

Sette principi della gestione della supply chain

Gli eventi recenti hanno dimostrato quanto siano fragili molte supply chain. Ecco come applicare sette principi di gestione della supply chain per aumentare la resilienza.



Sommario

Introduzione

Non una catena, ma una pipeline	4
Amplificazione del problema a monte	6
Attenzione all'effetto "rimbalzo"	8

Principi e azioni della supply chain

Principio 1. Migliorare la visibilità dell'inventario	12
Principio 2. Gestire la domanda e l'offerta come flusso	15
Principio 3. Adottare un sistema di pianificazione della pipeline rapido e flessibile	18
Principio 4. Utilizzare l'analisi in tempo reale per misurare la volatilità della domanda	19
Principio 5. Migliorare i modelli di previsione	21
Principio 6. Diversificare i fornitori	23
Principio 7. Creare nuovi canali e reti di distribuzione	24

Uso della tecnologia per rendere più resiliente la supply chain	26
--	-----------

Introduzione

La pandemia COVID-19 ha puntato i riflettori sulla supply chain. Si è parlato molto della sua fragilità e dei modi in cui renderla più resiliente. La locuzione "supply chain" è diventata un termine in voga per spiegare un processo complesso con molte parti in movimento. Ma come possiamo renderla più affidabile dal punto di vista pratico? Per rispondere a questa domanda, dobbiamo comprendere meglio i principi della supply chain.

In primo luogo, vorrei mettere in discussione il pensiero convenzionale in merito a cosa sia effettivamente una supply chain. Il termine "gestione della supply chain" risale al 1982 ed è diventato popolare negli anni '90. Da allora, molti libri e teorie sono stati scritti a riguardo e molte persone hanno assunto il titolo di "supply chain manager".

Recentemente, in molti paesi sono state osservate scene di acquisti di panico e scaffali di carta igienica, riso e farina vuoti. Improvvisamente, le persone che non avevano mai pensato alla supply chain si sono trovate di fronte a una carenza di prodotti di base e sono andate nel panico. Tutto questo è stato in parte causato da una mancata comprensione della supply chain, ma ha anche evidenziato quanto sia vulnerabile e suscettibile alle influenze esterne.

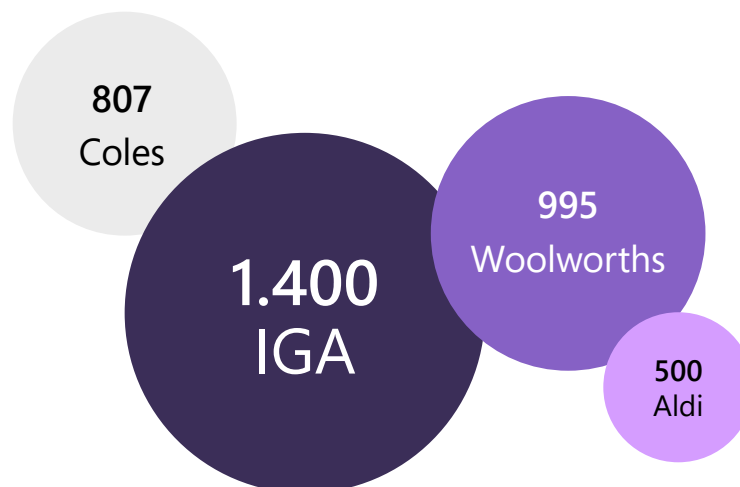
Cosa ti viene in mente pensando a una catena? Ho trascorso gran parte della mia vita sulla barca in mare aperto. Quindi, quando penso a una catena, penso a qualcosa di incredibilmente forte e rigido, persino infrangibile... qualcosa a cui, durante le tempeste, ho dovuto affidare la mia vita. È impensabile che una catena si spezzi, ma usiamo la parola "catena" per descrivere cosa può accadere a un sistema che visualizziamo come estremamente vulnerabile a forze fuori dal nostro controllo.

