



ORACLE

La guida dei CFO alla pianificazione aziendale connessa

Cinque modi per allineare la pianificazione
finanziaria, operativa e delle linee di business



Indice

Il bisogno di una pianificazione aziendale connessa3

In che modo il finance permette una pianificazione aziendale connessa4

Cinque modi per allineare l'azienda.....5

 1. Modellazione degli scenari.....6

 2. Pianificazione di vendite e marketing.....7

 3. Workforce planning.....8

 4. Pianificazione finanziaria di progetto9

 5. Integrated business planning ed execution (IBPX).....11

Funzioni principali di una soluzione di pianificazione connessa.....13

In che modo Oracle può esserti d'aiuto14



Il bisogno di una pianificazione aziendale connessa

Sono finiti i giorni in cui la mentalità era quella di "crescere a tutti i costi". L'obiettivo di oggi consiste nell'avere una crescita sostenibile a lungo termine, con i CFO e i loro team che hanno il compito di guidare la propria organizzazione in modo da trovare un equilibrio tra crescita e profitti. Viene chiesto loro di identificare gli investimenti strategici e allo stesso tempo di aiutare l'azienda a ridurre i costi e ad allocare risorse limitate nel modo più efficace possibile.

Tenuti a favorire una crescita redditizia, i CFO fungono sia da leader del finance che da operations executive. Per definire obiettivi sia a breve che a lungo termine bisogna allineare pianificazione finanziaria e pianificazione delle linee di business. Il team del CFO guida ancora la pianificazione del budget e la gestione finanziaria quotidiana, ma sta anche utilizzando i propri dati e i propri insight per aiutare i team operativi di tutta l'azienda a tracciare i propri piani e a prendere le decisioni giuste. Il finance aiuta a mettere insieme tutti questi piani. Eppure troppe aziende continuano a pianificare in silos o si affidano a sistemi software disconnessi.

La pianificazione in silos delle linee di business potrebbe essere stata sufficiente in passato. I dipartimenti potevano inviare modelli fissi al finance per consolidare periodicamente un piano aziendale e quindi concentrarsi sull'esecuzione dei singoli piani. Tuttavia, la disciplina e la reattività necessarie per raggiungere una crescita redditizia hanno evidenziato le carenze nei processi tradizionali di budgeting, pianificazione e previsione.

Le aziende vogliono poter alternare senza problemi tattiche di risparmio sui costi e di investimento.

Le aziende vogliono poter alternare senza problemi tattiche di risparmio sui costi e di investimento, e la scelta può variare in modo significativo in base a fattori esterni in rapida evoluzione come i tassi di interesse, l'inflazione e la fiducia dei consumatori. I team finance sono anche ansiosi di applicare le nuove funzionalità di intelligenza artificiale al loro lavoro di previsione, analisi e operations.

Le organizzazioni leader eseguono costantemente scenari e pianificano per le emergenze, testando al contempo nuovi modelli e ripensando strategie analitiche e fonti di dati. Si affidano a vari input dalle operations e dalle linee di business per guidarle verso l'allocazione ottimale di risorse e capitale. In questo scenario aziendale, la pianificazione aziendale connessa e continua non è solo una best practice, ma una necessità.

In che modo il finance permette una pianificazione aziendale connessa.

Il ruolo del finance è cambiato da tempo, passando dal prevedere attività di sola contabilità all'aiutare a guidare la strategia e la roadmap per l'azienda. In questo ruolo bisogna collaborare con i team delle linee di business per identificare le misure da adottare per raggiungere una visione a lungo termine. Pertanto, il finance richiede dati e input da vendite e operations, human resources, supply chain e altre linee di business. Il finance possiede le competenze analitiche e le conoscenze aziendali per fornire a questi team insight chiave e aiutarli a pianificare e a prendere decisioni strategiche. Poiché l'intelligenza artificiale svolge un ruolo maggiore nel supportare questo tipo di analisi, diventa ancora più importante che i team finance accedano a dati accurati e completi e siano in grado di condividere facilmente dati e insight a livello aziendale.

