



Описание курса

Demand Planning

Прогнозирование спроса и продаж

Компания CEO

Москва 2008

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

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

DEMAND PLANNING – ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СПРОСА И ПРОДАЖ

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

- Прогнозирование спроса
- Планирование продаж
- Планирование маркетинговых акций и оценка их эффективности
- Формирование ассортиментных категорий
- Управление жизненным циклом

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 системе аналитического маркетинга
- Оценка эффективности прогнозирования
 - Общий эффект и влияние на финансовые показатели
 - Примеры из мировой практики
- Прогнозные модели
 - Классификация, основные виды
 - Принцип 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
 - Подходы к оценке точности
- Специфика прикладного прогнозирования
 - Прогнозирование в многопродуктовом бизнесе
 - Подходы к формированию категорий в ассортименте
 - Технологии прогнозирования по категориям
 - Маркетинговые акции
 - Оценка эффекта маркетинговых акций
 - Прогнозирование продаж на основе маркетингового плана
 - Параметры маркетинговых акций для построения прогноза
 - Жизненный цикл продукта
 - Прогнозирование на разных фазах жизненного цикла
 - Влияние маркетинга на жизненный цикл
 - Специфика каналов продаж
 - Сегментация потребителей
 - Прогнозирование в разрезе покупательских категорий
 - Конкурентная разведка
 - Дополнительная информация для прогноза
 - Ключевые факторы конкурентного поведения
- Инструментальные средства прогнозирования
 - Технология развертывания: типовой план проекта
 - Преимущества и недостатки, сравнительный анализ

Результаты курса

- Назначение и роль процесса Demand Planning в общем процессе управления, план развертывания системы Demand Planning в компании
- Важность точности прогнозов, подходы к ее оценке
- Обзор методов прогнозирования и их применимость
- Подходы к прогнозированию продаж в многоассортиментных структурах
- Подход к проведению проекта «Прогнозирование продаж»

Расписание

Расписание

- Первый день

10:00	Вступление. Структура процесса Demand Planning
11:30	Кофе-брейк
11:45	Базовый математический инструментарий
13:30	Обед
14:30	Многофакторные методы прогнозирования
15:30	Кофе-брейк
15:45	Оценка точности прогнозов
17:00	Завершение

- Второй день

10:00	Прогнозирование в разрезе категорий
11:30	Кофе-брейк
11:45	Event Planning – Управление маркетинговыми событиями
13:30	Обед
14:30	Управление жизненным циклом
15:30	Кофе-брейк
15:45	Конкурентный анализ и сегментация рынка
16:30	Завершение

Стоимость

Стоимость семинара составляет 35 400 рублей за каждого слушателя, в том числе НДС 18%.

О компании CEO Консалтинг

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
- Система интегрального планирования (Sales and Operation Planning, VMI)
- Системы производственного планирования
- Хранилища данных и информационно-аналитические системы