

Принимайте эффективные решения
с моделью

Demand and Sales Forecasting for Home & Personal Care Company

2024



СОДЕРЖАНИЕ

Преимущества Optimacros **03**

Цели и задачи демостенда **04**

Создание и настройка промо **05**

Сценарный анализ промо **06**

Прогнозирование спроса **07**

Сценарное прогнозирование **08**

Статистические методы прогнозирования **09**

Согласование промо **10**

План-факт анализ **11**

Выполнение плана продаж **12**

Планирование ассортимента **13**

Рекомендации по ассортиментной матрице **14**

Управление ценообразованием **15**

Итоги **17**



Адаптивность

Платформа позволяет внедрять любой уровень детализации при построении аналитических моделей



Скорость расчетов

Перерасчет моделей осуществляется в реальном времени



BI-инструментарий

Реализует систему поддержки принятия решений на основе визуального анализа данных и выявления в них трендов



Низкий порог входа

Система обеспечивает полную свободу моделирования с широким встроенным функционалом



Интеграции

Платформа обеспечивает различные инструменты импорта-экспорта данных любым удобным способом



В облаке или on-premise

Платформу можно развернуть как в облачном сервисе, так и на собственных серверах

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДЕМОСТЕНДА

01

Создание инструмента **эффективного планирования промоакций** для компаний производителей товаров повседневного спроса

02

Создание инструмента **прогнозирования спроса** при помощи машинного обучения с максимально возможной точностью прогноза

03

Максимизация прибыли при помощи формирования оптимального ассортиментного портфеля компании

04

Определение **эффекта промоакций** через визуализацию основных показателей эффективности

СОЗДАНИЕ И НАСТРОЙКА ПРОМО

Планирование промо – долгий изнуряющий процесс. Чтобы легко и быстро разработать промоакцию, в модели предусмотрена **удобная форма для создания и настройки промо**. Она позволит сэкономить время и ресурсы на формирование промоакции, а также повысить эффективность маркетинговых кампаний.

НАСТРОЙКА ДРАФТА ПРОМО
Импорт списка промо

Параметры промо

Юридическое лицо	ООО ОптимаТорг
Наименование акции	Промо БытХим
Механика акции	Ценовое промо

Создать драфт промо
Очистить параметры

Ошибка	Сообщение
6	Дата начала акции уже наступила Дата окончания акции уже наступила Дата начала заказа уже наступила Дата окончания заказа уже наступила Дата начала отгрузки уже наступила Дата окончания отгрузки уже наступила

Временные интервалы

Акция	Дата начала	Дата окончания
Акция	06.11.2023	20.11.2023
Заказы	02.10.2023	20.11.2023
Отгрузка	16.10.2023	20.11.2023

Введите новые механики акции

Механика акции	
#1	

Добавить механики акций

Наполнение промо

тест2	Клиент	Номенклатурная группа	Бренд	Процент скидки, %	Планируемые затраты, руб.
	Складулаковки.ру	Стиральный порошок	CedarBalm	5%	3 160
	Складулаковки.ру	Стиральный порошок	CedarBalm	5%	7 993
	Складулаковки.ру	Стиральный порошок	CedarBalm	5%	5 229
	Складулаковки.ру	Стиральный порошок	CedarBalm	3%	7 165
	Евродом	Стиральный порошок	CedarBalm	0%	5 386
	Евродом	Стиральный порошок	CedarBalm	5%	1 935
	Gektor	Стиральный порошок	CedarBalm	3%	6 220
	Gektor	Стиральный порошок	CedarBalm	3%	5 402
	Avon	Стиральный порошок	CedarBalm	5%	4 312
	Avon	Стиральный порошок	CedarBalm	5%	3 443

Дополнительные настройки по клиентам

	Тип клиента	Условия поставки	Ретробонус, руб.	Подарок за покупку?	Стоимость подарка, руб.
Складулаковки.ру	Оптовый	Предоплата	0	<input type="checkbox"/>	
Евродом	Розничный	Постоплата	0	<input type="checkbox"/>	300
Gektor	Розничный	Постоплата	0	<input type="checkbox"/>	
Avon	Розничный	Постоплата	0	<input checked="" type="checkbox"/>	0
Милый дом	Розничный	Предоплата	0	<input type="checkbox"/>	
Эдди	Оптовый	Постоплата	0	<input type="checkbox"/>	
Посейдон	Розничный	Предоплата	0	<input type="checkbox"/>	