Le decisioni devono essere basate sui dati, e non limitarsi ai soli dati finanziari.

Nell'ambiente di oggi, l'istinto non è una base sufficiente per prendere decisioni e definire piani. Le decisioni devono essere basate sui dati, e non limitarsi ai soli dati finanziari. Le organizzazioni devono prendere in considerazione tutti i dati operativi e finanziari, ma anche i dati provenienti da fonti esterne. Fra i vari dati esterni rilevanti possono esserci ad esempio le opinioni dei consumatori, i dati meteorologici e le tendenze del brand.

In passato, avere tutti questi dati in un report aggiornato e utilizzabile poteva essere stato un compito impegnativo, se non impossibile. Tuttavia, i progressi nella tecnologia hanno reso tutto ciò possibile. L'intelligenza artificiale e il machine learning possono contribuire a ridurre il tempo necessario per produrre previsioni e aiutare a migliorarne la precisione. Ad esempio, l'intelligenza artificiale può automatizzare elementi dell'analisi dei dati, consentendo ai professionisti del finance di focalizzarsi sul processo decisionale e sulle azioni strategiche, piuttosto che sull'esecuzione dei report. La pianificazione predittiva sfrutta i modelli di intelligenza artificiale per generare previsioni; gli analisti possono quindi aggiungere le loro informazioni contestuali e adattarli in base alle loro conoscenze ed esperienze. Il machine learning può eseguire continuamente la scansione delle previsioni per rilevare anomalie o problemi, presentando rapidamente le sue scoperte agli utenti. Questo tipo di funzionalità viene sempre più integrato nelle applicazioni di pianificazione, per cui le persone possono sfruttare l'analisi supportata dall'intelligenza artificiale senza interrompere il loro normale flusso di lavoro.

L'adozione di tecnologie avanzate può avvicinare il finance a un processo di previsione continuo e aiutarlo a essere un vero agente di cambiamento nel business. Il finance può collaborare con gli stakeholder di operations e linee di business, interagendo più a lungo con loro per prendere decisioni utilizzando informazioni complete, accurate e aggiornate.

5 modi per allineare l'azienda

Come illustrato nei cinque scenari riportati in questo e-book, molti processi tradizionali di financial planning e analysis aziendale si stanno evolvendo per inglobare la pianificazione e l'analisi estesa, nota anche come xP&A (extended planning and analysis). La procedura xP&A, o ciò che chiamiamo pianificazione aziendale connessa, rimuove le barriere tra i processi di pianificazione finanziaria e operativa. Quindi li unisce su un'unica piattaforma di pianificazione coerente, collegando previsioni e pianificazione finanziarie con aree come:

1. Modellazione degli scenari
2. Pianificazione di vendite e marketing
3. Workforce planning
4. Pianificazione finanziaria di progetto
5. Integrated business planning ed execution (IBPX)

Un processo di pianificazione connesso aiuta ad allineare ogni unità operativa agli obiettivi aziendali. Nonostante le differenze di settore, dimensioni e obiettivi, ogni iniziativa descritta di seguito esplora i vantaggi significativi derivanti dal connettere queste aree dei processi di pianificazione. Con un maggior numero di dati consolidati su un'unica piattaforma, le aziende possono aumentare l'efficienza e l'accuratezza poiché i team non sono più costretti a compilare e verificare i dati manualmente, cosa che li aiuta a reagire più rapidamente ai cambiamenti del mercato. Inoltre, traggono vantaggio da insight più utili, processi standardizzati a livello aziendale, costi inferiori e una migliore base per la crescita.

1 Modellazione degli scenari

La modellazione degli scenari è diventata più importante che mai data la velocità con cui clienti, fornitori e investitori si aspettano che un'azienda risponda a qualsiasi shock colpisca il business. Il team finance può utilizzare la modellazione degli scenari per acquisire in modo efficace una serie di possibili risultati e tradurre questi scenari in decisioni credibili che coinvolgono tutte le principali linee di business. Per creare una gamma accurata di possibili risultati serve che i team di strategia finanziaria e operativa lavorino a stretto contatto e che scelgano insieme la risposta giusta in ogni scenario.

