**Sales and operations planning, or S&OP, is essentially an integrated business planning process, though some consider the latter more holistic and inclusive. In this blog post, we answer questions including what is S&OP, what it is used for and how it provides value to organizations.**

S&OP is a process by which sales plans and business goals get aligned with all other functions in an organization and vice versa. Sales and operations planning can be understood as an umbrella term for integrated planning from sales plans to production plans to inventory plans and more, depending on organizational structure. While some argue that financial planning and analysis (FP&A) isn’t part of S&OP, others beg to differ, citing the importance of alignment in planning throughout the organization. This is also where integrated   
planning and S&OP most often intersect.

umbrella term (plural umbrella terms) **A term used to cover a broad category of things rather than a single specific item**. quotations ▼ Synonyms: blanket term, (technical) hypernym. “Cryptology” is an umbrella term that encompasses cryptography and cryptanalysis.

The integrated process of sales and operations planning helps business leaders with decisions regarding resource allocation by providing crucial insights from throughout the organization. Especially in a globalized world, where often production plants can be located in several different countries, a consistent aggregated data foundation is key for accurate sales and operations planning.

תכנון מכירות ופעילות היא תוכנית עסקית ותהליך בו תכניות המכירה והיעדים העסקיים מתואמים עם כל שאר הפונקציות בארגון ולהיפך, ניתן להבין תכנון מכירות ותפעול כמונח כללי לתכנון משולב של תוכניות מכירה לתוכניות ייצור ועד לתוכניות מלאי ועוד בהתאם למבנה הארגוני.

למרות שיש הטוענים שתכנון וניתוח פיננסי אינם חלק מהתכנית, אחרים חולקים על דעתם, תוך ציון החשיבות של התאמה בתכנון בכל הארגון.

התהליך המשולב בחברה של תכנון מכירות ופעילות עוזרות למנהלי עסקים אם קבלת החלטות בנוגע למיקום אמצעים ומשאבים על ידי תובנות שמוסקות על ידי הארגון. במיוחד בעולם בינלאומי כמו היום, עולם בו מפעלי ייצור לעיתים קרובות ממקומים בכמה מדינות שונות, בסיס נתונים מצטבר עקבי הוא המפתח לתכנון מכירות ותפעול מדויק.

The origins of S&OP

Together with Walter Goddard, Richard Ling coined the term S&OP in their 1988 book “Orchestrating Success: Improve Control of the Business with Sales and Operations Planning.” Since then, the concept has been developed further by the original authors as well as others. It is generally described as a five-step process that includes:

1. ג

As mentioned above, some argue that FP&A is or should be included in the process as well. The terms supply chain management or supply chain planning are also often used when referring to the process of sales and operations planning.

Originally, the term Production Planning was used to describe what is now known under S&OP.

המקור של התכנית:  
ביחד עם וולטר גודארד, ריצ'רד לינג יצר את המושג "אס ו **או פי"** בספרם שנכתב ב 1998. מאז המושג התפתח עוד יותר על ידי היוצרים המקוריים כמו כן אחרים.

התהליך נתפס בדרך כלל כתהליך בעל חמישה שלבים:

1. איסוף והכנת מידע
2. תכנון ביקוש
3. תכנון אספקה
4. איחוד תוכנית בשביל ייצוב דרישה והספקה
5. אישור של תכניות על ידי חבר המנהלים.

כמו שכתוב למעלה, תכנון וניתוח פיננסי צריכים להיות כלולים בתהליך גם כן. המושגים "שרשרת הספקה" או "תכנון שרשרת הספקה" מוזכרים לעיתים קרובות כשמתייחסים לתהליך של תכנון מכירות ותהליכים.

במקור, המושג "תכנון ייצור" שומש כדי לתאר את מה שעכשיו מתואר כ "s&op"

The process of S&OP

Every planning process has one key requirement – data. It must be available in a structured and consistent way and, ideally, be of high quality. This means that it shouldn’t be incomplete or have extreme values (outliers). The means the first step is accessing and preparing data.

**התהליך של s&op**

לכל תהליך תכנון יש דרישה עיקרית אחת-מידע.

המידע חייב להיות מסודר ועקבי ובאיכות גבוההץ

זה אומר ש המידע לא יכול להיות חסר או שהיו לו ערכים אקסטרימיים(אווטליירס).

