

A4E | Прогнозиране на продажбите

Case Study – сладкарници Неделя



Здравко Минчев

Изп. директор, Неделя

Бързи факти

Компанията:

Неделя
CAFÉ & PÂTISSERIE

Сектор: Производство и продажба на сладкарски изделия

Size: 30 + търговски обекта

Приходи: € 9M (2016)

Web: <http://nedelya.com>

Приложение

„Неделя“ разчита на решението на A4E за прогнозиране на продажбите за своето всекидневно планиране.

Резултатът

Сладкарници Неделя произвеждат и предлагат торти, приготвени без консерванти, поради което техният срок на годност е не повече от 3 дни.

Създадени през 1993 г., сладкарници „Неделя“ изграждат разпознаваема търговска марка за висококачествени и ръчно произведени торти. Компанията има над 30 търговски обекта и в момента изгражда присъствието си на пазари извън България. „Неделя“ разчита на управителите на обектите да определят бъдещите продажби и да балансират поръчките на торти, които пък могат да бъдат продавани цели или на парчета за консумация в сладкарниците.

Заради бързата си експанзия, „Неделя“ се сблъсква с недостиг на квалифицирани и опитни мениджъри, способни да създадат точно планиране и прогнозиране на бъдещите продажби. Компанията се обърна към A4E със следните проблеми:

1. „Неделя“ иска да знае колко торти ще продаде в близките дни/седмици.
2. „Неделя“ иска да отваря нови обекти бързо и лесно.

Управителите на сладкарници трябва да знаят колко точно ще продадат на следващия ден, за да а) намалят бракуваната стока до минимум докато б) не допускат недостатъчна наличност на готова продукция.

Решението

Инструмент, способен да прогнозира бъдещите продажби на дневна база, взимайки под внимание не само спецификите на конкретен търговски обект, но и различни променливи, оказващи влияние върху продажбите.

Бракувана стока: спад от 7% до 2%

Подходът

За да осигурим надеждно прогнозиране на продажбите, ние трябваше да анализираме масиви от данни на продажбите за минали периоди. Детайлният анализ доведе до няколко хипотези за корелация между различните стойности, които ние тествахме с реални данни.

С валидирането на тези хипотези, екипът на A4E установи кои са факторите, въздействащи върху продажбите на ниво търговски обект, което ни позволи да предложим точно и устойчиво решение за всяка отделна сладкарница.

Технологично изпълнение

Решението трябва да бъде бързо, лесно и безпроблемно за употреба. Ето защо, ние свързахме съществуващата POS система с нашия софтуер. По този начин, ние в A4E знаем какво, кога и в какво количество е продадено, като от ключово значение е фактът, че този процес е автоматизиран. Достъпът до историческите данни за продажбите ни позволява да приложим алгоритми за анализ на големи данни, за да разберем какво влияе върху продажбите в „Неделя“ и какво не.

Така, нашият инструмент получава информация за непродадените наличности в края на всеки работен ден и това не изисква допълнителна намеса от служител/управител на търговския обект.

По този начин започнахме да генерираме прогнози с препоръки за управление на наличностите от стока в края на всеки работен ден.

Оказа се, че това не е най-практичното решение, тъй като се превърна в поредния къс информация, пристигащ в електронната поща на управителя на съответния обект, който той трябва да вземе под внимание.

Разрешихме този проблем като създадохме лесен за употреба интернет модул, показващ:

- Наличната стока в отделния обект
- Прогноза за утрешните продажби по продукт
- Модул за изпращане на поръчки към производството

Крайният резултат

Спестяване на време, високо ниво на точност на прогнозата и лесно за внедряване и употреба решение. Всички тези предимства бяха комбинирани в един модул, действащ като инструмент за прогнозиране и в същото време за поръчване на нова продукция. В момента, по отношение

на точността на прогнозата, нашето решение е по-успешно от много от управителите на обекти от веригата. Този инструмент е от ключова важност за успешния старт на току що открити търговски сладкарници „Неделя“.

Ползите

Процесът по разбиране на спецификите в бизнеса на „Неделя“ отне известно време. Но то беше добре инвестирано, тъй като се постигна цялостно разбиране на веригата за доставки и донесе безспорни ползи за клиента:

- Управителите имат инструмент, показващ утрешните продажби без да допускат недостатъчна наличност. Делът на бракуваната стока беше намален с повече от **3 пъти** от 7 до 2 на сто.
- Решението на A4E подкрепи повишаването на оборотите с постигането на баланс между бракуваната стока и нивата на наличност. Решението даде скрито досега познание за оптималния търговски потенциал на всяка сладкарница.
- Нашето решение намали времето, прекарвано в прогнозиране и поръчване на продукцията за утрешния ден и съответно освободи на управителите на сладкарниците времеви ресурс, благодарение на който те имат възможност да се задълбочат в по-голяма степен в други задачи като работа с персонала и професионално обучение.
- Решението на A4E осигури на висшия мениджмънт на Неделя прецизен инструмент за прогнозиране на продажбите и стоките наличности, който им помогна да планират успешна международна експанзия.

Обратната връзка

„A4E“ ни помогнаха да трансформираме суровите данни в ценна информация, което пък ни даде възможност да вземем правилните бизнес решения. Бихме ги препоръчали на всеки бизнес, за който точността на числата е от решаващо значение.

Здравко Минчев, Изпълнителен директор Неделя



A4E е платформа за предоставянето на AI технологии като услуга, работейки със собствени и чужди аналитични модели.

От кафенета през ресторанти и търговци на едро, вертикално структурираните приложения на A4E са стратегически инструмент в прогнозирането на продажбите, подкрепени с гъвкав репортинг. Нашият аналитичен фреймуърк може да бъде променен така, че да отговаря на бизнес спецификите на всеки клиент.

Web: a4everyone.com

Адрес: сграда Инкубатор, ет. 2 | София Тех Парк | бул. Цариградско шосе 111Б | район Младост | София 1784 | България

Контакт: office@a4everyone.com; +359 (2) 4411 243