Molte importanti decisioni aziendali implicano la modellazione di cambiamenti operativi. Ad esempio, le aziende potrebbero modellare quando adottare una strategia di riduzione dei costi e in quali condizioni ridurre l'organico, uscire da determinate aree geografiche, effettuare modifiche alla supply chain o disinvestire da asset o aziende poco performanti. Oppure, pensando positivo, un'azienda potrebbe mappare come intraprendere una strategia di crescita facendo acquisizioni, adottando nuovi canali di vendita o investendo in nuovi prodotti.

A prescindere dalla strategia scelta, le previsioni finanziarie tradizionali non sono sufficienti. Per ottenere un vero allineamento a livello organizzativo, gli analisti di qualsiasi team aziendale devono essere in grado di modellare gli scenari che prevedono in base alla conoscenza della loro area di business specifica, insieme agli insight pertinenti di altre funzioni o unità operative. Se il marketing sta pianificando una grande campagna per aumentare le vendite, il manufacturing, la supply chain e il personale dell'azienda devono essere in grado di fornire risultati.

Una volta che tutti i possibili risultati sono stati modellati, questi scenari possono essere fusi in un'unica strategia aziendale e testati con simulazioni Monte Carlo per comprendere le probabilità di ogni possibilità. Quindi la strategia complessiva può essere incorporata in piani più granulari con visibilità condivisa su un'unica piattaforma. Ciò consente un ciclo continuo di feedback e visibilità sui risultati ottenuti in finance, operations e linee di business.

Con Oracle Cloud EPM Planning, le aziende possono prevedere l'inaspettato grazie alle funzionalità di modellazione avanzata degli scenari.

Scopri di più

2 Pianificazione di vendite e marketing

Con le aziende che esaminano attentamente i budget e le allocazioni di capitale, è più importante che mai allineare la pianificazione a livello di vendite, marketing e finance. La previsione di vendita è l'input più importante per la previsione finanziaria e può essere il principale driver della strategia. Le strategie di pianificazione predittiva sfruttano sempre più i modelli di intelligenza artificiale e machine learning per generare previsioni che supportano e informano le previsioni umane, auspicabilmente migliorando l'accuratezza. Avere la pianificazione di finance, vendite e marketing su un'unica piattaforma tecnologica, con questo tipo di funzionalità di intelligenza artificiale integrate, rende più pratico applicare questi strumenti di data science.

L'alternativa generalmente è avere modelli di vendita separati, che normalmente vengono realizzati in fogli di calcolo e poi aggregati fino a creare quello che è, di base, un foglio di calcolo più grande. Un tale approccio rende difficile ottenere un quadro completo delle performance di vendita rispetto agli obiettivi di vendita, o avere una buona idea di come le performance di vendita influiscono sulle previsioni finanziarie. Questo approccio rende anche più difficile applicare analytics supportati dall'intelligenza artificiale.

Per le aziende B2C, le spese di marketing sono spesso tra le voci più grandi nel piano finanziario. Avere sistemi di pianificazione disconnessi tra marketing, vendite e finance ostacola la capacità di un'organizzazione di ottenere una visione completa, portando a opportunità di ricavi mancate. Un aumento della spesa per il marketing, se visualizzato separatamente, potrebbe sembrare una decisione rischiosa, ma quando i team hanno visibilità su finance, vendite e marketing possono collegare tale picco di spesa all'aumento delle opportunità di ricavi.

Quando la pianificazione di finance, vendite e marketing si trova sulla stessa piattaforma tecnologica, quei team ottengono una visione completa delle performance. I volumi di vendita e le previsioni di fatturato corrispondenti tra segmenti di clienti, gruppi di prodotti o canali diventano facilmente visibili e disponibili. Di conseguenza, possono essere effettuati adeguamenti incrementali per fattori quali prezzo, prodotto o posizionamento che potrebbero influire sulle vendite o sui ricavi.