Рекламное сопровождение промо

Офлайн реклама	Включить?	Планируемые затраты на рекламу, руб.
Телевизионная реклама	<input type="checkbox"/>	20 000
Наружная реклама	<input type="checkbox"/>	
Печатная реклама	<input type="checkbox"/>	
Радиореклама	<input checked="" type="checkbox"/>	10 000
Indoor-реклама	<input type="checkbox"/>	
Сувенирная продукция	<input checked="" type="checkbox"/>	10 000
Событийный маркетинг	<input type="checkbox"/>	
Онлайн реклама		85 000
Контекстная реклама	<input checked="" type="checkbox"/>	30 000
Таргетированная реклама	<input checked="" type="checkbox"/>	40 000
SEO	<input type="checkbox"/>	
Медийная (баннерная) реклама	<input type="checkbox"/>	
Аудиореклама	<input type="checkbox"/>	
Видеореклама	<input checked="" type="checkbox"/>	10 000
Push-уведомления	<input type="checkbox"/>	
Реклама в email-рассылках	<input checked="" type="checkbox"/>	5 000
Реклама у блогеров	<input type="checkbox"/>	

Отправить на согласование

СЦЕНАРНЫЙ АНАЛИЗ ПРОМО

Выберите промо для анализа

#Юридическое лицо	#Промо
ООО БытХим	тест2

Настройка сценариев

Кол-во возможных сценариев	Ввод кол-ва дополнительных сценариев
5	0

Добавить сценарии
Очистить все формы

НАПОЛНЕНИЕ СЦЕНАРИЕВ

Номенклатурные группы

Показать?	
Стиральный порошок	<input type="checkbox"/>
ЖМС	<input type="checkbox"/>
Гели для душа	<input type="checkbox"/>
Шампунь	<input type="checkbox"/>
Зубные пасты	<input type="checkbox"/>
Кремы	<input type="checkbox"/>
Жидкое мыло	<input type="checkbox"/>
Туалетное мыло	<input type="checkbox"/>

Портфель позиций для включения в промо МагнитКлин | Сценарий 1

Code	Статус позиции	Включить?	Скидка, %	Плановый объем продаж, шт.	Корректировка?	Плановый объем продаж, шт. (корректировка)	Дополнительные затраты, руб.
Стиральный порошок CedarBalm							
CB-001	Действующая позиц...	<input checked="" type="checkbox"/>					
CB-002	Действующая позиц...	<input checked="" type="checkbox"/>	10%	8 457	<input type="checkbox"/>		5 000.00
CB-003	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
CB-004	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
CB-005	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
CB-006	Позиция выведена	<input type="checkbox"/>					
Стиральный порошок BerguMix							
BM-007	Действующая позиц...	<input checked="" type="checkbox"/>					
BM-008	Действующая позиц...	<input checked="" type="checkbox"/>	10%	1 846	<input type="checkbox"/>		7 000.00
BM-009	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
BM-010	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
BM-011	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
BM-012	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
Стиральный порошок Aqua							
AQ-013	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
AQ-014	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
AQ-015	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
AQ-016	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
AQ-017	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
AQ-018	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
Стиральный порошок SpicettUp							
SU-019	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
SU-020	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
SU-021	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
SU-022	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
SU-023	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
SU-024	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					
SU-097	Действующая позиц...	<input type="checkbox"/>					