Non una catena, ma una pipeline

Preferisco pensare alla supply chain come a una "pipeline di approvvigionamento". Anche se non è così semplice da dire, se pensi a una pipeline, cosa ti viene in mente? Una pipeline è un canale che trasporta liquidi, ma a volte sviluppa perdite o rimane bloccata. Può anche prosciugarsi completamente se l'offerta non corrisponde al "flusso" o alla domanda della pipeline. Non sembra qualcosa di analogo a quanto abbiamo assistito di recente in seguito agli acquisti di panico? Per molti motivi, la gente ha iniziato ad acquistare più prodotti del solito.

Questo picco molto breve e intenso della domanda ha esaurito le scorte dagli scaffali e dai magazzini dei negozi e dei supermercati. In Australia, quattro grandi catene di supermercati per un totale di 3.700 negozi si sono ritrovate con scaffali sprovvisti di alcuni prodotti, talvolta anche contemporaneamente, durante i primi mesi della pandemia di COVID-19.

Figura 1. Principali catene di supermercati e numero di negozi in Australia



Fonte: siti Web aziendali

Gli acquisti di panico sono stati così intensi che le vendite al dettaglio di marzo hanno stabilito un nuovo record, con un aumento destagionalizzato dell'8,5%, secondo l'Australian Bureau of Statistics (ABS). In particolare, il fatturato è raddoppiato per carta igienica, riso, pasta e farina.

La realtà è che le catene di supermercati hanno ottimizzato i loro algoritmi in modo da rifornire le scorte solo in base al tasso di consumo di ogni negozio. Così, quando gli acquisti di panico hanno esaurito contemporaneamente le scorte in tutti i negozi, venivano svuotati anche i centri di distribuzione (magazzini) che ricevono, immagazzinano e si riforniscono da fornitori in massa.

Ricorda la nostra pipeline di approvvigionamento. Ora, immaginiamo un lago che riempie uno stagno. Se non riempiamo il lago, entrambi si prosciugheranno: metaforicamente è accaduto proprio questo. Solo pochi produttori realizzano ogni prodotto, ma forniscono tutte le catene alimentari. Questa condizione ha amplificato l'effetto degli acquisti di panico, svuotando la pipeline.

Amplificazione del problema a monte

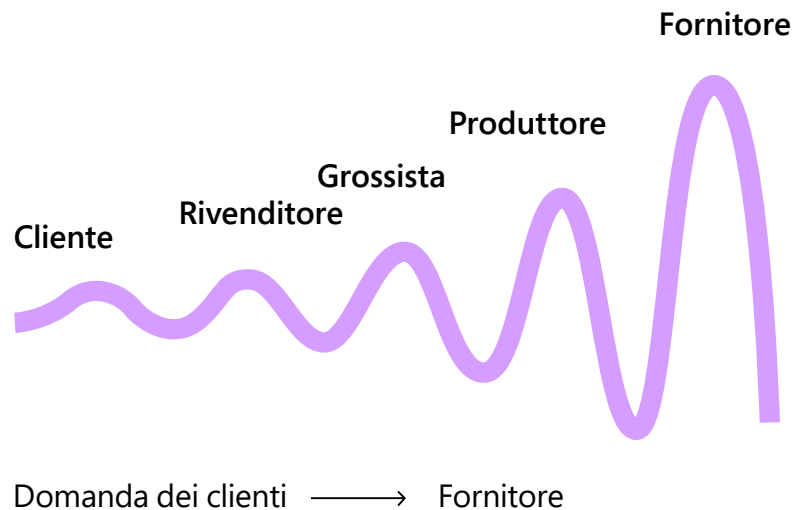
I produttori creano e forniscono merci in base alle previsioni dei supermercati, che si basano sui tassi di consumo nei loro negozi.

I produttori acquistano quindi materie prime solo in risposta a questo tasso. Di conseguenza, quando i supermercati hanno chiesto ai produttori rifornimenti più massicci, questi non avevano le materie prime necessarie per soddisfare una domanda così inaspettata. Ad esempio, i produttori di disinfettanti per le mani hanno subito una grave carenza di materie prime e materiali di imballaggio.