Oracle Cloud EPM Sales Planning supporta le aziende attraverso quote e account plan basati sui dati, ma anche previsioni di vendita avanzate basate sull'intelligenza artificiale.

Scopri di più

3 Workforce planning

La continua carenza di manodopera e la concomitante crescita di salari e stipendi, non solo hanno spinto i talenti in cima all'agenda delle risorse umane. Li hanno spinti anche in cima alla lista delle priorità dei CFO.

Se l'obiettivo è quello di bilanciare profitto e crescita, bisogna approcciare i talenti nel modo migliore possibile. Avere troppo personale o impiegare in modo inefficiente la forza lavoro può erodere rapidamente i margini di profitto. Tuttavia, ridurre i costi di manodopera attraverso licenziamenti e outsourcing o ridurre il numero e il costo delle promozioni può lasciarti senza i talenti necessari per cogliere le opportunità di crescita.

Cercare di risolvere questi problemi in silos HR o finance non tiene conto del quadro completo. Il workforce planning deve essere collegato a obiettivi strategici e finanziari. L'intelligenza artificiale sta creando nuove opportunità per le risorse umane, che possono individuare le lacune nelle competenze della forza lavoro di un'azienda e quelle necessarie per raggiungere i propri obiettivi strategici. Poiché l'intelligenza artificiale è in grado di rilevare e catalogare continuamente i cambiamenti nel set di competenze collettive di un'organizzazione, può aiutare a dare alle HR più visibilità di quanta ne avesse tradizionalmente. Tuttavia, i team HR dovranno collaborare con i team finance e i leader delle business unit per colmare queste lacune attraverso formazione, assunzioni, programmi di crescita o altre strategie.

L'utilizzo di una pianificazione aziendale connessa allinea la strategia del personale di un'azienda alla sua strategia di business, migliorando la collaborazione tra finance e HR e consentendo alle due funzioni di:

1. Eseguire analisi degli scenari "what-if" sulla pianificazione dell'organico.
2. Analizzare nel dettaglio le competenze necessarie per raggiungere gli obiettivi aziendali.
3. Prevedere i costi e l'efficacia dei cambiamenti organizzativi.

Oracle Cloud EPM permette al finance di lavorare a stretto contatto con le HR attraverso un'integrazione predefinita in Oracle Fusion Cloud Human Capital Management (HCM) e l'integrazione con soluzioni di human capital management di terze parti.

Scopri di più

4 Pianificazione finanziaria di progetto

Le aziende stanno cercando di trovare l'equilibrio perfetto tra coscienza dei costi e investimento in opportunità di crescita promettenti, perciò il bisogno di completare progetti di investimento ad alta intensità di capitale nei tempi previsti e nel rispetto del budget è più urgente che mai. Purtroppo, un progetto che rispetta budget e tempistiche tende ad essere più l'eccezione che la norma, spesso perché le decisioni vengono prese sulla base di dati di pessima qualità o incompleti. Ciò evidenzia il rischio di eseguire la pianificazione finanziaria dei progetti con sistemi disconnessi.

Per una pianificazione finanziaria efficace del progetto serve prendere in considerazione l'organico (workforce planning), le spese in conto capitale e i rendimenti previsti di un determinato progetto. I team devono comprendere l'impatto di un progetto sul piano finanziario generale dell'azienda e i rischi che esso crea. Per avere una visibilità completa e costante sulle performance finanziarie di un progetto serve poter considerare le spese, le esigenze del personale e il potenziale ROI di un progetto. È necessaria una piattaforma completa per la pianificazione finanziaria dei progetti, integrata e sulla stessa piattaforma del piano della forza lavoro, del piano delle spese in conto capitale e del piano finanziario; ciò consente di garantire che ogni piano rifletta le ultime modifiche e che sia possibile ottenere un quadro chiaro dei potenziali progetti in cui investire.

