun maliyetini azaltmak için genellikle miktarları artırırlar ancak değişken talebe sahip ürünler için (bkz. İlke 4), talep değişirse arz sorunları artar.



**Power Apps kullanarak,
tedarik zincirimizde
verimlilikler oluşturmak için
standartlaştırılmış bir iş akışı
ve onay süreci sunabildik."**

John Khoury
Bilişim Kurulu Başkanı
Allied Pinnacle



İlke 3:

Hızlı ve esnek bir işlem hattı planlama sistemi benimseyin

Tedarik zinciri tepki süresi, imalattan müşterinin ürün satın aldığı süreye kadar uzanır. Arz sinyalinin (anormal satış hacmi) tedarik hattındaki katılımcılara ulaşması ne kadar uzun sürerse, işlem hattının "yeniden dolum sinyali" üretmeden önce boşaltılması riski o kadar büyük olur.

Örneğin, büyük bir tekstil şirketinin sistemleri, hafta sonları yalnızca ihtiyaç duyulan işlem süresi gibi tam bir yenilemeli plana izin veriyordu, sonrasında ise 2-3 günlük bir analiz daha gerekiyordu. Sonuç olarak, talepteki büyük bir değişimde yukarı akış değişikliklerinin yürürlüğe girmesi 10 güne kadar sürebiliyordu.



Eylem

Tedarik zinciri planlama sisteminin her zaman çalışabildiğinden emin olun. Eski sistemler, sinyal işleminde gecikmeler oluşturur. Bu durum genellikle süreçlerin gece boyu veya yalnızca hafta sonları çalışmasından kaynaklanıyordu çünkü uzun zaman alıyordu ve kapalı kalma süresi nedeniyle sistemi etkiliyordu. Dakikalar içinde ve her zaman çalışabilen bir sisteme sahip olmak, gecikmeleri ortadan kaldırır ve tedarik zinciri sorunlarını belirleme ve bunları hızla çözme yeteneğini en üst düzeye çıkarır.

İlke 4:



Talepteki değişkenliği ölçmek için gerçek zamanlı analiz kullanın

Tüm ürünler aynı hızda veya zamanda tüketilmeyebilir; bazıları sabit bir hızla tüketilir. Un örneğini tekrar alalım. Ortalama bir kişinin pandemi sırasındaki tüketim oranı değişmemiştir.

Bir kişi hayatının çeşitli zamanlarında daha fazla tüketebilir ancak tüketim büyük ölçüde öngörülebilir. Bunu yüksek oranda değişken olan moda giysileriyle karşılaştıralım. Bunlar eğilimler, stiller, etki sahipleri ve ünlülere göre şekillenir ve talep mağazadan mağazaya, bölgeden bölgeye ve kültürden kültüre büyük oranda dalgalanabilir.



Eylem

Tedarik hattının tamamında gerçek zamanlı analiz kullanın. Bu, talebi ve arzı yönetmek için temel bir gereksinimdir. Ürünleri değişkenliklerine göre tanımlayıp gruplandırın ve değişken stok düzeylerini sıkı bir şekilde yönetmeyi sağlayan gerçek zamanlı uyarıları izlemek ve sağlamak için yüksek görünürlük analizini kullanın. Talebi yüksek oranda değişken olan ürünler için talebi sinyallere sıkı bir şekilde bağlayın ve toleransın dışına çıktığında verilecek uyarıları otomatikleştirin. Değişken olmayan ürünler için belirlenmiş minimum ve maksimum düzeylere ve yeniden stoklama için yeniden sipariş noktalarına yönelik daha gevşek bir yaklaşım benimseyin.



COVID-19 sorunu, iki nedenle yerel sahaya dayalı siloları bozdu. Geleneksel sahaya dayalı üretim hatlarının dışına çıkmamız gerekiyordu. S&Op sistem planlaması ve BI Raporlamasının birlikte kullanımı artık teknoloji ve sistemler aracılığıyla etkili iş etkinleştirmesi sağlamak üzere yerleştirildi."