Queste carenze si sono riflesse rapidamente a monte, con la richiesta di più materie prime da parte dei produttori. I fornitori non si aspettavano di dover produrre più del normale tasso di approvvigionamento e hanno esaurito le materie prime. Abbinando questa condizione alla distanza dei produttori (principalmente stranieri) dai centri di distribuzione e dai negozi stessi, i problemi si sono nuovamente moltiplicati. La cosiddetta supply chain era spezzata o, come preferisco dire, la pipeline di approvvigionamento e tutti i bacini idrici e le tubature che la alimentavano si erano prosciugati. E il problema è diventato più pronunciato a monte. Questo effetto è stato documentato per la prima volta da un ingegnere informatico e sistemista americano, Jay Forrester, nel 1961: il cosiddetto effetto Forrester o effetto frusta. È paragonabile allo schiocco di una frusta. Un piccolo movimento articolare si più amplifica sempre più man mano che ci si allontana dalla mano.

Allo stesso modo, l'effetto di una piccola fluttuazione della domanda in un negozio aumenta quanto più si sposta dal negozio al produttore e oltre. Vediamola così: un negozio vende lattine di bibite da 300 ml che il suo centro di distribuzione fornisce in casse. Ma il centro di distribuzione deve ordinare le lattine dal produttore in pallet, quindi il moltiplicatore di ordini causa un effetto frusta della domanda man mano che si sposta verso l'alto nella pipeline di approvvigionamento.

Figura 2. Effetto frusta



Attenzione all'effetto "rimbalzo"

Se pensi che il problema della pipeline finisca qui, ti sbagli. Prendiamo le carenze causate dai recenti acquisti di panico: come abbiamo riempito di nuovo gli scaffali?

I supermercati dovevano ordinare rifornimenti completi di alcuni prodotti, ma anche i centri di distribuzione. A loro volta, i produttori dovevano produrre di più, con una maggiore richiesta di materie prime. Tutti questi passaggi erano molto al di sopra dei normali livelli di consumo.

Ma le persone non hanno improvvisamente iniziato a consumare di più. Il contenuto della pipeline finisce semplicemente accumulato nelle credenze e nei garage delle persone, che non avranno più bisogno di acquistare nuovi articoli prima di aver esaurito quelli già in loro possesso. Di conseguenza, le scorte dei supermercati restano sugli scaffali, i centri di distribuzione sono pieni e i produttori devono smettere di produrre: il contrario di quanto accaduto in precedenza. La pipeline è piena e i canali sono chiusi, quindi i supermercati hanno ridotto gli ordini, causando un effetto "rimbalzo" della pipeline di approvvigionamento.

Questo effetto è stato illustrato graficamente in aprile quando le vendite al dettaglio australiane sono crollate del 17,7% dopo il picco di marzo, secondo ABS. Tenendo conto di tutti questi presupposti, come possiamo affrontare questo problema e riuscire a gestire al meglio un picco anomalo della domanda? Tieni presente che, nella storia moderna, non si è mai verificato un picco così intenso della domanda. Dobbiamo tornare agli anni della Prima Guerra Mondiale, della Seconda Guerra Mondiale e dell'influenza spagnola per trovare esempi calzanti. La risposta più ovvia è quella di accumulare più risorse, ma non è certo una soluzione. Conservare più merci richiede più spazio, consuma liquidità e spesso determina sprechi a causa di prodotti a scadenza breve.

Per capire come adattare la pipeline di approvvigionamento a questi picchi intensi di domanda, dobbiamo considerare una serie di principi di domanda e offerta. Sono sempre gli stessi da più di 250 anni e probabilmente non cambieranno mai. Tuttavia, quando siamo alla ricerca di soluzioni immediate ai problemi, spesso finiamo per trascurare l'ovvio.



In Breville ci concentriamo sul concetto di agilità. Creiamo i nostri sistemi informativi per fornire ai nostri dirigenti dati accurati su ciò che accade lungo la nostra supply chain. In questo modo possiamo adattare il business a seconda di ciò che si verifica sul lato consumatore o produttore.

Nathan O'Donnell
Dynamics 365 Global Program Leader
Breville

Principi e azioni della supply chain

Le soluzioni si basano sui sette principi per una gestione della supply chain efficace ed efficiente.





Principio 1.

Migliorare la visibilità dell'inventario

La prima e più importante considerazione è la visibilità dell'inventario. Secondo John Naisbitt, scrittore e futurista, "il modo più affidabile per prevedere il futuro è quello di cercare di capire il presente".