Список клиентов промо

МагнитКлин

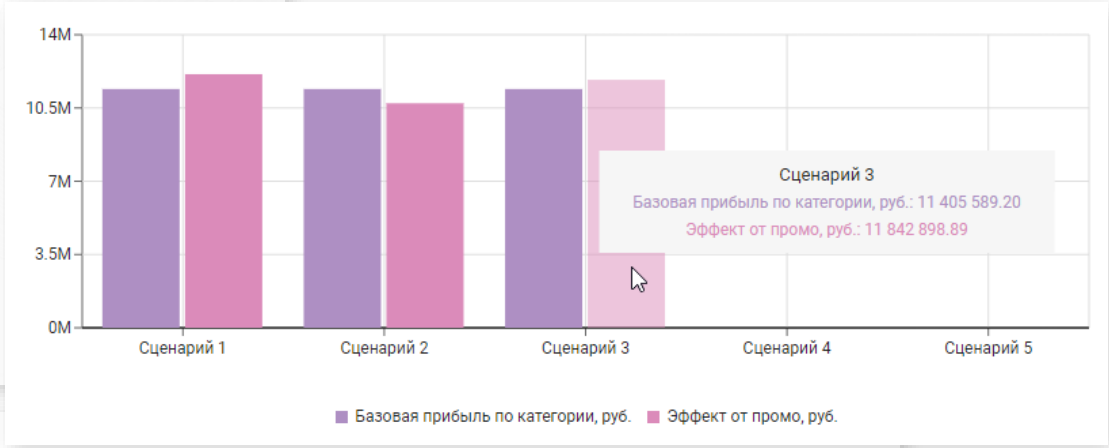
Бренды

Показать?	
SpicettUp	<input type="checkbox"/>
FreshBreath	<input type="checkbox"/>
CedarBalm	<input type="checkbox"/>
BerguMix	<input type="checkbox"/>
CocoNilla	<input type="checkbox"/>
Aqua	<input type="checkbox"/>

Каналы сбыта

Показать?	
Дистрибуторы	<input type="checkbox"/>
Интернет-магазины	<input type="checkbox"/>
Маркетплейсы	<input type="checkbox"/>
Несетевая розница	<input type="checkbox"/>
Сетевые клиенты	<input checked="" type="checkbox"/>
Собственная сеть	<input type="checkbox"/>
Собственный ИМ	<input type="checkbox"/>

Для поиска наиболее оптимального набора товаров для включения в промо в модели реализован **сценарный анализ**, который позволит сравнить несколько вариантов промо и выделить тот вариант, который обеспечит максимальный результат с учетом каннибализации.