John Khoury
Bilişim Kurulu Başkanı
Allied Pinnacle



İlke 5:

Tahmin modellerini iyileştirin

Birçok kişi COVID-19 sırasında tahminlerinin (veya başkalarının tahminlerinin) neden kendilerini yüzüstü bıraktığını anlamamaktadır. Gerçek şu ki, 2020'de arz rolünde çalışan bir kimsenin kariyeri boyunca bu seviyede bir talep dalgalanması olmamıştır.

Bunu bulmak için 1914–18 (Birinci Dünya Savaşı), 1939–45 (İkinci Dünya Savaşı) veya 1918'e (İspanyol Gribi) geri dönmemiz gerekiyor. Ancak, günümüzde dünya genelindeki çoğu perakende ve dağıtım kurumu, yalnızca iki üç yıllık geçmiş verilerine bakan tahmin modelleri kullanmaktadır.

Dolayısıyla, bu modellere uygulanan veri biliminin düzeyi ne olursa olsun, COVID-19'un etkisini tahmin edemezlerdi. Müşteriler süpermarket raflarını iki nedenden biriyle soydu: Mağazaların kapanacağından ve insanların temel ihtiyaçlarını alamayacağından korktular ya da açgözlülük, bazı kişilerin daha yüksek fiyatlar karşılığında karlı bir şekilde satmak için toplu olarak satın almasına neden oldu.

Örneğin, Queensland merkezli atıştırmalık yiyecekleri şirketi Majans, her bir sürecin süresini büyük ölçüde azaltmak için tedarik zincirini dijitalleştirmiştir. Aynı zamanda, eğilimleri erkenden tespit etmeye yardımcı olması için Nesnelerin İnterneti teknolojisini kullanmaktadır. Bunu yapmak hat, tesis ve üst yönetimin daha bilinçli kararlar almasını, operasyonları optimize etmesini ve maliyet ile riskten kurtulmasını sağlamaktadır.

Bu sistemleri geliştirirken işletmelerin tahminlerini tedarikçilerle paylaşmak ve gerçek zamanlı olarak işbirliği yapmak için kurumsal sınırları da aşmaları gerekir. Tüm katılımcıların zirveleri ve dipleri belirlemek ve bir defaya mahsus veya sürekli olaylar olup olmadıklarını belirlemek için işbirliği yaptıkları tek bir paylaşılan modele sahip olmak, iyileştirme stratejilerinin geliştirilmesine yardımcı olacaktır.

Toyota bunu yıllardır sadece tahminlerle değil, aynı zamanda tedarik zincirlerinin görsel Kanban görünümüleriyle de yapıyor. Sistemleri tedarikçileriyle sıkı bir şekilde entegredir, öyle ki bir Toyota üretim hattı durursa ilgili tedarikçilerin üretim hatları da duruyordu.



Eylem

Salgınla birlikte yaşadığımız olaylar gibi olağanüstü durumları doğru bir şekilde tahmin edebilmemiz için mevcut veri miktarını artırın. Bunu, mevcut tahmin modellerine ve bunların planlama sistemlerinizle nasıl bağlandıklarına bakarak yapın ve öngörülemeyen talebi gerçek zamanlı olarak belirlemek için sinyaller geliştirin. Ayrıca, çok kısa vadeli reaksiyon sürelerine sahip tedarik yöntemleri de oluşturmamız gerekir.



İlke 6: Tedarikçileri çeşitlendirin

COVID-19 sırasında eksiklikleri artıran etkenlerden biri, bazı ürünler için çok az tedarikçimiz olması ve birçok distribütör ve perakendecinin tedarikçisi olmalarıdır. Bu durum, tüm süpermarket zincirlerine ve dağıtım merkezlerine yeniden ürün tedarik etmek için hacim gerekli olduğunda imalatçıları büyük oranda etkilemiştir.

Tedarikçiler tüm mağazalara yeniden stok sağlamak ve normal tüketime ayak uydurmak zorunda olduklarını göz önünde bulundurarak kısa bir süre içinde talebi karşılayamadılar.



