

ANALISI E PREVISIONE DELLE VENDITE

Si divide in tre moduli distinti: sales analysis, sales planning & forecast, collaborative demand management.

Sales Analysis

Questo strumento, basandosi sui dati di vendita gestiti da Gamma Enterprise, consente un'analisi semplice ed efficace dello storico delle vendite, il calcolo delle componenti di trend e stagionalità, l'individuazione immediata delle criticità da analizzare; il tutto senza un particolare onere organizzativo.

La navigazione, realizzata attraverso cataloghi di indagine definibili dall'utente, porta alla generazione di una banda previsionale per ogni livello di aggregazione desiderato; in questo modo si consente una lettura facile ed immediata dei risultati ottenuti.

Sales Planning & Forecast

Questo strumento consente un'analisi della storia della domanda con generazione di un forecast di tentativo che tenga conto dei trend e delle stagionalità: l'analisi ed il calcolo della previsione è messa in relazione a cataloghi liberi di consultazione.

Viene inoltre gestita l'attività di modifica e d'iterazione dei tentativi direttamente nello strumento con verifica immediata dei risultati.

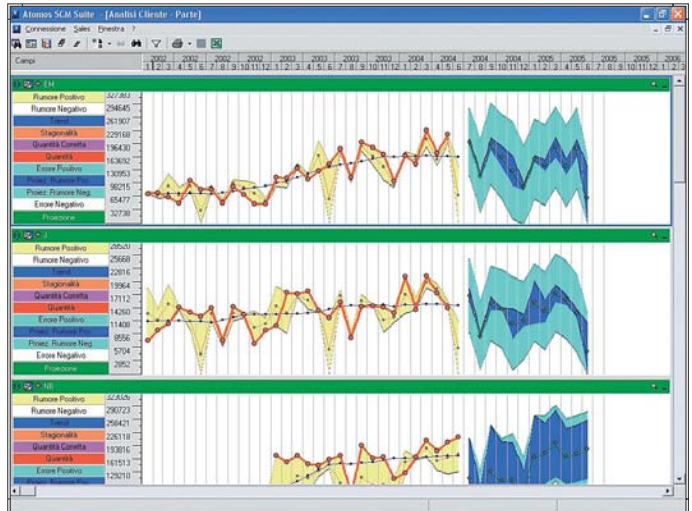
Collaborative Demand Management

Questo strumento permette la condivisione del piano previsionale a tutti i livelli della struttura commerciale (direttore commerciale, marketing, area manager, agenti) con possibilità di forzature al fine di rendere più affidabile la previsione.

La condivisione del piano previsionale avviene attraverso un browser che ne permette l'utilizzo sia nella intranet aziendale sia attraverso internet, il tutto salvaguardando la riservatezza delle informazioni con una corretta gestione delle policy di accesso alle procedure.

I risultati diretti attesi dall'implementazione della suite completa sono:

- analisi delle serie storiche con valutazione di quelle significative dal punto di vista statistico;
- calcolo automatico del profilo di stagionalità e del trend;
- generazione di un forecast con relative bande di confidenza;
- condivisione via web del piano di previsione; forzature a tutti i livelli da parte della forza commerciale.



Andamento delle vendite e delle previsioni (l'area azzurra della parte grafica è la "banda di confidenza" nella quale dovrebbe muoversi la curva delle vendite nel futuro rispetto alla stagionalità, al trend ed ai "rumori" individuati nei dati storici)



I benefici organizzativi che derivano dall'utilizzo dei vari moduli sono:

- non è necessario avere una struttura dati complessa (i dati sono già presenti in Gamma Enterprise);
- viene utilizzato uno strumento semplice ed affidabile;
- la facilità di consultazione è garantita attraverso l'utilizzo dei cataloghi di analisi completamente configurabili dall'utente;
- è resa possibile la scelta degli algoritmi più performanti per le diverse situazioni organizzative;
- viene gestito il calcolo automatico delle eventuali stagionalità dei prodotti finiti/semilavorati;
- viene proposta una banda di previsione di vendita solo sulle serie con profilo significativo.

Andamento delle vendite e previsioni - rappresentazione numerica;