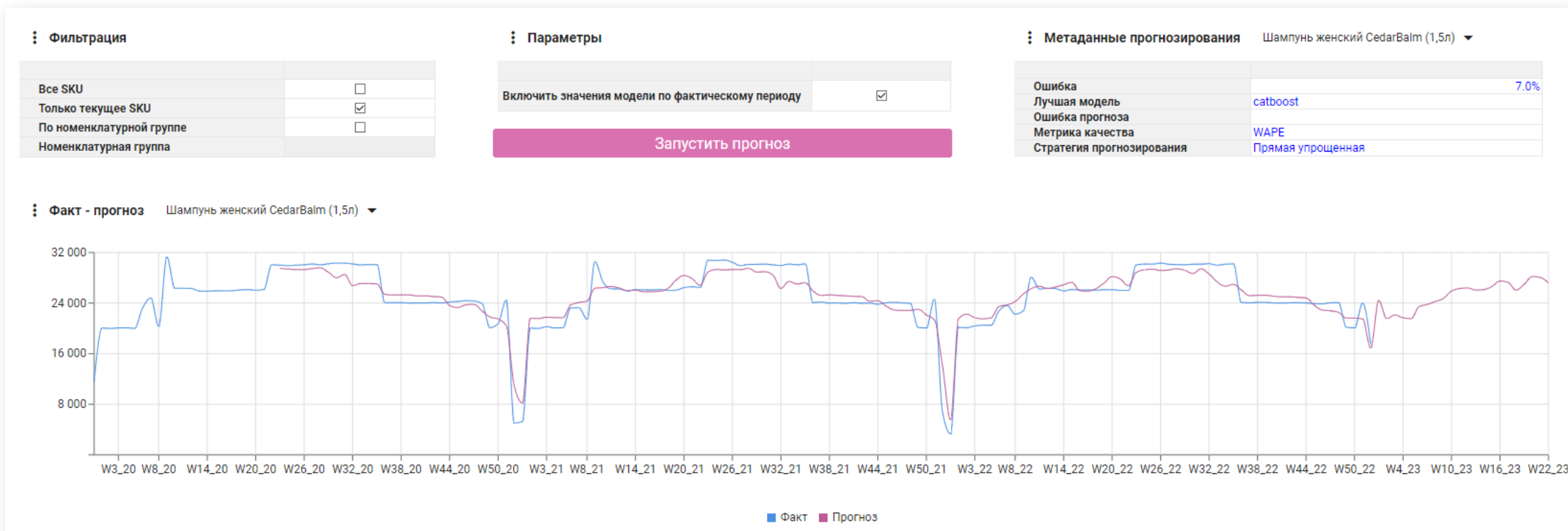


Сравнение сценариев

	Количество SKU, шт.	Количество клиентов, шт.	Плановый объем продаж, шт.	Дополнительные затраты, руб.	Себестоимость, руб.	Плановая выручка, руб.	Маржа, руб.	Маржинальность, %	Прибыль, руб.	Базовая прибыль по категории, руб.	Эффект от промо с учетом каннибализации, руб.
Сценарий 1	2	1	10 303	12 000.00	5 986 689.00	8 743 945.90	2 757 256.90	31.5%	2 745 256.90	11 405 589.20	12 114 969.73
Сценарий 2	2	1	4 333	12 000.00	2 776 089.00	4 108 913.36	1 332 824.36	32.4%	1 320 824.36	11 405 589.20	10 724 256.40
Сценарий 3	2	1	10 631	12 000.00	6 354 617.00	9 379 414.69	3 024 797.69	32.2%	3 012 797.69	11 405 589.20	11 842 898.89

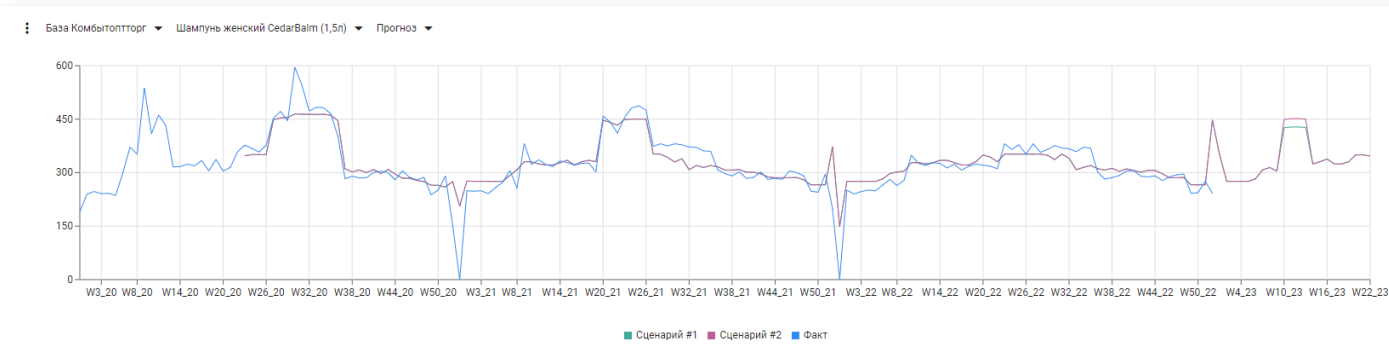
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СПРОСА

На сегодняшний день самой большой болью является максимально приближенное к реальности прогнозирование спроса на товары. Поэтому в модель внедрен инструмент – **прогнозирование спроса на основе машинного обучения (ML)**. Прогнозирование реализовано **в трех вариантах**: общий прогноз, прогноз по каналам сбыта и точечный прогноз по клиентам и SKU.



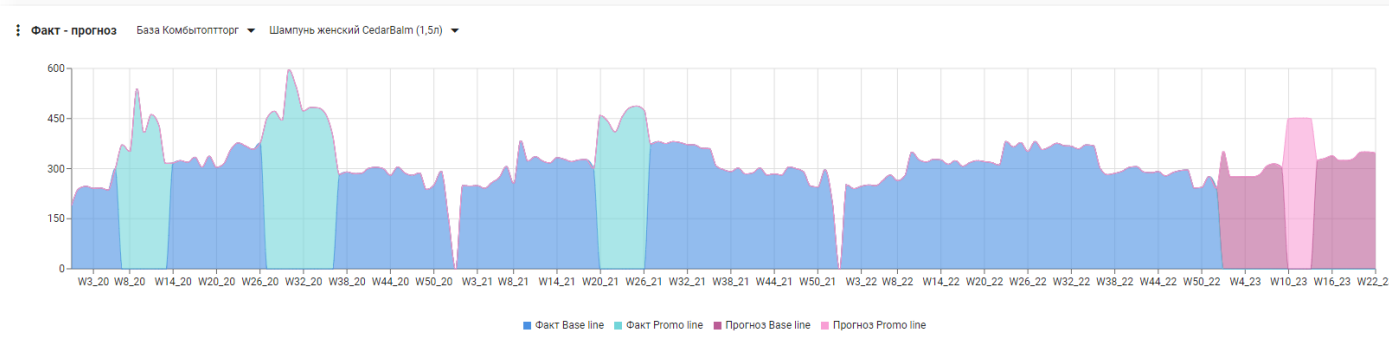
СЦЕНАРНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