Eylem

Arzı çeşitlendirin. Bunu yapmak, riski hem yurt içinde hem de yurt dışında birçok tedarikçiye yaymak anlamına gelir. Hepimiz, fiyat bazında imalatın yurt dışına nasıl kaydığı hakkında çok şey duyduk. Ne yazık ki, bunun dezavantajı, çoğu durumda, genellikle uzun teslim süreleri ve artan risk ile sonuçlanan, yurt dışı tedariklere bel bağlamak zorunda kalmamızdır. Ancak akışı dengelemek için kısa ve uzun teslim sürelerine ve hatta farklı maliyet modellerine sahip tedarikçilerle çalışmak önemlidir.



İlke 7:

Yeni dağıtım ağları ve kanalları oluşturun

Modern toplumda değiştirebileceğimiz çok şey var. Yiyecekleri ve diğer ürünlerini satın almak için en uygun yolun süpermarket olduğu fikrine alışmış olabiliriz ancak teknoloji ve lojistik, diğer kanalları kullanmayı da mümkün kılmıştır.

COVID-19 krizi, internetten alışverişi düşünmemiş olabilecek birçok kişiyi buna zorladı. Aslında, pandemi sırasında internetten alışveriş çok popüler oldu ve bir aşamada bakkaliye satıcıları arz eksikliği nedeniyle duraklamak zorunda kaldı. Örneğin, Uber ve Uber Eats, kişisel ulaşım seçenekleri ve restoran yiyecekleri hakkında düşünme şeklimizi değiştirdi. Sadece market alışverişi ve temel ihtiyaç ürünleri alışverişi için değil, diğer birçok gündelik ürün için de yeni bir gelecek hayal edebiliriz.

Eylem



Taşıma ve lojistik

Tıkla ve topla siparişleri sunmak için Uber tarzı bir hizmet kullanabiliriz. Böyle bir hizmet, özellikle zayıflar, yaşlılar ve savunmasız kişiler için yerel teslimat ağlarının erişilebilirliğini genişletecektir. Bu hizmet, zamanında ürünün kalite ve yaşam döngüsü açısından kritik öneme sahip olduğu bakkaliye ve bozulabilir ürünler gibi taşınması kolay tüm ürünler için geçerli olabilir.



Sosyal alışveriş

Eski Tupperware partisi konsepti, bakkaliye ve temel ihtiyaç maddeleri kategorisinin dışında kalan ürünler için kullanılabilir. Yaşı yetmeyenler için söyleyeyim, parti satışı 1970'lerde ve 1980'lerde büyük bir trend olmuştu. Satış ölçeğini artırmanın tek yolu insanların evlerinde toplu satış yapmaktı.

Tupperware, evlerde satılan "moda" bir üründü. Ev sahibi, arkadaşlarını sosyal bir etkinliğe davet ederdi ve burada son derece cazip bir ürün satan birinin etrafında toplanırdı. Şimdi, sosyal medya bağlamında, arkadaşlarınızı bir ürün satıcısının gösterebileceği, tartışabileceği, soruları yanıtlayabileceği, promosyon fiyatlar sunabileceği ve hatta sipariş alıp evinize teslim edebileceği bir görüşmeye davet etmek için Teams toplantısı kullandığınızı düşünün. Bunu yapmak, ürün bilgisinin satın alma kararında önemli bir faktör olduğu kozmetik, moda ve teknik ürünler gibi sektörlere uygun olabilir.



Gel-al servis

İnternette sipariş verip mağazaya veya depoya gidebileceğinizi, siparişinizin arabanızdan bile çıkmadan bagajınıza yüklenebileceğini hayal edin. Hazır yemek ve içecek mağazalarında gel-al servis hizmeti veriliyor, birkaç ev ve ofis malzemeleri satıcısı gel-al sipariş hizmeti veriyor, peki bu konsepti neden market, taze gıda veya diğer ürünleri kapsayacak şekilde genişletmiyoruz?