Integrare il processo di pianificazione con l'esecuzione dei progetti consente al finance di prendere le giuste decisioni di investimento e di monitorare costantemente i costi effettivi rispetto alle previsioni, apportando le modifiche necessarie al portfolio di progetti.

Oracle Cloud EPM allinea tutti i principali stakeholder coinvolti nel processo di pianificazione finanziaria dei progetti con driver pronti all'uso per pianificare i costi relativi a progetti sia a breve che a lungo termine.

Scopri di più

Alkhorayef Group va a fondo della pianificazione finanziaria del progetto

L'azienda globale che produce pompe dell'acqua e attrezzature per l'agricoltura, l'irrigazione e la trivellazione, Alkhorayef Group, stava avendo problemi a causa di processi di pianificazione frammentati. Questi avevano portato a operations inefficienti e una mancanza di visibilità e insight necessari per guidare il processo decisionale per le entità all'interno del gruppo. L'azienda ha ottenuto miglioramenti significativi nei processi di pianificazione e budgeting utilizzando Oracle Cloud EPM, che ha supportato una pianificazione connessa tra i dipartimenti per la forza lavoro, CapEx, OpEx e i progetti. La soluzione ha inoltre accorciato il processo di definizione del budget annuale dell'organizzazione da tre mesi a un mese e mezzo.

[Leggi la storia completa](#)



5 Integrated business planning ed execution (IBPX)

Le supply chain continuano ad essere un importante fattore di rischio aziendale a causa di carenze materiali, eventi meteorologici estremi, inflazione, guerra e altri shock che possono aumentare i costi e interrompere il servizio. Le aziende davvero agili possono collegare con successo pianificazione finanziaria, di vendita, operativa e della supply chain con l'esecuzione per fornire ai dirigenti i criteri decisionali giusti al momento giusto, riducendo così le tempistiche del processo decisionale e migliorando la visibilità globale.

La pianificazione di vendite e operations è stata a lungo una best practice per i migliori professionisti della supply chain che hanno cercato di allineare le informazioni giuste per prendere decisioni tempestive. L'integrazione dell'intelligenza artificiale nei processi della supply chain può supportare i pianificatori in questo sforzo, con funzionalità che li aiutano a prevedere i lead time di spedizione in modo più accurato o a ridurre i tempi di evasione degli ordini con strumenti di warehouse management.

I vantaggi di questi tipi di analytics basati sull'intelligenza artificiale sono ancora più grandi quando i piani operativi sono strettamente allineati al finance. Le decisioni di pianificazione richiedono input sincronizzati a livello di materiale, risorse, dati finanziari e forza lavoro per il coordinamento dei piani end-to-end. Pensa, ad esempio, a una funzionalità di procurement che utilizza l'intelligenza artificiale generativa per suggerire fornitori alternativi e consigliare opzioni di sconto dinamiche che aiutano a ottimizzare il capitale circolante incentivando i pagamenti anticipati. Uno strumento di questo tipo risulta estremamente prezioso quando i team di supply chain e finance pianificano insieme queste scelte, utilizzando dati e piattaforme comuni, in modo da soddisfare le esigenze operative e finanziarie. Agilità, reattività e resilienza della pianificazione si basano su queste funzionalità chiave di integrated business planning per l'allineamento.

L'integrazione tra le soluzioni cloud EPM e di supply chain planning di Oracle semplifica la collaborazione tra responsabili della pianificazione finanziaria e della supply chain per favorire il consenso e reagire alle interruzioni del business.

Scopri di più

In che modo The Wonderful Company ha fatto crescere i risparmi grazie all' integrated business planning

Dopo una serie di acquisizioni, il fornitore globale di prodotti alimentari The Wonderful Company ha adottato una suite di Oracle Cloud Applications per integrare le funzioni di finance, pianificazione e supply chain e fornire una base sostenibile per la crescita. Integrando le soluzioni cloud EPM, ERP e di supply chain management (SCM) di Oracle, l'azienda ha accorciato i tempi di pianificazione finanziaria di oltre il 35%, ottimizzato la supply chain e ridotto il total cost of ownership di milioni di dollari.