При множестве параметров, влияющих на прогноз, бывает трудно выбрать конкретный вариант. Для этого в модели реализовано **сценарное прогнозирование спроса**, которое позволит сравнить несколько вариантов прогноза с разными параметрами и выбрать более подходящий сценарий. Такой прогноз поможет спланировать спрос на промо с учетом всех особенностей будущих промоакций.



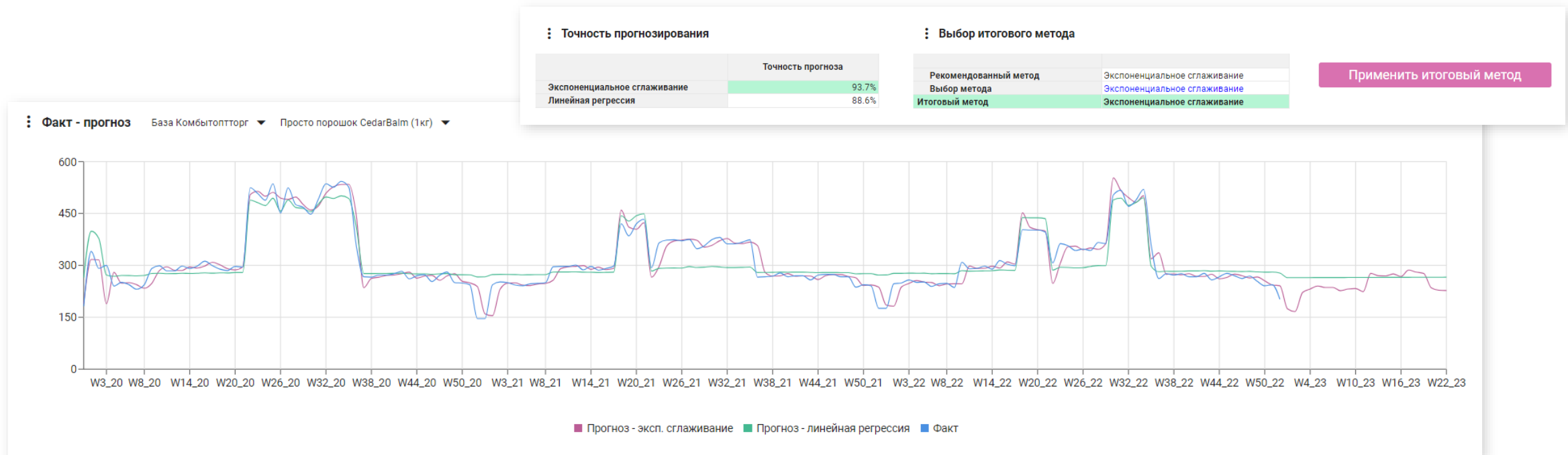
Метаданные прогнозирования

	Сценарий #1	Сценарий #2
Ошибка	8.2%	8.2%
Лучшая модель	catboost	catboost
Ошибка прогноза		
Метрика качества	WAPE	WAPE
Стратегия прогнозирования	Прямая упрощенная	Прямая упрощенная
Применение фактора промо	Да	Да
Примененные промо	Промо 3, Промо 7, Промо 13, ...	Промо 3, Промо 7, Промо 13, ...
Применения фактора цены	Да	Да



СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Дополнительно в модели реализовано прогнозирование спроса при помощи **статистических методов**. Выбор между машинным обучением и статистическими методами зависит от конкретной задачи прогнозирования и доступных данных. Их **основное отличие** - машинное обучение является более точным, поскольку оно учитывает сложные взаимосвязи между многими факторами, а статистические методы являются более прозрачными и понятными, т.к. основаны на математических моделях.