Se non abbiamo una visibilità integrata e in tempo reale dell'inventario in tutta la supply chain, rischiamo di perdere il controllo. Eppure, tra approvvigionamento e vendita, troppe aziende hanno "punti ciechi", in cui si verificano perdite e ritardi nell'ottenere visibilità delle scorte, ponendo sfide reali.

Prendiamo il caso di un rivenditore di alta moda con cui ho lavorato. Aveva sistemi eccellenti per lo sviluppo e la vendita di nuovi prodotti, ma ne monitorava la supply chain su fogli di calcolo. In alcuni casi, il tempo di esecuzione era di 12 settimane, dall'ordine alla consegna di articoli di grande tendenza: il rivenditore era vulnerabile alla volatilità della domanda. Inoltre, nessuno aveva idea di ciò che era disponibile dove e quando. Non poteva dunque impegnarsi a evadere gli ordini dei clienti e quindi, nel mondo in rapida evoluzione dell'alta moda, non aveva chance di competere. Le vendite e la quota di mercato sono scese. In termini di settore, il rivenditore non ha tenuto il passo con la curva della moda, determinando la sua scomparsa e l'acquisizione da parte di un altro marchio.

Al contrario, Marubeni-Itochu Tubulars Oceania, con sede a Perth, ha spostato il suo sistema finanziario e operativo nel cloud per ottenere un livello di trasparenza end-to-end delle forniture di tubi per gas e petrolio. I dipendenti hanno ora accesso alle movimentazioni e al saldo di inventario in tempo reale, per offrire un'esperienza di livello superiore ai clienti.



Azione

Assicurati di disporre di sistemi che garantiscano visibilità dell'inventario in tempo reale nella rete di distribuzione, dal fornitore al cliente, e che tutto il personale sia in grado di trasferire le informazioni oltre i confini aziendali, con livelli elevati di visibilità e velocità. Inoltre, assicurati che il personale capisca l'importanza di disporre di un inventario accurato. Deve essere aggiornato in modo prioritario per ogni transazione e le perdite o gli utili devono essere rilevati ed elaborati immediatamente.



Per noi, il cliente è al centro di tutto ciò che facciamo. Guardiamo alla resilienza e all'agilità in termini di risultato finale: vogliamo che i nostri clienti siano in grado di acquistare i nostri prodotti quando e dove vogliono.

Nathan O'Donnell

Dynamics 365 Global Program Leader

Breville



Principio 2.

Gestire la domanda e l'offerta come flusso

L'offerta non può essere variabile e, più la domanda è volatile, tanto meno siamo in grado di soddisfarla. Dobbiamo gestire il flusso dei prodotti in tutta la pipeline di approvvigionamento.

Tutto questo significa che, in uno stato ideale, si verifica un trasferimento bilanciato del prodotto dal fornitore al cliente. Il negozio conserva la quantità di prodotto consumato, che corrisponde alla quantità nelle pipeline dal centro di distribuzione al negozio, dal fornitore al distributore e così via, fino alle materie prime. Questa teoria è perfettamente illustrata da Eli Goldratt, guru di gestione aziendale, nel suo bestseller L'obiettivo, dove spiega che è fondamentale bilanciare il flusso, non la capacità.

Citta, rivenditore di articoli per la casa con sede ad Auckland, utilizza la business intelligence per perfezionare il flusso dei prodotti dalla supply chain, riuscendo a disporre di articoli sufficienti a soddisfare la domanda, ma non tanto da rimanere con scorte invendute alla fine di una stagione.



Azione

Pianifica consegne più ridotte e frequenti quando cerchi di gestire le modalità di approvvigionamento e consegna dei prodotti. Si tratta di una soluzione migliore rispetto a consegne più voluminose e poco frequenti, che bilancia il flusso di movimento attraverso l'intera supply chain. Abbiamo bisogno di reinventare i concetti di quantitativi minimi per rimuovere forniture eccessive e irregolari. Ciò comporterà la necessità di avviare una nuova conversazione con i fornitori e, potenzialmente, con la logistica. I rivenditori spesso aumentano le quantità per ridurre le spese di trasporto per unità ma, per i prodotti con domanda volatile (vedi il Principio 4), i problemi di offerta aumentano se cambia la domanda.



