



Demand Planning & Forecasting **Прогнозирование спроса и продаж**

Компания CEO Консалтинг проводит корпоративные семинары для повышения эффективности процессов оперативного планирования компании. Семинары адресованы руководителям и специалистам, управляющим процессами планирования и прогнозирования продаж.

Отличительные особенности наших семинаров

- Детальное изложение алгоритмов
- Демонстрация технических систем планирования
- Примеры реализации подходов

Курс разработан для менеджеров и аналитиков, включенных в такие процессы, как:

- Планирование продаж
- Прогнозирование спроса
- Планирование маркетинговых акций и оценка их эффективности
- Управление ассортиментными категориями
- Управление жизненным циклом товара

В рамках курса вводится необходимая терминология, преподаются методы и модели построения прогнозов, приводятся примеры использования экономико-математических технологий для решения прикладных задач.

Разделы курса

- Demand Planning
 - Цели и задачи
 - Место в процессах интегрированного планирования (CPFR, S&OP)
- Оценка эффективности прогнозирования
 - Общий эффект и влияние на финансовые показатели
 - Примеры из мировой практики
- Прогнозные модели
 - Классификация, основные виды
 - Принципы и условия работы
 - Алгоритмические и многофакторные модели
 - Требования к исходным данным
 - Оценка адекватности моделей
 - Дополнительные возможности многофакторных моделей

-
- Условия применения, сравнительный анализ
 - Примеры решения задач различными методами
 - Точность прогнозов
 - Задачи оценки точности
 - Методы оценки точности
 - Специфика прикладного прогнозирования
 - Прогнозирование в многопродуктовом бизнесе
 - Подходы к формированию категорий в ассортименте
 - Технологии прогнозирования по категориям
 - Сегментация потребителей
 - Прогнозирование в разрезе покупательских категорий
 - Жизненный цикл продукта
 - Прогнозирование на разных фазах жизненного цикла
 - Влияние маркетинга на жизненный цикл
 - Маркетинговые события
 - Оценка эффекта маркетинговых акций
 - Параметры маркетинговых событий для построения прогноза
 - Конкурентная разведка
 - Дополнительная информация для прогноза
 - Ключевые факторы конкурентного поведения
 - Система Demand Planning в компании
 - Инструментальные средства прогнозирования
 - Преимущества и недостатки, сравнительный анализ
 - Технология развертывания процесса Demand Planning в компании: типовой план проекта

Результаты курса

- Роль процесса Demand Planning в общих процессах управления продажами и запасами
- Важность точности прогнозов, методы ее оценки
- Обзор методов прогнозирования и их применимость
- Особенности прогнозирования продаж в многоассортиментных структурах
- Подходы к постановке процесса Demand Planning в компании

Расписание

- Первый день

| | |
|-------|---|
| 10:00 | Вступление. Назначение и структура процесса Demand Planning |
| 11:30 | Кофе-брейк |
| 11:45 | Базовый математический инструментарий |
| 13:30 | Обед |
| 14:30 | Многофакторные методы прогнозирования |
| 15:45 | Кофе-брейк |
| 16:00 | Оценка точности прогноза |
| 17:00 | Завершение |

- Второй день

| | |
|-------|--|
| 10:00 | Прогнозирование в разрезе категорий |
| 11:30 | Кофе-брейк |
| 11:45 | Управление жизненным циклом |
| 12:30 | Event Planning – Управление маркетинговыми событиями |
| 13:30 | Обед |
| 14:30 | Учет информации о действиях конкурентов |
| 15:30 | Кофе-брейк |
| 15:45 | Развертывание Demand Planning в компании |
| 17:00 | Завершение |

Стоимость семинара составляет 79 600 рублей за каждого слушателя, в том числе НДС 18%.

Компания CEO Консалтинг специализируется на разработке математических моделей и применении моделирования в различных прикладных областях: логистике, производстве, финансах и экономике.

Среди участников наших семинаров такие компании, как Дирол, Евросеть, Кока-Кола, ТД Арома, Бонанза, Актавис, Джей-Эф-Си, Ригли, Орион, Лента и др.

Компания предлагает своим клиентам прогрессивные и высокоэффективные бизнес-технологии CPFR (Collaboration Planning, Forecasting and Replenishment), при этом постоянно развивает собственные продукты и технологии на базе платформы ПрогнозМашина™.

CEO Консалтинг входит в состав следующих ассоциаций:

- Voluntary Interindustry Commerce Standards (VICS), занимающийся разработкой бизнес-технологии Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment (CPFR®, VMI). Технология позволяет организовать совместные процессы планирования торгующих партнеров
- Institute of Business Forecasting (IBF), организацию, занимающуюся исследованием и продвижением технологий бизнес-прогнозирования

Типовые проекты компании

- Системы сценарного анализа и многофакторного прогнозирования рынка
- Оптимизация запасов
- Оптимизация цен
- Процессы интегрального планирования (S&OP, CPFR)
- Системы производственного планирования
- Хранилища данных и информационно-аналитические системы