[Leggi la storia completa](#)



Funzioni principali di una soluzione di pianificazione connessa

Flessibile: è fondamentale che i team finanziari e operativi possano modellare i propri casi d'uso specifici, i quali sono molto diversi in termini di granularità, oggetto e dati. La piattaforma deve anche collegare gli sforzi di pianificazione tra driver comuni che si influenzano a vicenda affinché l'organizzazione possa concentrarsi su un piano generale per eseguire la propria strategia.

Modulare: dovresti essere in grado di adottare le funzionalità di cui hai bisogno quando ne hai bisogno. Una piattaforma di pianificazione modulare non solo permette un approccio graduale all'implementazione, ma consente anche di soddisfare più facilmente i nuovi requisiti della tua organizzazione, come effettuare acquisizioni o entrare in nuovi mercati.

Connessa a livello operativo: la tua piattaforma di pianificazione dovrebbe connettersi facilmente ai tuoi sistemi operativi di base a livello di dati e processi per aiutare i team a modificare proattivamente la rotta quando le condizioni di business cambiano.

Altamente intelligente: gli strumenti di data science e intelligenza artificiale dovrebbero essere al centro delle tue previsioni, con gli analisti a fornire il contesto. Aniché essere un'applicazione extra, queste funzionalità dovrebbero essere integrate direttamente nella tua piattaforma di pianificazione, raccogliendo dati da sistemi operativi o finanziari e presentando automaticamente suggerimenti di pianificazione senza che tu abbia bisogno di competenze Python o di data science.

Pacchettizzata e configurabile: è improbabile che l'adozione di una piattaforma generale e il tentativo di personalizzarla o di aggiungere funzionalità per soddisfare le tue esigenze soddisfi i requisiti della pianificazione aziendale connessa. Piuttosto, cerca applicazioni cloud di pianificazione pacchettizzate per le aree funzionali delle linee di business che vengono aggiornate di frequente per tenere gli utenti al corrente delle best practice del settore.

In che modo Oracle può esserti d'aiuto

Adottare una vera soluzione di pianificazione aziendale connessa aiuta il team finance a indirizzare e supportare l'organizzazione verso l'adozione più rapida di nuovi modelli e iniziative di business. I team finance possono pianificare e prevedere con maggiore precisione e con insight più utili perché sono connessi in tutti i domini di business di un'azienda. La possibilità di vedere immediatamente l'impatto dei fattori operativi e dei dati in continua evoluzione sulle previsioni complessive nel finance e in altre aree operative, tutte documentate in un unico luogo, ti permette di prendere le decisioni aziendali giuste nei momenti critici e di acquisire l'agilità necessaria per avere performance migliori.

Scopri come Oracle Cloud EPM può aiutarti a connettere e migliorare la pianificazione all'interno della tua organizzazione.

Scopri di più

Copyright © 2024, Oracle e/o relative consociate. Il presente documento viene fornito al solo scopo informativo e il relativo contenuto potrà essere soggetto a modifiche senza preavviso. Non si garantisce che il presente documento sia privo di errori, né che sia soggetto ad altre garanzie o condizioni, espresse o implicite, ivi incluse le garanzie e le condizioni implicite di commerciabilità o di soddisfazione di una particolare finalità. In particolare, Oracle declina ogni responsabilità nei confronti del presente documento che non determina, direttamente o indirettamente, nessun obbligo contrattuale. Il presente documento non può essere riprodotto o trasmesso in alcuna forma o con alcun mezzo, elettronico o meccanico, per alcuno scopo, senza previa autorizzazione scritta da parte di Oracle. Oracle®, Java, MySQL, e NetSuite sono marchi registrati di Oracle e/o delle relative consociate. Altri nomi possono essere marchi dei rispettivi proprietari.