СОГЛАСОВАНИЕ ПРОМО

1 Создание промо

⋮ Параметры промо

Юридическое лицо	ООО Оптима
Наименование акции	Промо БытХим
Механика акции	Ценовое промо

Создать драфт промо Очистить параметры

2 Настройка промо

⋮ Рекламное сопровождение промо

	Включить?	Планируемые затраты на рекламу, руб.
Оффлайн реклама		20 000
Телевизионная реклама	<input type="checkbox"/>	
Наружная реклама	<input type="checkbox"/>	
Печатная реклама	<input type="checkbox"/>	
Радиореклама	<input checked="" type="checkbox"/>	10 000
Indoor-реклама	<input type="checkbox"/>	
Сувенирная продукция	<input checked="" type="checkbox"/>	10 000
Событийный маркетинг	<input type="checkbox"/>	
Онлайн реклама		85 000
Контекстная реклама	<input checked="" type="checkbox"/>	30 000
Таргетированная реклама	<input checked="" type="checkbox"/>	40 000
SEO	<input type="checkbox"/>	
Медийная (баннерная) реклама	<input type="checkbox"/>	
Аудиореклама	<input type="checkbox"/>	
Видеореклама	<input checked="" type="checkbox"/>	10 000
Push-уведомления	<input type="checkbox"/>	
Реклама в email-рассылках	<input checked="" type="checkbox"/>	5 000
Реклама у блогеров	<input type="checkbox"/>	

Отправить на согласование

Для обеспечения эффективного и последовательного принятия решений в цепочке создания и наполнения промо присутствует система **Workflow**.

Она позволит разграничить этапы согласования для разных ролей, но при этом быть в курсе создания промо на любых этапах его реализации, а также вносить свои предложения и комментарии.

4 Согласование промо

⋮ Промо на согласование

	Код	Статус согласования
ООО БытХим		
Промо 26	БХ026	На согласовании
Промо 27	БХ027	На согласовании
Промо 28	БХ028	На согласовании
Промо 30	БХ030	На согласовании
Промо 31		
Промо 32		
Промо 33		

Тип: **Дерево** Список

На согласовании
Согласовано
Не согласовано
Заморожено

Всего: 4 / 4

3 Выбор сценария прогноза

⋮ Оборот по сценариям, шт.

Сценарий	Итого оборот за прогнозный период
Сценарий #1	7 389
Сценарий #2	7 482
Сценарий #3	0
Сценарий #4	0
Сценарий #5	0
Сценарий #6	0

⋮ Выбор сценария для сохранения

Сценарий для сохранения: **Сценарий #2**

Сохранить

ПЛАН-ФАКТ АНАЛИЗ

Для обеспечения контроля выполнения поставленных задач в модели реализован **план-факт анализ**. План-факт анализ поможет выявить слабые места в процессах и ресурсах, которые приводят к отклонениям от плана, и принять меры для их устранения или оптимизации.

План-факт анализ по промо

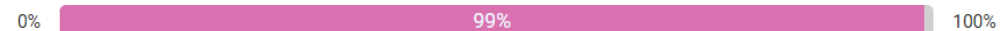
	Плановые продажи, шт.	Фактические продажи, шт.	Отклонение от плана, шт.
ООО БытХим	3 452 218	3 258 395	193 823
Промо 17	21 367	19 727	1 640
Промо 18	306 035	265 287	40 747
Промо 19	163 065	62 557	100 508
Промо 20	35 550	44 007	-8 456
Промо 21	122 787	33 844	88 943
Промо 22	69 928	47 730	22 198
Промо 23	33 551	40 263	-6 712