זה אומר שהצעד הראשון הוא לגשת למידע והכנתו.

What follows are tightly integrated steps which are continually measured in terms of performance. After data preparation comes demand planning, where planners need to constantly compare sales actuals vs. sales forecasts vs. plans. To align with marketing, these should also be synced to marketing plans for demand generation

מה שבא אחרי כן הם שלבים המשולבים היטב שכל הזמן נמשכים להימדד במונחים של ביצועים. אחרי הכנת המידע בא תכנון הדרישה, איפה שמתכננים(אנשים או תוכנות) צריכות להשוות בין מכירות אמיתיות, חיזוי מכירות ותוכניות. כדי להיות מתואמים עם החלק השיווקי, אלה צריכים להיות בתאום אם תוכניות השיווק בשביל לייצר דרישה.

Next is supply planning where the question on how to meet demand should be answered. For this, production actuals are constantly compared to plan. Rated capacity as well as workforce capacity plays a big role here, which is why it is important to also have protocols in place to handle unforeseen shortages in supply due to production outages.

* rated capacity is the output capacity that can be used for calculation purposes, as it is based on a long-term analysis of the actual capacity.
* Production capacity is defined as maximum production or output, which can be produced in business with the help of available resources. The capacity is calculated over days or weeks or months. The measurement is done in a way that we can adjust our production capacity according to the [demand](https://www.marketing91.com/types-of-demand-2/) from the [market](https://www.marketing91.com/market/).

השלב הבא הוא תכנון אספקה, בו השאלה על איך לעמוד בדרישה צריכה לקבל תשובה. בשביל זה נתוני ייצור כל הזמן באים להשוואה מול תכנית הייצור. **הספק מוצהר** ביחד עם כמות כוח אדם משחקות תפקיד גדול כאן, בגלל זה חשוב שיהיו פרוטוקולים שנועדו להתמודד עם חוסרים לא צפויים של הספקה כתוצאה מחוסר בייצור.

* הפסק מוצהר הוא כמות ההספק של הייצור שיכול לשמש למתרות חישוב, מבוסס על ניתוח על בסיס טווח ארוך של ההספק האמיתי.

In the next step, supply and demand planning for all regions is consolidated and then balanced to be in sync. The goal is to validate planning from the preceding steps and aggregate it. This is also the step where FP&A plays into the process.

בשלב הבא, תכנון היצע וביקוש עבור כל האזורים מאוחד ואז מאוזן כדי להיות מסונכרנים. המטרה היא לאמת את התכנון מהשלבים הקודמים ולרכז אותו. זה גם השלב בתהליך שבו תכנון וניתוח פיננסי נכנס לפעולה.

For the last step in the continuous cycle, Executive S&OP, actuals and plans are compared again on aggregate level and plans for exceptions are made. This is also the step in which potential issues must be discussed and eliminated. The frequency of the planning cycle highly depends on industry and produced goods and can range from weekly to monthly or quarterly.

בשלב האחרון במעגל התמידי, תוכניות ההספקה והפעולה, נתונים אמיתיים ותוכניות מושוות שוב ברמת קיבוץ ותוכניות בשביל חריגות נוצרות. זה גם השלב בו צריך לדון בבעיות אפשריות ולפתור אותן. התדירות של מעגל התכנון תלוי בשוג התעשייה, המוצר שמייצרים, ויכול לחזור על עצמו שבועית חודשית או רבעונית.

The scale of S&OP can also vary significantly and ranges from country level, to regional (e.g., EMEA, Americas etc.), to global. The bigger the picture, the more complex are consolidation processes. For global sales and operations planning with short planning cycles, a [S&OP solution](https://www.jedox.com/en/function/sop/) as a planning platform is virtually inevitable.

כנה המידה של תכנון ההספקה והפעולה גם מאד משמעותי ומשתנה בין כנה מידה מדיני לכנה מידה אזורי, לבינלאומי. ככל שהתמונה גדולה יותר תהליך השיפור והתיכנון בשביל מכירות בינלאומיות מסובך יותר.

בשביל תכנון מכירות ופעילות בינלאומית בעלי תדירות תכנון קצרה, תכנון מכירות ופעולות הוא בלתי נמנע.