Grazie a Power Apps, siamo riusciti a fornire un flusso di lavoro e un processo di approvazione standardizzati per creare efficienze nella nostra supply chain.

John Khoury
Chief Information Officer
Allied Pinnacle



Principio 3.

Adottare un sistema di pianificazione della pipeline rapido e flessibile

Il tempo di reazione della supply chain copre il periodo tra la produzione e il momento in cui un cliente acquista un prodotto. È piuttosto evidente che, più tempo impiega il segnale di approvvigionamento (volume di vendita anomalo) a raggiungere i partecipanti alla pipeline di approvvigionamento, maggiore è il rischio che la pipeline si esaurisca prima che produca un "segnale di riempimento".

In una grande azienda tessile, ad esempio, i sistemi consentivano solo un piano di rigenerazione completo durante il fine settimana (tale era il tempo di elaborazione necessario) e quindi erano necessari altri 2-3 giorni di analisi. Di conseguenza, un cambiamento importante nella domanda poteva richiedere fino a 10 giorni prima che le modifiche a monte avessero effetto.



Azione

Garantisci l'esecuzione del sistema di pianificazione della supply chain in qualsiasi momento. I sistemi legacy generano ritardi nell'elaborazione del segnale. Ciò è spesso dovuto alla pianificazione di processi durante la notte o solo nei fine settimana per via dei tempi di elaborazione e dell'impatto sul sistema dovuto a tempi di inattività. Un sistema in grado di funzionare in pochi minuti e in qualsiasi momento elimina i ritardi e massimizza la capacità di identificare i problemi della supply chain e risolverli rapidamente.



Principio 4.

Utilizzare l'analisi in tempo reale per misurare la volatilità della domanda

Non tutti i prodotti vengono consumati nello stesso periodo o con la stessa frequenza; alcuni vengono consumati in modo stabile. Prendiamo di nuovo ad esempio la farina. Il tasso di consumo medio non è cambiato durante la pandemia.

In vari momenti della vita, una persona può consumare di più, ma il consumo è ampiamente prevedibile. Confrontiamo questo dato con l'abbigliamento, un settore altamente volatile. Si basa su tendenze, stili, influencer e celebrità e la domanda può fluttuare sfrenatamente da negozio a negozio, da regione a regione e da cultura a cultura.



Azione

Implementa l'analisi in tempo reale nell'intera pipeline di approvvigionamento. Si tratta di un requisito fondamentale per gestire domanda e offerta. Identifica e raggruppa i prodotti in base alla loro volatilità e utilizza l'analisi ad alta visibilità per monitorare e fornire avvisi in tempo reale per gestire in modo accurato i livelli di scorte volatili. Per i prodotti con una domanda altamente volatile, associa la domanda ai segnali di approvvigionamento e automatizza gli avvisi quando questi superano la soglia di tolleranza. Per i prodotti non volatili, adotta un approccio più rilassato con valori minimi e massimi stabiliti e punti di riordino per il riassortimento.



La sfida del COVID-19 ha eliminato i silos basati su siti localizzati per due motivi. Ci siamo dovuti spostare al di fuori delle tradizionali linee di produzione basate su siti e l'uso della pianificazione di sistemi di S&OP e di report di BI è ora integrato per garantire un'efficace promozione del business attraverso la tecnologia e i sistemi.

John Khoury
Chief Information Officer
Allied Pinnacle



Principio 5.

Migliorare i modelli di previsione

In molti continuano a chiedersi per quale motivo le loro previsioni (o quelle di altre persone) si siano rivelate inefficaci durante il COVID-19. La verità è che non abbiamo avuto questo livello di fluttuazione della domanda in una posizione inerente nel 2020.

Dobbiamo tornare al 1914–18 (Prima Guerra Mondiale), 1939-45 (Seconda Guerra Mondiale) o 1918 (influenza spagnola). Tuttavia, la maggior parte delle aziende di vendita al dettaglio e distribuzione in tutto il mondo utilizza oggi modelli di previsione che attingono solo a due o tre anni di dati cronologici.

Quindi, indipendentemente dal livello di data science applicato a questi modelli, non avrebbero potuto prevedere l'effetto del COVID-19. I clienti hanno razziato gli scaffali dei negozi per due motivi: per il timore che i negozi chiudessero e che le persone non potessero acquistare beni essenziali o per avidità, al punto che alcuni hanno effettuato acquisti in blocco per rivendere i prodotti a prezzi molto più elevati.

