



Модуль прогнозирования
продаж для
Microsoft Navision

Microsoft Dynamics NAV

Модуль прогнозирования продаж для Microsoft Navision предназначен для прогнозирования временных рядов, таких как дневные объемы продаж, закупок, складских операций и т.д.

Полученный прогноз можно использовать, например, для решения следующих задач:

- Планирование поступлений наличных средств для составления бюджетов.
- Прогнозирование размещений заказов на продукцию для оптимизации управления склада.
- Планирование потока сервисных заявок для оптимизации рабочего времени сотрудников, занятых на поддержке.

Другими словами, модуль прогнозирования можно использовать везде, где накоплена история бизнес-операций и требуется оптимизировать процессы, имея достоверное представление об их будущем развитии.

Адекватная модель прогнозирования снижает издержки компании, так как позволяет более эффективно использовать имеющиеся ресурсы, а также помогает своевременно принимать управленческие решения. Надежный прогноз также открывает новые возможности для развития компании, вовремя предоставляя информацию о появляющихся перспективах. Все это увеличивает гибкость и адаптивность бизнеса к изменениям внешней среды.

Прогнозы строятся на основании созданных администратором моделей. Модели учитывают глобальный тренд, периодические составляющие, периоды влияния исторических данных на прогнозируемое значение, а также выявляют группы однородных исторических данных, для каждой из которых вычисляется собственная функция прогнозирования.

После создания модели она обучается на накопленных в базе данных Microsoft Navision исторических данных. Используя обученную модель, конечные пользователи Microsoft Navision могут по желанию формировать прогноз на любой заданный период по различным интересующим их срезам. Полученные данные могут быть представлены в виде веб-отчета, их можно экспортировать в Microsoft Excel, PDF и другие форматы, а также сохранять в Navision.

РАБОТА С МОДУЛЕМ

Рассмотрим пример построения прогнозов по объемам продаж. Чтобы сотрудники финансового отдела имели возможность строить прогнозы по объемам продаж, администратор системы должен сначала настроить модель. Для этого в Navision надо задать ее параметры, такие как наименование модели, описание, верхнюю и нижнюю границу продаж, наличие нескольких групп и т.д. После чего модель сохраняется на сервере.

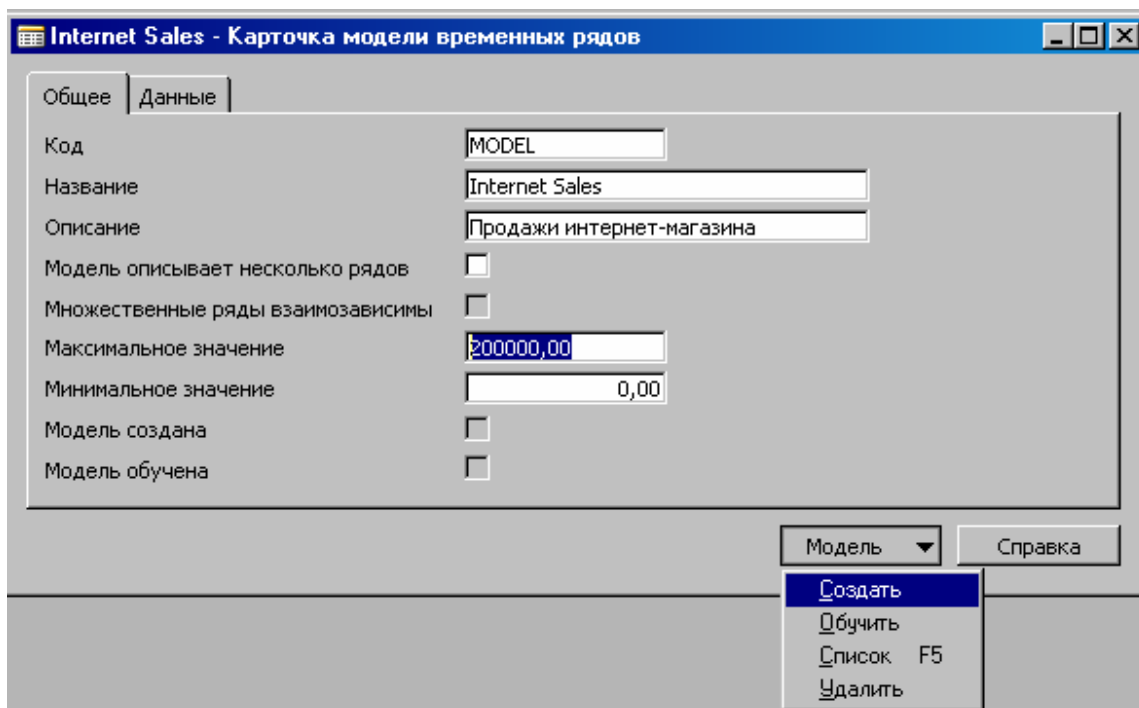


Рис. 1 Карточка модели - Общее

После сохранения модели администратор привязывает ее к данным из Microsoft Navision. Для этого на закладке «Данные» он выбирает таблицу с историческими данными, соответствующие поля, период группировки и, возможно, дополнительную фильтрацию. После этого администратор обучает модель.

