

ŘÍZENÍ POPTÁVKY A PŘEDPOVĚĎ PRODEJE - BEST PRACTICES



CHARLES L. NOVAK, hlavní konzultant Jaguar-APS. Více než 25 let zkušeností v oblasti řízení a poradenské činnosti zaměřených na plánování poptávky a dodávek.

Dosahuje úspěchů při snižování nákladů podniků, zvyšování efektivity a zlepšování ziskovosti. Zaměřuje se na transformaci jedné nebo všech klíčových oblastí: lidé, proces a technologie.

Praktický a shrnující seminář pro management a odborníky – od sběru dat, segmentace a prezentace po sofistikované metody předpovědí, které pomohou zvýšit váš čistý výnos a zvýší vaši konkurenceschopnost na trhu. Tento seminář poskytuje kombinaci nejlepší praxe ve správě dat, datové segmentaci a úpravě dat pro spolehlivou statistickou předpověď a její prezentaci kombinací dlouholeté zkušenosti z korporátní praxe v plánovacích i manažerských pozicích a následných let konzultační a projektové praxe.

Zvláštní část semináře se zabývá aplikací různých metod tvorby předpovědí s cílem jejich zlepšení v obdobích se zvýšenou tržní nejistotou, obchodními válkami a zvyšováním sazeb.

ZÍSKÁTE

Nastavíte si proces efektivního předpovídání.

Vyberete si techniky předpovídání a analýz, které nejlépe vyhovují vaší situaci.

Naučíte se rychle a přesně analyzovat historická data.

Pochopíte, jak vyhodnocovat výkon statistických modelů.

Snížíte svou závislost na softwarové logice.

Pochopíte proces tvorby předpovědí na základě výjimek a jak je zavést ve vaší organizaci.

Naučíte se, jak využít tržní data ve statistické předpovědi.

Objevíte různé techniky transformace dat s cílem zvýšení kvality statistických předpovědí.

Pochopíte různé trendy a jejich vliv na vaše předpovědi.

Jak rozpoznat stav zralosti IBP/ES&OP procesu a udržet požadovanou úroveň.

Jak využít dosavadní výkon firmy k vytvoření realistického plánu.

Jak zahrnout provozní a finanční faktory do plánování a umožnit tak velmi efektivní

zhodnocení chodu firmy v kterékoli části procesu.

NAUČÍTE SE



Možnost bezplatných konzultací po dobu 2 měsíců formou telefonické a e-mailové komunikace.

MODUL Č. 1

Přístup k předpovědím

- Předpovědi kde, definice cílů, horizont předpovědi a aktualizace, využití předpovědi, úroveň automatizace
- Data**
- Sběr, komponenty časové řady, vizualizace časových řad, interaktivní vizualizace, kvalita dat, příprava a čištění

Případová studie a cvičení:

Outlier – rozpoznání a ošetření – skupinová aktivita založená na datech z FMCG, služeb, B2B a demografických dat. Účastníci se naučí jak aplikovat normální rozdělení a techniky statistické kontroly procesu k ověření kvality dat, než využijí své systémy k tvorbě předpovědi. Tyto techniky mohou být využity v kombinaci s jakýmkoli softwarem/systémem pro statistickou předpověď.

PRAKTICKÉ CVIČENÍ – NOTEBOOK NUTNÝ

- Hodnocení výkonnosti
- Čištění dat

MODUL Č. 2

Přehled metod tvorby předpovědi

- Kolik dat je třeba pro různé statistické modely?
- Vyberte nejlepší model pro předpověď na základě různých datových vzorů a vlastností
- Jaká jsou kritéria výběru modelu?
- Zvažte rozhodnutí, pro která je model určen
- Vysvětlení základních součástí modelů časových řad:
- Základní předpoklady
- Kdy lze časové řady použít a kdy nikoli
- Úroveň, trend, sezónnost, periodičita a náhodnost

Skupinové cvičení – Exponenciální vyrovnání a průměry:

Účastníci si vyzkouší jednoduché modely předpovědi v prostředí MS Excel. Tyto modely jsou běžně využívány ve všech systémech na tvorbu předpovědi na trhu. Mnoho plánovačů vytváří vyšší chybu předpovědi pouze proto, že nechápou dopad změny modelu nebo parametrů statistiky.

PRAKTICKÉ CVIČENÍ – NOTEBOOK NUTNÝ

Skupinové cvičení a diskuse – Sezónní dekompozice:

Účastníci zanalyzují prodejní data a budou hledat historické vzory, které mohou využít pro predikci budoucích prodejů. Po identifikaci vzoru, vyjmou relevantní část dat, čímž změni datovou křivku dat, které v sadě zůstanou. Následně budeme hledat nové vzory a rovněž je odstraníme. Účastníci budou pokračovat v odstraňování vzorů z dat do doby, kdy zůstanou v datech pouze nevysvětlené fluktuace.