Majans, azienda produttrice di snack nel Queensland, ha digitalizzato la sua supply chain per ridurre drasticamente le tempistiche di ogni processo. Inoltre, utilizza la tecnologia dell'Internet delle Cose per identificare le tendenze in anticipo. In questo modo, i dirigenti e i responsabili degli impianti sono in

grado di prendere decisioni più informate, ottimizzare le operazioni e contenere costi e rischi. Durante lo sviluppo di questi sistemi, le aziende devono anche superare i confini aziendali per condividere le previsioni con i fornitori e collaborare in tempo reale. Un unico modello condiviso, in cui tutti i partecipanti collaborano per identificare picchi e riduzioni e determinare se si tratti di eventi unici o ripetuti, contribuirebbe allo sviluppo di strategie di correzione.

Toyota lo fa da anni, non solo con le previsioni, ma anche con le vision Kanban delle sue supply chain. I suoi sistemi sono strettamente integrati con i fornitori, al punto che, se una linea di produzione Toyota si arresta, si fermano anche le linee di produzione dei fornitori associati.



Azione

Aumenta la quantità di dati disponibili in modo da poter prevedere con precisione eventi straordinari, come quello che è successo con la pandemia. A tale scopo, esamina i modelli di previsione correnti e il modo in cui si connettono ai sistemi di pianificazione e sviluppa segnali per identificare una domanda non prevista in tempo reale. Dobbiamo anche creare metodi di approvvigionamento con tempi di reazione molto brevi.



Principio 6.

Diversificare i fornitori

Uno dei fattori che ha inasprito le carenze durante il COVID-19 è che per alcuni prodotti abbiamo pochissimi fornitori, che a loro volta riforniscono molti distributori e rivenditori. Ciò significa che il volume necessario per rifornire intere catene di negozi e centri di distribuzione ha un impatto enorme sui produttori.

I fornitori semplicemente non riuscivano a soddisfare la domanda in un breve lasso di tempo, tenendo presente che dovevano rifornire interi negozi e tenere il passo con il consumo normale.



Azione

Diversificare la fornitura, ovvero distribuire il rischio tra più fornitori, sia locali che all'estero. Tutti sappiamo ormai quanto la produzione si sia spostata offshore, per motivi economici. Purtroppo, lo svantaggio è che in molti casi abbiamo finito per fare affidamento sull'offerta all'estero, spesso con tempi di esecuzione lunghi e rischi maggiori. Tuttavia, per bilanciare il flusso, è essenziale avere fornitori con tempi di esecuzione brevi e lunghi e persino con modelli di costo diversi.



Principio 7.

Creare nuovi canali e reti di distribuzione

Nella società moderna prendiamo per buone molte cose che possono essere cambiate. Potremmo esserci abituati all'idea che un supermercato rappresenti il modo più conveniente per acquistare generi alimentari e altri articoli, ma tecnologia e logistica hanno reso possibile l'uso di altri canali.

La crisi del COVID-19 ha portato molte persone che potrebbero non aver mai considerato di effettuare acquisti online a muoversi in questa direzione. Di fatto, durante la pandemia, lo shopping online si è rivelato una scelta molto diffusa, al punto che alcuni rivenditori di generi alimentari sono stati costretti a fermarsi per via della mancanza di forniture. Ad esempio, Uber e Uber Eats hanno cambiato il nostro modo di pensare alle opzioni di trasporto personale e all'asporto di cibo dai ristoranti. Possiamo immaginare un nuovo futuro, non solo per la spesa di generi alimentari e lo shopping, ma anche per molti altri articoli di uso quotidiano.

Azione



Trasporti e logistica

Potremmo usare un servizio in stile Uber per consegnare ordini di tipo "click-and-collect". Un servizio di questo tipo aumenterebbe la disponibilità delle reti di distribuzione locali, in particolare per le persone più deboli, anziane e vulnerabili. Questo servizio può essere applicato a tutti i prodotti facili da trasportare, ad esempio generi alimentari e deperibili, in cui la tempestività è fondamentale per la qualità e il ciclo di vita dei prodotti.