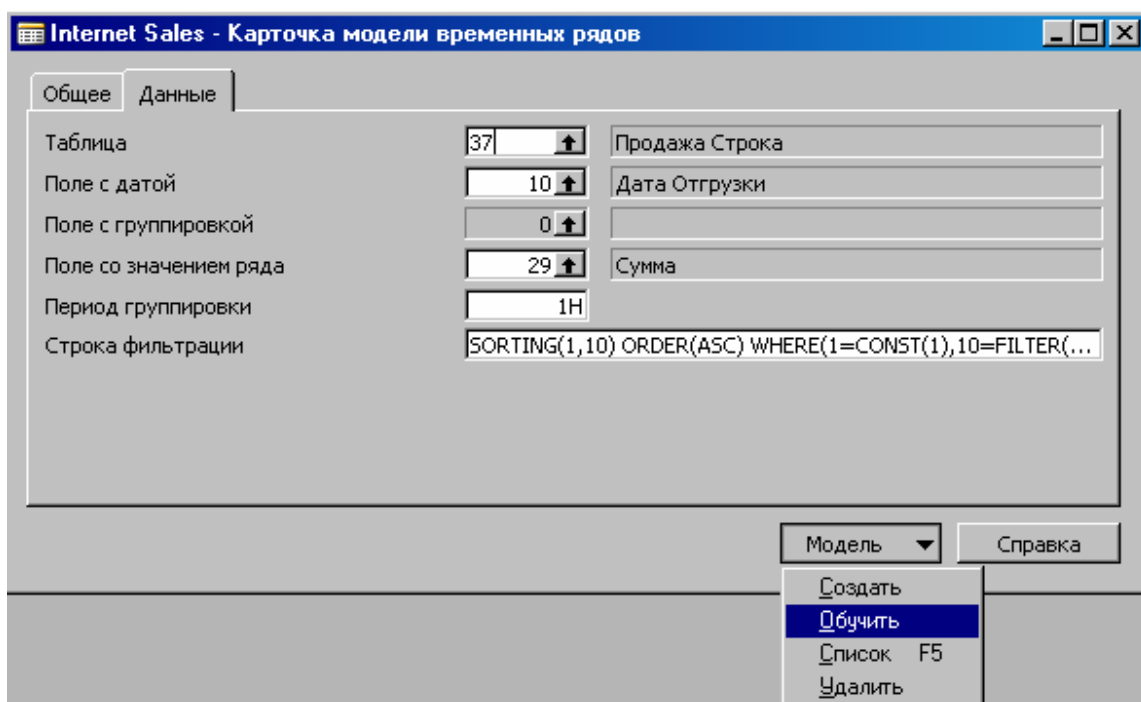


Рис. 2 Карточка модели - Данные

После обучения модели сотрудники отдела продаж видят ее в списке и могут строить на ее основании прогнозы.