Детализация по SKU

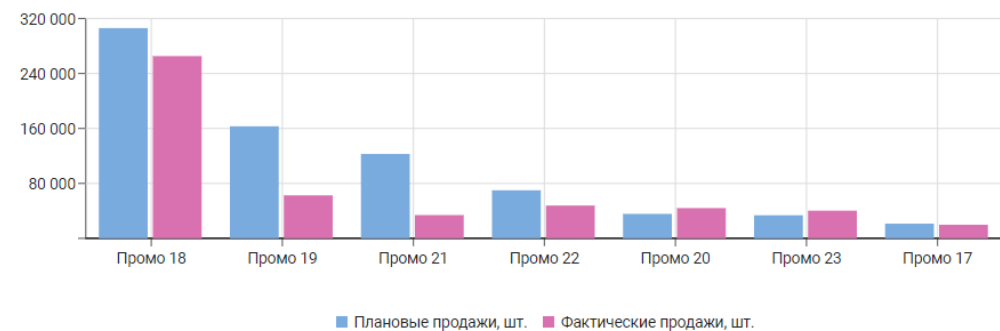
Промо 18 ▾ Все каналы сбыта ▾

	Плановые продажи, шт.	Фактические продажи, шт.	Отклонение от плана, шт.
Все номенклатурные группы	306 035	265 287	40 747
Стиральный порошок CedarBalm	41 938	36 231	5 707
Просто порошок CedarBalm (1кг)	8 672	7 421	1 251
Просто порошок CedarBalm (1,5кг)	7 349	6 364	984
Просто порошок CedarBalm (2,5кг)	12 305	10 713	1 593
Просто порошок CedarBalm (3кг)	3 732	3 177	555
Просто порошок CedarBalm (5кг)	6 177	5 348	829
Просто порошок CedarBalm (10кг)	3 703	3 207	496
Стиральный порошок BerryMix	49 390	42 722	6 668
Стиральный порошок BerryMix (1кг)	4 992	4 287	706
Стиральный порошок BerryMix (1,5кг)	8 673	7 483	1 190
Стиральный порошок BerryMix (2,5кг)	8 656	7 479	1 177
Стиральный порошок BerryMix (3кг)	8 559	7 451	1 108

Процент выполнения плана по промо



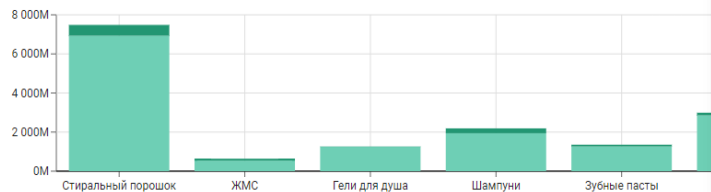
Плановые и фактические продажи, шт.



ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА ПРОДАЖ

В модели реализован функционал мониторинга выполнения плана продаж. Он поможет определить номенклатурные группы, по которым не выполняется план, а также подобрать продукцию и рекомендуемые характеристики для следующей промоакции. Выполнение рекомендаций поможет увеличить прибыль и закрыть план.

Выполнение плана



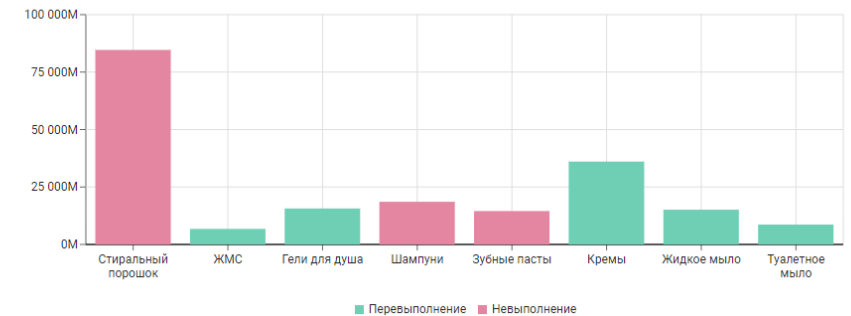
Аналитика продаж по номенклатурным группам FY23

	Плановая выручка, руб.	Фактическая выручка, руб.	Отклонение, руб.
Все номенклатурные группы	200 924 472 931.73	199 967 377 920.88	957 095 010.85
Стиральный порошок	86 176 953 639.96	84 618 443 135.85	1 558 510 504.12
ЖМС	6 598 825 252.68	6 765 002 407.00	-166 177 154.32
Гели для душа	15 602 628 185.82	15 644 299 959.57	-41 671 773.75
Шампуни	19 152 999 688.77	18 567 056 587.47	585 943 101.31
Зубные пасты	14 567 879 079.07	14 531 273 934.55	36 605 144.52
Кремы	35 327 446 368.53	36 057 450 492.15	-730 004 123.62
Жидкое мыло	15 071 488 064.54	15 130 471 897.29	-58 983 832.75
Туалетное мыло	8 426 252 652.36	8 653 379 507.00	-227 126 854.65