## Strengthening accuracy and collaboration in S&OP

Sales and operations planning is a complex process, and the planning cycles are typically shorter rather than longer. Starting from data preparation, for which many companies are already using a data warehouse that ensures consistency from sales plans and forecasts to demand and supply planning, [S&OP software](https://www.jedox.com/en/sop-software) can be beneficial.

## תכנון מכירות ופעולות הוא תהליך מסובך, ותדירות התכנון בדרך כלל קורה לעיתים קרובות, כתוצאה מזה הרבה חברות משתמשות במאגר מידע שמבטיח עקביות מתוכניות של מכירות וחיזוי של דרישה ו תכנון הספקה. תוכנת תכנון מכירה ופעולה יכולה לעזור.

## While many organizations already use some form of planning software, they’re often challenged by fragmented systems resulting in data silos and, therefore, inconsistent data. With platform solutions with integrated databases as a single source of truth, planning becomes unified, consistent, and collaboration strengthened. This ensures higher data quality and planning accuracy.

## בזמן שהרבה אירגונים כבר משתמשים באיזשהי צורה של תוכנת תכנון, לעיתים קרובות הם מאותגרים על ידי מערכות מקוטעות, כתוצאה מכך נוצרים סילוס של נתונים, ומידע לא עקבי.

## עם פלטפורומות בעלות מאגר מידע משולב כמקור מידע יחיד, תכנון נהיה מאוחד, עקבי, ושיתוף הפעולה מתחזק. זה מבטיח איכות מידע גבוהה יותר ודיוק של תכנון.

## 

## What Is Data Warehousing?

Also known as enterprise data warehousing, data warehousing is an electronic method of organizing, analyzing, and reporting information. In modern business, being able to integrate multiple sources of data is crucial to make better-informed decisions.

For example, data warehousing makes [data mining](https://investinganswers.com/dictionary/d/data-mining) possible, which assists businesses in looking for data patterns that can lead to higher sales and profits.

**How Does Data Warehousing Work?**

A data warehouse essentially combines information from several sources into one comprehensive database. Data is extracted from individual sources and redundant data/outliers are removed. Next, the data is reorganized into a consistent format (e.g. tables, columns, charts) that can be queried.

### What are data silos?

A data silo is a repository of data that's controlled by one department or business unit and isolated from the rest of an organization, much like grass and grain in a farm silo are closed off from outside elements. Siloed data typically is stored in a standalone system and often is incompatible with other data sets. That makes it hard for users in other parts of the organization to access and use the data.

## The benefits of Platform as a Service (PaaS) for S&OP

* Collection, preparation, consolidation, and aggregation of data is faster and more accurate than with multiple Excel spreadsheets or a fragmented system environment
* Data consistency and quality is ensured through one SSOT, providing always up-to-date information to everyone across the organization, therefore supporting better collaboration
* Comparing actuals to forecasts and plan is faster and forecasts are easily adjusted
* Finance and sales planning with a tool that is independent from your ERP but seamlessly connects to it and has write-back capabilities makes sure that everything runs smoothly
* Easily run scenarios based on one variable model to forecast and plan for price changes of raw materials, changing demand, and competitive pricing.

**היתרונות בשימוש של פלטפורמה:**

* איסוף, הכנה, איחוד וצבירה של נתונים מהירה ומדוייקת יותר מאשר מספר גליונות של אקסל
* עקביות מידע ואיכות מידע מובטחים דרך מקור אמת יחיד, שתמיד מספק מידע עדכני לכל הארגון, כתוצאה מכך שיתוף הפעולה משתפר.
* השוואת מידע אמיתי מול תחזית ותוכנית, קלה יותר לשינוי.
* תכנון כלכלי ושל מכירות אם כלי נפרד מ **אי אר פי** אבל מתחבר אליו בצורה קלה ובעל יכולת עדכון מידע מאפשר שהכל יעבוד בצורה חלקה
* הרצת תרחישים שתלויים במשתנה אחד כדי לחזות ולתכנן שינויים בחומרי גלם, דרישה משתנה ותג מחיר של מתחרים.

What Is Enterprise Resource Planning (ERP)?

Enterprise resource planning (ERP) is a process used by companies to manage and integrate the important parts of their businesses. Many ERP software applications are important to companies because they help them implement resource planning by integrating all of the processes needed to run their companies with a single system. An ERP software system can also integrate planning, purchasing inventory, sales, marketing, finance, human resources, and more.