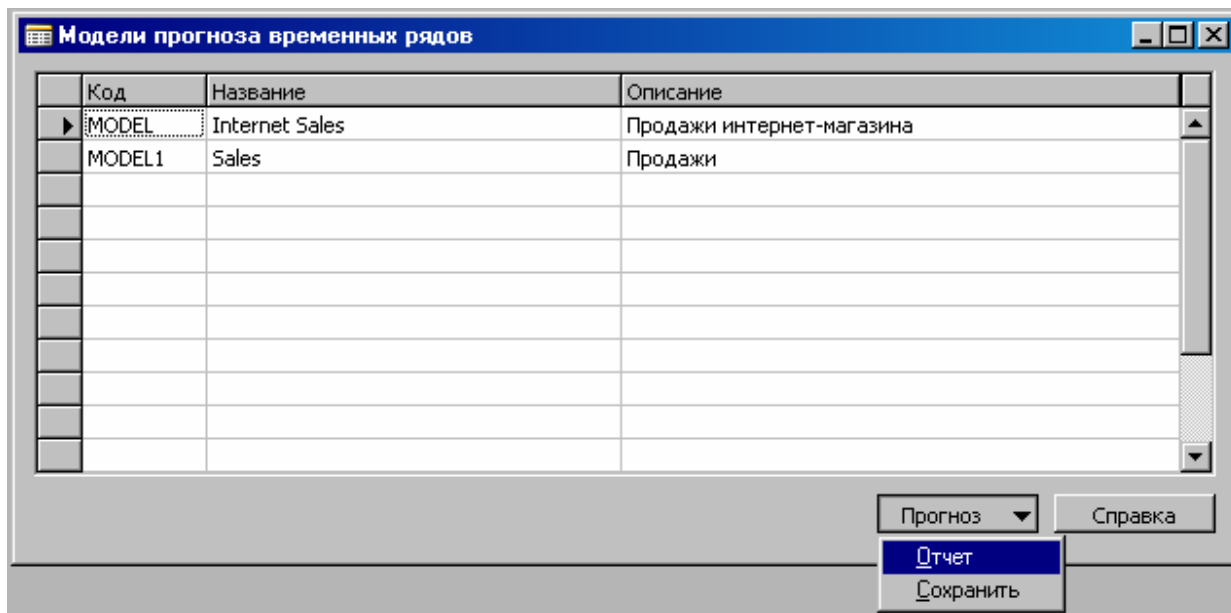


Рис. 3 Список обученных моделей

Прогноз можно получать либо в виде отчета, который можно сохранять в различных форматах, так и в виде формы Navision.

