

مجموعات التنوع التي تتعامل معها الآن، أو نوع الضغط التنافسي الذي تواجهه الآن . لقد أدرجت الشركات في جميع أنحاء العالم أن الفرق بين إدارة سلسلة العرض الجيدة والسيئة يمكن أن تؤثر على ربحيتها بشكل كبير وأثبتت شركات مثل Dell Wal-Mart Computers تأثير إدارة سلسلة التوريد على أداء الأعمال نظراً ربحية بنسبة 8. من 1 % من الربحية التي حققتها HP و IBM في مجال أجهزة الكمبيوتر وبالمثل وهي والهدف ليس فقط فهم وتطبيق المفاهيم التي تطورت بالفعل ولكن أيضا الاستمرار في البحث عن الابتكارات والحلول المخصصة لتلبية متطلبات الشركات العاملة ومن. الخام إلى المرحلة النهائية، وتتضمن إدارة سلسلة التوريد التخطيط والتصميم والتحكم في تدفق المواد والمعلومات والتمويل لا تشمل سلسلة التوريد المصنعين والموردين والموزعين فحسب، اللبنة الأساسية لاستراتيجية سلسلة التوريد استراتيجية التصنيع. استراتيجية القناة. ١ - استراتيجية التصنيع Manufacturing Strategy بالقرب من العميل؟ ويمكن أن يكون تغيير استراتيجية التصنيع مصدراً رئيسياً للميزة التنافسية في بعض الأحيان، أو الأسواق المختلفة. Channel Strategy وهذه تحدد كيفية تسليم المنتجات أو الخدمات إلى المشتريين أو المستخدمين النهائيين . في . وما القناة التي سيتم استخدامها، والأولويات حالة نقص المواد ؟ هل سيتم الاحتفاظ بالمخزونات المخصصة للشريك الاستراتيجي ؟ ويجب ان تكون القرارات المتعلقة بأصول الشركة وأداء التكلفة جزءاً من استراتيجية القناة، بما في ذلك التسعير والعروض الترويجية والتمويل والشروط والأحكام الأخرى. وتعتبر القرارات المتعلقة بالاستعانة بمصادر خارجية مصدراً مهماً للمرونة من خلال الاستعانة بمصادر خارجية، يمكن للشركة التركيز على الكفاءات الأساسية وتعزيز وضعها التنافسي الاستعانة بمصادر خارجية للأنشطة ذات الأهمية الاستراتيجية المنخفضة أو الأنشطة التي يمكن أن يقوم بها الشركاء الخارجيون : الأفضل أو الأسرع أو الأرخص هي المجالات التي يجب أخذها في الاعتبار إذا كان المنتج أو العملية أو التقنية هي مصدر تميز الشركة، فلا ينبغي الاستعانة بمصادر خارجية ومع قرار نهائي، يجب تقييم المخاطر والآثار الاستراتيجية. قبل حسب يجب أن تستند استراتيجية خدمة العملاء إلى شئئين : الحجم الإجمالي للعميل والربحية، وفهم ما يريده العملاء حقاً هل يجب أن تهدف الشركة إلى مستويات خدمة مختلفة . أهمية العميل؟ يمكن أن يكون لتصميم استراتيجية خدمة العملاء لتقديم أفضل أداء من حيث التكلفة / الخدمة من قبل شريحة العملاء عائدًا مرتفعاً. والمزايا الضريبية وقاعدة الموردين وشركات تكلفة العمالة يمكن الاختيار من بينها : نموذج التصنيع العالمي أو الإقليمي أو القطري ويمكن للشركة اختيار نماذج مختلفة حسب نوع الطلب على منتجاتها يمكن إنتاج منتجات كبيرة الحجم في بلدان منخفضة التكلفة من أجل الطلب العالمي. وهناك خيار آخر وهو استخدام استراتيجيات تأجيل مختلفة داخل السوق . " هذا يعني أن المنتج القياسي يتم إنتاجه في مركز إنتاج منخفض التكلفة ولكن التكوين النهائي والتعبئة تتم عند نقطة التوزيع، بالقرب من العميل جانب آخر هو دورة حياة المنتج في بداية دورة الحياة، ثالثاً: الإجراءات الرئيسية في تحديد أفضل الممارسات ونجاح سلسلة التوريد: ● فهم العملية الحكومية للتحسين : إختيار شريك معياري مثالي يتطلب فهماً عميقاً للعملية قيد الدراسة وعملية قياس الأداء نفسها من خلال استيعاب العملية التي تراجعها بدقة، اختر المنظمات المناسبة: يجب أن ينتج عن بحثك قائمة بأفضل المنظمات الممارسة الآن يجب عليك تحديد عدد الزيارات وأنها سوف تزورها. يقترح الخبراء عليك جعل القائمة بعدد يمكن التحكم فيه، والعدد المناسب هو خمسة ستحتاج إلى وضع معايير الاختيار الخاصة بك على سبيل المثال، إذا قررت تقييم عملية إزالة الثلج في مؤسستك فقد تقرر أن التضاريس الجبلية هي معيار مهم في اختيار شريك أفضل الممارسات وإذا كنت ستقيس برنامج تخليص البضائع على الحدود والجمارك فقد تقرر أن التنوع الجغرافي هو معيار تقييم أساسي على أي حال، حدد العوائق التي يجب تغييرها : مع وجود قائمتك القوية لأفضل الممارسات فأنت جاهز تقريباً لتقديم توصياتك. يجب عليك تحديد العوائق التي تحول دون التنفيذ داخل مؤسستك سواء مثل المتطلبات التنظيمية والقانونية . وقد تكون الأخرى أكثر عمقا وتكمن داخل الثقافة التنظيمية نفسها. ويجب عليك أيضاً مراعاة التأثير الذي قد تحدثه بعض التغييرات على المؤسسة نفسها على سبيل المثال، معينة على قدرة الوكالة على تقديم الخدمة؟ قدم توصيات للتغيير - بناءة ومقنعة : ويجب أن تدمج المرونة في التوصيات، حيث ستحتاج وكالتك إلى تكيفها مع احتياجاتها ووظائفها الفريدة كما أن ذلك يساعد في تحديد المنافع وكذلك الخطوات الرئيسية التي ينبغي اتخاذها من أجل نجاح التنفيذ ويمكن أن يكون المشروع التجريبي طريقة ممتازة لوكالتك للعمل على تجاوز أي عقبات أو مخاوف،