



Previsão de Demanda

 Microsoft Azure

Release PR002-2021-001

Previsão de demanda

A **previsão de demanda** é essencial para a estratégia de **sortimento de produtos, vendas, gestão de estoque** e **finanças** de qualquer empresa, permitindo assim que as indústrias e empresas antevejam o futuro e **planejem adequadamente** suas ações, para a **tomada de decisões**. Com o advento da era de dados, a modernização das **capacidades analíticas** de um negócio não é mais uma opção, mas um **requisito para a sobrevivência** em um mercado cada vez mais competitivo. O uso de dados aliado ao aprendizado de máquina permite considerar a cadeia de suprimentos de um negócio em toda sua complexidade, desde a produção até a venda ao consumidor final.

Previsão e reação

Não importa o **tamanho do seu negócio**, obter previsibilidade do **comportamento futuro** de suas **vendas** é uma **vantagem competitiva** indispensável no mundo atual, já que estar um passo à frente do que virá a acontecer propicia não apenas reagir ao mercado, mas posicionar-se estrategicamente para aproveitar a demanda que foi prevista. Uma **melhor previsibilidade** das **vendas** também possibilita a **gestão de estoque inteligente**, liberando capital para investimentos mais produtivos, além de permitir a tomada de decisões mais segura e orientada a dados. Para tanto, utilizamos modelagem de dados para gerar as previsões, buscando diminuir o erro das estimativas de vendas e tendo uma projeção de estoque para cada SKU existente na base de dados. Com este modelo, é possível obter insights sobre todos os produtos ativos e segmentar as análises por categoria, departamento e, inclusive, por loja a qual a localização do estoque se refere.



Os líderes de vendas e vendedores devem ter confiança nas previsões de suas organizações para tomar decisões comerciais, mas uma pesquisa recente do Gartner, Inc. mostra que apenas 45% deles têm alta confiança na precisão das previsões de suas organizações. Esse nível de ceticismo pode resultar em ações baseadas na intuição em vez de evidências, o que geralmente resulta em resultados comerciais reduzidos.





Entenda tendências de consumo ao longo do tempo, observe a participação das categorias de produtos nas vendas, bem como seus respectivos custos de estocagem;



Atue de maneira mais assertiva com relação aos acontecimentos futuros. É possível antecipar a quantidade semanal de vendas prevista para cada produto. Além disso, para auxiliar a tomada de decisões. Pode-se comparar a quantidade de vendas de períodos anteriores com a previsão futura;



Tenha uma visão sobre estoque e o comportamento sugerido do estoque com base na previsão. Os níveis de estoque real, seguro e predito podem ser verificados, bem como seu custo total;



Obtenha análises sobre seus produtos, como giro do estoque, estoque predito, estoque seguro entre outros;



Big Data | AI | DevOps | Cloud | RPA | Blockchain



uma empresa do
GrupoBoticário

Com foco em tecnologia e produtos digitais, a GAVB é referência nacional em soluções que apoiam as organizações na transformação digital dos negócios através dos dados com Inteligência Artificial. Com expertise para desenvolver projetos de alta complexidade, é um *trust advisor* em tecnologia de inovação, com o objetivo de alavancar o uso de tecnologia dentro das empresas e extrair o máximo delas.

 www.gavb.com.br

 comercial@gavb.com.br

 [instagram.com/gavbconsulting](https://www.instagram.com/gavbconsulting)

 [facebook.com/gavbconsulting](https://www.facebook.com/gavbconsulting)

 br.linkedin.com/company/gavbconsulting

 Rua São Pedro, 440, Mal. Rondon
Canoas, RS - CEP: 92200-610