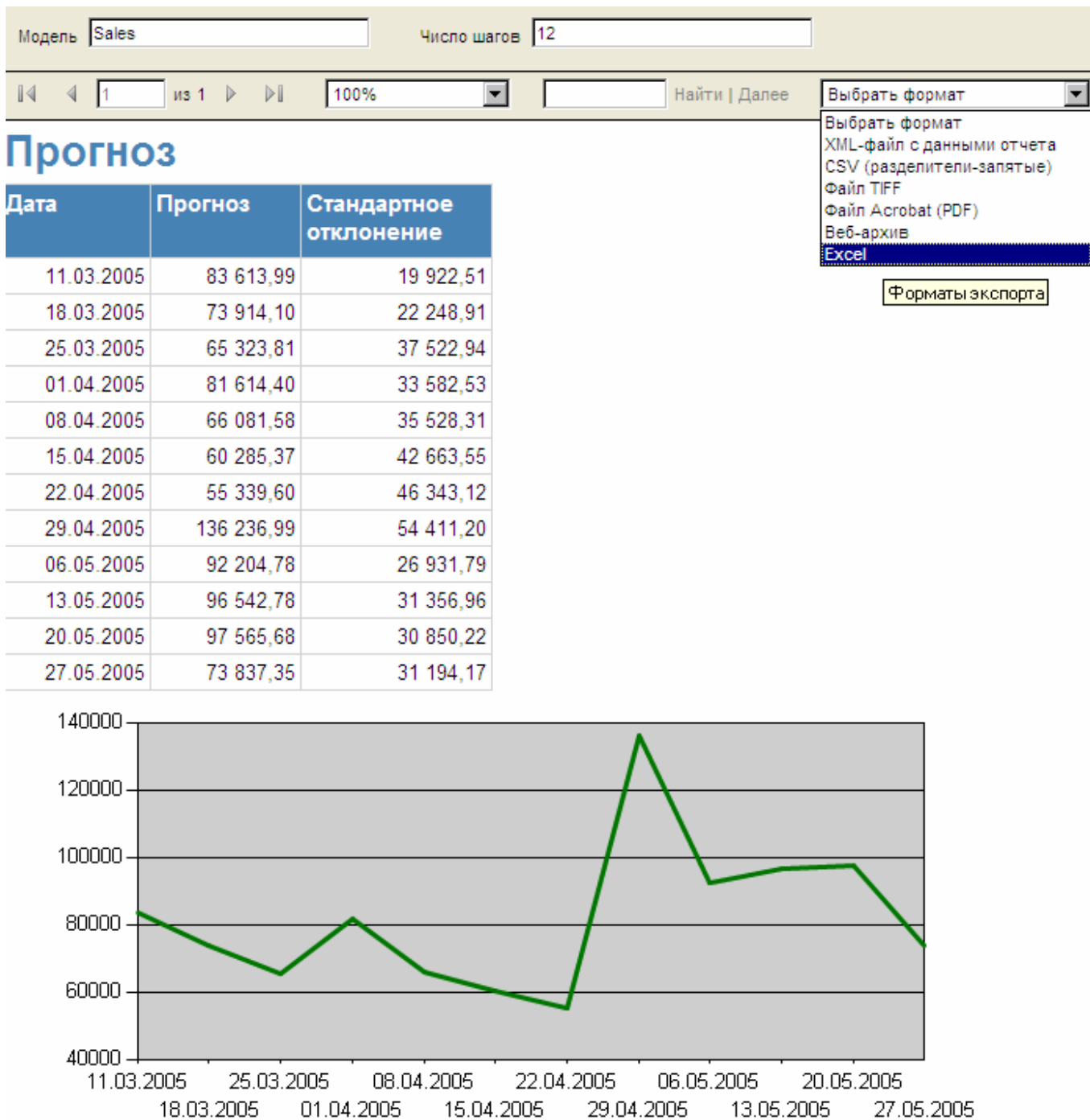


Рис. 4 Прогноз в виде веб-отчета

Дата	Факт	Прогноз	Относительная ошибка
31.10.04	64 306	68 591	6,66%
07.11.04	48 268	57 140	18,38%
14.11.04	96 511	86 457	10,42%
21.11.04	78 313	85 712	9,45%
28.11.04	93 833	89 944	4,14%
05.12.04	109 854	95 681	12,90%
12.12.04	49 672	66 938	34,76%
19.12.04	57 594	58 163	0,99%
26.12.04	40 175	66 161	64,68%
02.01.05	93 675	80 812	13,73%
09.01.05	67 926	70 791	4,22%
16.01.05	97 933	74 021	24,42%
23.01.05	66 016	72 115	9,24%
30.01.05	70 649	71 909	1,78%

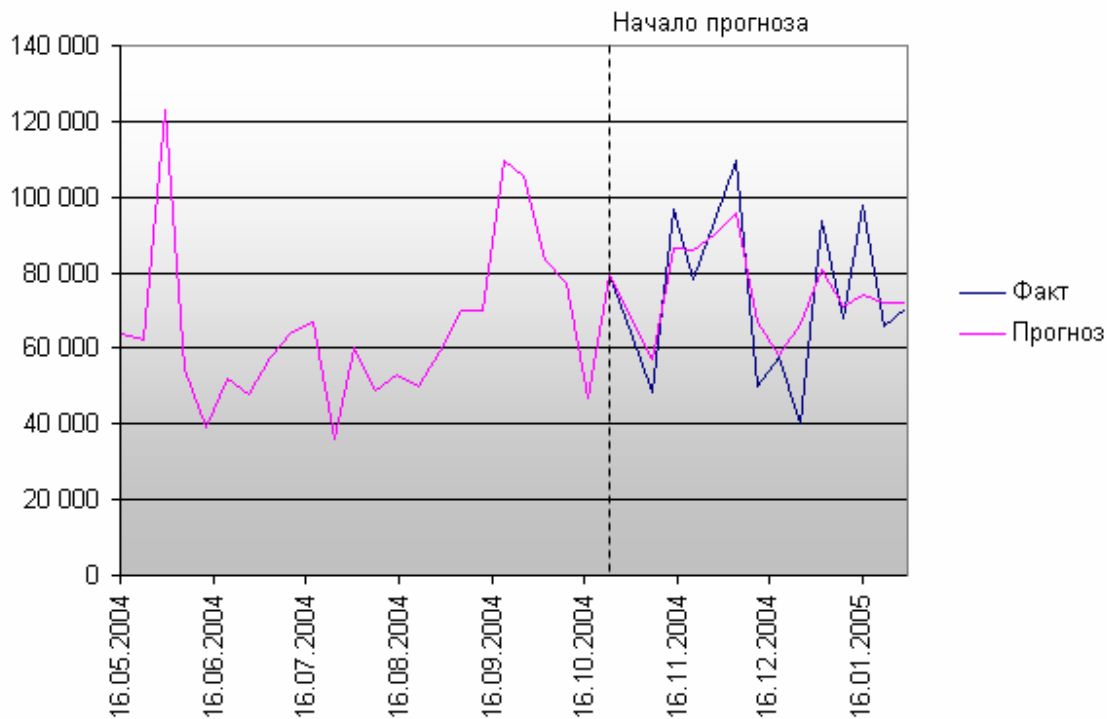


Рис 6. Прогноз продаж в интернет-магазине по неделям

www: <http://www.spellabs.ru>
 e-mail: info@spellabs.ru



127018, ул. Октябрьская, 4, стр.2, офис 320
 Тел.: +7 (495) 688-14-27