

SPIS TREŚCI

Słownik	7
Wstęp	10
S&OP w skrócie	12
Definicja	12
Jak działa S&OP	12
Korzyści jakie daje S&OP	13
Dlaczego napisałem tę książkę	15
U źródeł	16
Zadanie tej książki	17
Dla kogo jest ta książka	19
Szefa (właściciela, CEO, dyrektora generalnego)	19
Dyrektora operacyjnego	20
Dyrektora sprzedaży	20
Szefa planowania (odpowiedzialnego za proces i mechanizm S&OP)	20
Czym jest S&OP	23
Zrozumieć definicję	23
Obrazowa definicja	29
Jak odczytać definicję	30
Efekt działania S&OP	32
Takie proste, to dlaczego nie działa powszechnie?	33
Przybysz z wyższego wymiaru	33
Nie możemy się porozumieć	35
Problem z operacjonalizacją	35
Brak szefa	37
Korzyści S&OP	38
Jak działa S&OP	41

O co chodzi w S&OP	41
Wpływ S&OP na efektywność biznesu	44
Miejsce S&OP w strukturze planów	46
Główne elementy S&OP	47
Model S&OP	47
Prognoza	49
Mechanizm S&OP	58
Moja wersja mechanizmu S&OP	67
Model S&OP	67
Mechanizm S&OP	73
Lista danych [narzędzie]	75
Korekta (przygotowanie) prognozy [aktywność]	76
Prognoza S&OP [narzędzie]	78
Planowanie mocy i możliwości [aktywność]	84
MasterSchedule S&OP [narzędzie]	86
Spotkanie S&OP	90
Scenariusz dostępności	92
Procedura S&OP	93
Kluczowe kpi	99
Dokumenty z obowiązkowym podpisem	103
Wdrożenie S&OP	105
Zanim zaczniemy wdrażać	106
Sponsor i umocowanie	107
Plan wdrożenia	108
Ryzyka i zagrożenia	110
Checklista kompletności wdrożenia	111
Monitorowanie i potwierdzanie trwałości wdrożenia	113
Lista zewnętrznych narzędzi	117
Literatura	118