Tedarik zincirini daha esnek hale getirmek için teknolojiyi kullanma

Bir fırtınada zincirin tekneyi güvende tutması ne kadar önemliyse, sürekli tedarik sağlayan son derece karmaşık süreçleri yönetmek için esnek bir tedarik zincirinin ilkelerini takip etmek o kadar şarttır.

COVID-19 krizi tedarik zincirinde bir noktaya odaklanırken, bunu ilkelere ayırdığımızda ve uyguladığımızda nasıl daha esnek hale getirebileceğimize odaklanmamıza yardımcı olmaktadır.

Esnekliğin sağlanması, mutlaka tüm sistemlerimizi kullanımdan kaldırıp yeniden başlamak anlamına gelmiyor. Bunu yapmak, esneklik için optimize edilmiş olduklarından emin olmak amacıyla mevcut sistemleri yeniden değerlendirmek anlamına gelebilir. Aynı zamanda mevcut sistemlere ve altyapıya yeni veya ek iş yükleri ve kabiliyetler eklemek veya iş uygulamalarının kapladığı alanı genişletmek anlamına da gelebilir.

Modern iş uygulamalarını tek tek iş yükleri olarak veya bir bütün olarak kurma yeteneği, hızlı prototip oluşturma ve sürekli yenilik sağlayan farklı bir çeviklik modeli getirir.

Entegrasyon, modern sistemlerle ilgili en büyük zorluklardan biridir. Burası kurumsal kaynak planlama (ERP) sistemlerinin işletmelere yardımcı olduğu yerdir. Bunlar, yalnızca tedarik zincirinde değil, kurumlar arasında da tamamen tümleşik işlemler sağlamak ve farklı paydaşlar için doğru düzeyde veri görünürlüğü sağlamak amacıyla geliştirilmiştir.

Bu görünürlük ve çeviklik genellikle özellik eksikliğini telafi edebilir. Örneğin, bir ürünün gerçek zamanlı olarak herhangi bir konumda ne kadar kullanılabilir olduğunu bilmek, ayrıntılı ürün açıklamalarını açıklayacak alanlara sahip olmaktan ağır basar.

Dahası, bulut tabanlı ERP sistemlerinin gelişi, daha önce hiç görülmemiş bir çeviklik ve ölçeklenebilirlik düzeyi getirmektedir. Ayrıca, analiz ve yapay zeka (AI) gibi gelişmiş teknolojileri benimsemenin yeni, daha uygun maliyetli bir yolunu sunarlar.

Mevcut kriz bize bir şey öğrettiyse iş sistemlerinin, kurumların daha esnek ve ani değişime uyarlanabilir olmasını sağlamak için görünürlük ve çeviklik sunması gerektiğidir. Ancak tedarik zinciri ilkeleri gibi iyi iş temellerini de desteklemeleri gerekir.

Microsoft Dynamics 365

Microsoft Dynamics 365 bu ilkeleri tümleşik bir Tedarik Zinciri Yönetimi paketi ile desteklemektedir. Dynamics 365, Microsoft Power Platform aracılığıyla "teslimatın son kilometresi" düşük kodunu, otomasyon ve yapay zeka teknolojilerini kullanarak hızlı bir şekilde yenilik yapma olanağı sunar. Dynamics 365 ayrıca otomotiv, sağlık ve diğer sektörler için önceden oluşturulmuş iş hızlandırıcılarıyla birlikte gelir. Dahası, bu teknolojilerin tümü güvenli bir şekilde ve Azure bulut platformunda ölçeklenebilir bir şekilde sunulur.

Rehberli turla başlayın



© 2021 Microsoft Corporation. Tüm hakları saklıdır. Bu belge "olduğu gibi" sağlanmıştır. URL'ler ve diğer internet web sitelerine verilen referanslar da dahil olmak üzere bu belgede ifade edilen bilgi ve görüşler önceden bildirilmeksizin değiştirilebilir. Belgenin kullanımından doğan risk size aittir. Bu belge size, Microsoft ürünlerinin fikri mülkiyeti konusunda herhangi bir yasal hak sağlamaz. Bu belgeyi şirket içi başvuru amaçlarıyla kopyalayıp kullanabilirsiniz.