

**22 luglio 2026 ore 10:00-12:00**

Modulo 2: Prevedere la domanda e pianificare in anticipo

### **Obiettivi**

- Comprendere l'importanza di prevedere la domanda dei propri prodotti o servizi, introducendo il concetto di pianificazione della domanda (Demand Planning).
- Capire come una previsione più accurata possa ridurre sprechi, urgenze e problemi operativi, evidenziando l'impatto su scorte, produzione e livello di servizio.
- Riflettere sui limiti dell'improvvisazione nella gestione aziendale, collegandoli alla mancanza di coordinamento tra funzioni aziendali.

### **Contenuti**

Una piccola impresa non può permettersi di “andare a caso” riguardo a quanto prodotto finito tenere in stock o quando e quante materie prime comprare. **Pianificare** significa proprio questo: prevedere le necessità future e prepararsi per tempo. Come si fa? In modo semplice: osservando le vendite passate e le tendenze, tenendo conto di eventi particolari (stagioni, festività, promozioni) e collaborando con clienti e fornitori. Ad esempio, un negozio di gelati sa che in estate le vendite salgono rispetto all'inverno; un e-commerce di regali sa che sotto Natale avrà un picco di ordini. Basandosi su queste informazioni, l'azienda può stimare la **domanda** futura, cioè quanta merce dovrà avere disponibile in un dato periodo.

Una volta fatta una previsione (anche approssimativa), bisogna **pianificare gli approvvigionamenti e la produzione**: questo significa ordinare per tempo le materie prime necessarie o i prodotti da rivendere, e programmare la produzione o il lavoro in base ai volumi attesi. Pianificando in anticipo, eviterai di ritrovarti all'ultimo minuto senza scorte o, al contrario, con troppa merce invenduta. Certo, le previsioni non sono mai perfette – soprattutto per una PMI potrebbe essere difficile essere precisi – ma avere una linea guida è molto meglio che reagire sempre nell'emergenza. Anche un semplice foglio di calcolo con il piano dei fabbisogni mensili può aiutare a capire cosa ti servirà e quando. L'importante è **aggiornare** queste previsioni man mano che arrivano nuovi dati, misurare l'errore previsionale e mettere in atto tecniche di “miglioramento continuo”. In sintesi, pianificare ti permette di guidare la tua impresa con il volante in mano invece di rincorrere gli eventi.