

EXECUTIVE BRIEF / IT + EN

Flussi e pianificazione

Flows and planning

Collegare domanda, capacità, materiali e decisioni in un unico processo governabile.

Connecting demand, capacity, materials and decisions in one manageable process.

01 / OVERVIEW

Pianificare significa decidere insieme

Una pianificazione efficace non è una sequenza di elaborazioni isolate. È un processo decisionale che rende visibili domanda, vincoli, alternative e conseguenze economiche, permettendo all'organizzazione di scegliere prima di essere costretta a reagire.

● Un solo segnale

Riconciliare dati commerciali, ordini, forecast e priorità in una vista condivisa.

● Vincoli espliciti

Rendere visibili capacità, materiali, lead time e colli di bottiglia.

● Scenari comparabili

Valutare alternative con impatti su servizio, stock, margine e carico.

● Decisioni tracciate

Assegnare proprietari, tempi e criteri di escalation alle scelte concordate.

Obiettivo: passare da un piano teoricamente ottimo a un piano realistico, condiviso ed eseguibile.

02 / FRAMEWORK

Il ciclo integrato di pianificazione

01

Preparare i dati

Pulire anagrafiche, ordini, parametri e storico; evidenziare eccezioni e qualità.

02

Costruire la domanda

Separare segnale, promozioni, eventi e bias per ottenere un forecast spiegabile.

03

Verificare la risposta

Confrontare domanda con capacità, materiali, fornitori e politiche di stock.

04

Simulare scenari

Quantificare trade-off e opzioni prima della riunione decisionale.

05

Concordare il piano

Assumere decisioni cross-funzionali e tradurle in azioni operative.

06

Controllare l'esecuzione

Misurare scostamenti, cause e stabilità per alimentare il ciclo successivo.

CHECKPOINT**01**

Qual è il segnale di domanda?

02

Quale vincolo guida il piano?

03

Chi decide il trade-off?

04

Come gestiamo le eccezioni?

03 / TOOLKIT

Strumenti e indicatori

01**Planning calendar**

Cadenze, input, proprietari e decisioni per ogni livello temporale.

02**Exception cockpit**

Priorita sui soli scostamenti che richiedono una decisione.

03**Scenario book**

Alternative confrontabili per servizio, stock, costo e rischio.

04**Decision log**

Scelte, responsabili, scadenze, ipotesi e risultati attesi.

KPI**Forecast**

accuracy e bias

Servizio

OTIF / fill rate

Scorte

giorni e rotazione

Esecuzione

aderenza al piano

01 / OVERVIEW

Planning means deciding together

Effective planning is not a sequence of isolated calculations. It is a decision process that makes demand, constraints, alternatives and economic consequences visible, enabling the organization to choose before it is forced to react.

● One demand signal

Reconcile commercial data, orders, forecasts and priorities in one shared view.

● Explicit constraints

Make capacity, materials, lead times and bottlenecks visible.

● Comparable scenarios

Assess alternatives through service, inventory, margin and workload impacts.

● Traceable decisions

Assign owners, timing and escalation rules to agreed choices.

Objective: move from a theoretically optimal plan to a realistic, shared and executable plan.

02 / FRAMEWORK

The integrated planning cycle

01

Prepare the data

Clean master data, orders, parameters and history; expose exceptions and quality issues.

02

Build demand

Separate baseline, promotions, events and bias to create an explainable forecast.

03

Test the response

Compare demand with capacity, materials, suppliers and inventory policies.

04

Simulate scenarios

Quantify trade-offs and options before the decision meeting.

05

Agree the plan

Make cross-functional decisions and translate them into operational action.

06

Control execution

Measure deviations, causes and stability to improve the next cycle.

CHECKPOINT**01**

What is the demand signal?

02

Which constraint drives the plan?

03

Who decides the trade-off?

04

How are exceptions managed?

03 / TOOLKIT

Tools and indicators

01**Planning calendar**

Cadence, inputs, owners and decisions for each time horizon.

02**Exception cockpit**

Focus on deviations that truly require a decision.

03**Scenario book**

Comparable options for service, inventory, cost and risk.

04**Decision log**

Choices, owners, deadlines, assumptions and expected outcomes.

KPI**Forecast**

accuracy and bias

Service

OTIF / fill rate

Inventory

days and turns

Execution

plan adherence

NEXT CONVERSATION

Dal metodo all'azione.

From method to action.

Un primo confronto serve a mettere a fuoco il problema, i vincoli e il risultato atteso.

A first conversation helps clarify the challenge, constraints and expected outcome.

CONTACT

info@lean-systems.it

+39 02 8728 4992

www.lean-systems.it / LinkedIn: [/company/leansystems](https://www.linkedin.com/company/leansystems)