Social shopping

Il vecchio concetto dei party Tupperware potrebbe essere applicato ai prodotti che non rientrano nella categoria dei generi alimentari e di prima necessità. Per i più giovani, il party selling era molto diffuso negli anni '70 e '80. L'unico modo per incrementare le vendite era quello di vendere direttamente nelle case delle persone.

Il Tupperware era un prodotto alla moda che veniva venduto nelle case. Un ospite invitava i propri amici in un'occasione sociale incentrata su una persona che proponeva in vendita un prodotto altamente desiderabile. Oggi, nel contesto dei social media, immagina di usare una riunione di Teams per invitare i tuoi amici a una chiamata in cui un venditore di prodotti può presentare, illustrare, rispondere a domande, offrire prezzi promozionali e persino raccogliere ordini per prodotti che possono essere recapitati a casa tua. Questo tipo di commercio potrebbe essere ideale per settori come la cosmetica, la moda e i prodotti tecnici in cui la conoscenza del prodotto è un fattore importante nella decisione di acquisto.



Ritiro drive-through

Immagina di poter ordinare online, raggiungere un negozio o un magazzino e caricare l'ordine nel bagagliaio, senza uscire dall'auto. Diversi fast-food e negozi di alcolici, oltre ad alcuni rivenditori di articoli per la casa e l'ufficio, offrono un servizio drive-through, quindi perché non estendere il concetto anche ai generi alimentari, ai prodotti freschi o ad altri articoli?

Uso della tecnologia per rendere più resiliente la supply chain

Proprio come una catena è importante per mantenere stabile una nave durante una tempesta, seguire i principi di una supply chain resiliente è essenziale per gestire i processi altamente complessi che garantiscono un approvvigionamento continuo.

Se è vero che la crisi del COVID-19 ha puntato i riflettori sulla supply chain, quando la scomponiamo in principi, e li seguiamo, riusciamo a concentrarci sui modi in cui renderla più resiliente.

Garantire la resilienza non significa necessariamente eliminare tutti i sistemi esistenti e ricominciare da capo. Può voler dire rivalutarli per garantire che siano ottimizzati per la resilienza o aggiungere altri workload a sistemi e infrastrutture esistenti o estendere l'impronta delle applicazioni aziendali.

La capacità di distribuire moderne applicazioni aziendali collettivamente o come singoli workload introduce un modello di agilità diverso che consente la prototipazione rapida e l'innovazione costante.

L'integrazione è una delle grandi sfide poste dai sistemi moderni. È qui che i sistemi ERP (Enterprise Resource Planning) aiutano le aziende. Sono stati sviluppati per fornire transazioni completamente integrate tra le aziende, non solo nella supply chain, creando il giusto livello di visibilità dei dati per le varie parti interessate.

Questi livelli di visibilità e agilità possono spesso compensare la mancanza di funzionalità. Ad esempio, conoscere la quantità di un prodotto disponibile in una sede in tempo reale compensa di gran lunga la mancanza di campi per la descrizione dettagliata dei commenti sul prodotto.

Inoltre, l'arrivo di sistemi ERP basati sul cloud introduce un livello di agilità e scalabilità mai visto prima. Questi sistemi offrono anche un modo nuovo e più conveniente di adottare tecnologie avanzate, come l'analisi e l'intelligenza artificiale.

Se la crisi attuale ci ha insegnato qualcosa, è che i sistemi aziendali devono offrire la visibilità e l'agilità necessarie per consentire alle aziende di diventare più resilienti e adattabili a cambiamenti improvvisi, ma devono anche supportare le basi del buon business, come i principi della supply chain.

Microsoft Dynamics 365

Microsoft Dynamics 365 supporta questi principi con una suite di gestione della supply chain integrata. Tramite Microsoft Power Platform, Dynamics 365 offre la possibilità di innovare rapidamente, utilizzando tecnologie di automazione e intelligenza artificiale low-code per i punti di consegna. Dynamics 365 include anche acceleratori aziendali predefiniti per i settori automobilistico, sanitario e di altro tipo. Inoltre, tutte queste tecnologie vengono fornite in modo sicuro e con scalabilità sulla piattaforma cloud Azure.

[Richiedi una demo](#)