PRAKTICKÉ CVIČENÍ – NOTEBOOK NUTNÝ

Skupinové cvičení a diskuse – Trojí exponenciální vyrovnání:

Účastníci si vyzkouší praktické využití nejrozšířenějšího statistického modelu pro výpočet předpovědi.

PRAKTICKÉ CVIČENÍ – NOTEBOOK NUTNÝ

Modely typu Příčina a Důsledek

- Vystavení klíčovými předpokladům regresních modelů
- Kdy dosáhnete nejlepších výsledků pomocí regresních modelů?
- Vývoj regresních modelů pro zvýšení přesnosti předpovědi – krok za krokem
- Jak zohlednit efekty svátků a promoční sezóny na kauzální modely předpovědi

Případová studie a skupinové cvičení

Výdaje na reklamu vs. Tržní podíl: Účastníci si vyzkouší aplikaci regresní analýzy jako „co-když“ nástroje, který mohou využít během svých diskusí nad předpovědi poptávky.

VELMI DOPORUČUJEME, aby si účastníci přinesli vlastní notebooky. PŘED PŘÍCHODEM NA SEMINÁŘ SI AKTIVUJTE V MS EXCEL DOPLNĚK „ANALÝZA DAT“ a „ŘEŠITEL“ (instalace vyžaduje instalační disk MS Excel – není standardní součástí běžné instalace). V rámci semináře bude vyčleněn prostor pro individuální konzultace vašich specifických potřeb. Přednáška proběhne v českém jazyce. Materiály z kurzu jsou napsány v jazyce anglickém.

MODUL Č. 3:

Předpovědi promoci

- Pochopení faktorů ovlivňujících předpovědi promoci a zdroje špatných informací pro promoční předpovědi
- Vývoj modelu pro promoční předpověď, který kombinuje statistickou předpověď časové řady s historickými prodejními daty a informací o promociích
- Řízení procesu při neplánovaných a abnormálních poptávkách na trhu
- Rozpoznání sezónních profilů od promočních dopadů
- Oddělení promočních efektů od základní předpovědi
- Odhalení chyby v promoční předpovědi

Skupinové cvičení – Začlenění promoci do statistické předpovědi

Účastníci využijí fiktivní proměnné (multi-regresní technika předpovědi), aby začlenili do předpovědi dopad nepravdělné promoční aktivity a jiných jednorázových událostí, které jednoduché metody předpovídání nedokáží identifikovat.

PRAKTICKÉ CVIČENÍ – NOTEBOOK NUTNÝ

Skupinové cvičení – Regrese v promočním plánování
Účastníci využijí prodejní a cenová data společně s fiktivními proměnnými k přípravě „co-když“ modelu pro tvorbu předpovědi, který pomůže managementu s rozhodnutím o nejlepší cenové strategii pro nadcházející promoce.

MODUL Č. 4:

Předpověď nového produktu

- Na co si dát pozor při tvorbě předpovědi pro nový produkt?
- Pochopení kvantitativních a kvalitativních metod při tvorbě předpovědi nových výrobků:
- Zákaznický průzkum, zákaznický panel, test marketing, Scanner Panel Data.
- Šablona pro předpověď nového výrobku:
- Účastníci prodiskutují a pochopí koncept modelování předpovědi nových produktů, které spadají do kategorie rozšíření produktové řady a začlení marketing, obchod a zásobování do celého procesu.

PRAKTICKÉ CVIČENÍ – NOTEBOOK NUTNÝ

MODUL Č. 5:

Měření chyby v předpovědi

- Odhalení zkrácené předpovědi co nejdříve pomocí určené techniky měření chyby v předpovědi a zdroje chyby
- Lokalizace problémů v předpovědi a zajištění nápravy
- Řízení procesu kontroly poptávky a tím krátkodobých fluktuací
- Měření přesnosti předpovědi a dalších důležitých informací o poptávce a kontrola nastavených úrovní akceptovatelné nepřesnosti
- Představení analýzy přidané hodnoty předpovědi (Forecast Value Add Analysis) k identifikaci faktorů, které zvyšují chybu

Případová studie a cvičení:

- MAPE vs. WMAPE
- Signál výkonu a aplikace vážené odchylky

MODUL Č. 6:

Komunikace a údržba

- Budoucí předpověď
- Sales and Operations Planning proces
- Proces konsensuální předpovědi

MODUL Č. 7:

Skupinová diskuse a závěr semináře.

10% sleva

při registraci do 30. 8. 2019, nebo při 2 přihlášených účastnících z jedné společnosti.

Kde? Hotel Vyhlička****, Pozlovice 206, 763 26 Luhačovice.
Cena za kurz je včetně ubytování v místě konání semináře.

Kdy? 15. a 16. 10. 2019
Cena: 30.000 Kč bez DPH

Kontakt: Radka Dvořáková, radka.dvorakova@ce-pa.cz, +420 604 251 808