Процент выполнения плана продаж



Выполнение/невыполнение плана FY23



Рекомендованные SKU для продвижения

	Рекомендованная дата начала акции	Рекомендованная дата окончания акции	Скидка, %	Ожидаемый эффект (выручка), руб.
Стиральный порошок				193 375 809
Просто порошок CedarBalm (1,5кг)	16.09.2023	29.09.2023	3.8%	9 838 318
Просто порошок CedarBalm (2,5кг)	16.09.2023	29.09.2023	4.0%	30 313 013
Стиральный порошок Aqua (1кг)	16.09.2023	29.09.2023	3.8%	14 168 753
Стиральный порошок Aqua (1,5кг)	16.09.2023	29.09.2023	3.8%	8 604 490
Стиральный порошок Aqua (3кг)	16.09.2023	29.09.2023	4.0%	40 233 919
Стиральный порошок Aqua (10кг)	16.09.2023	29.09.2023	3.3%	90 217 316
Порошок	16.09.2023	29.09.2023		
ЖМС				19 550 781
Средство для мытья посуды SpicellUp (2л)	16.09.2023	29.09.2023	4.3%	10 792 090
Средство для мытья посуды FreshBreath (1,5л)	16.09.2023	29.09.2023	3.5%	8 758 691
Шампуни				579 366 775
Шампунь женский CedarBalm (1,5л)	16.09.2023	29.09.2023	5.0%	61 644 368
Шампунь против перхоти BerryMix (750мл)	16.09.2023	29.09.2023	3.5%	96 654 441
Шампунь CocoNilla (1,5л)	16.09.2023	29.09.2023	3.8%	421 067 966

ПЛАНИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА

ВВОД НОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Наименование товара	Номенклатура	Объем	Ед. изм.	Кратность (уп. в коробке)	Потребность	Дата запуска
Порошок	Стиральный порошок SpicellUp	2.0 кг			6 Средняя упаковка	12.01.2023
Крем	Увлажняющий крем для рук CocoNilla	200.0 мл			6 Средняя упаковка	03.05.2023
Зубная паста	Детская зубная паста FreshBreath	100.0 мл			8 Средняя упаковка	08.03.2024
Крем для рук	Увлажняющий крем для рук Aqua					

Добавление новой номенклатуры

Подбор аналога

Управление ценообразованием

Планируемые показатели

Крем

Товар-аналог	Себестоимость единицы продукции, руб.	Базовая цена продажи, руб.	Маржинальность, %	Наценка, %	Среднемесячные продажи аналога, шт.	Планируемые среднемесячные продажи, шт.
Увлажняющий крем для рук CocoNilla (200мл)	184	205	10.2%	11.4%	64 955	63 700

Очистить формы

ABC и XYZ анализ

	Выручка, руб.	Количество продаж, шт.	Себестоимость, руб.	Маржа, руб.	Маржинальность, %	Доля продаж по промо, %	Категория ABC	Категория XYZ
Зубная паста Aqua (75мл)	81 295 600	144 456	47 381 568	33 914 032	41.7%	0.00%	AAA	Z
Зубная паста Aqua (200мл)	202 288 674	169 183	125 533 786	76 754 888	37.9%	0.00%	AAA	Z
Зубная паста SpicellUp (40мл)	100 416 155	198 152	59 247 448	41 168 707	41.0%	0.00%	AAA	Z
Зубная паста SpicellUp (75мл)	175 469 652	235 302	105 179 994	70 289 658	40.1%	0.00%	AAA	Z
Зубная паста SpicellUp (100мл)	126 419 811	143 712	76 454 784	49 965 027	39.5%	0.00%	AAA	Z
Зубная паста SpicellUp (150мл)	152 672 037	134 030	92 346 670	60 325 367	39.5%	0.00%	AAA	Z
Зубная паста SpicellUp (200мл)	322 143 147	222 659	194 381 307	127 761 840	39.7%	0.00%	AAA	Z
Детская зубная паста FreshBreath (100мл)	176 214 653	189 536	115 996 032	60 218 621	34.2%	0.00%	AAA	Z
Детская зубная паста FreshBreath (150мл)	235 367 472	215 180	153 638 520	81 728 952	34.7%	0.00%	AAA	Z
Детская зубная паста FreshBreath (200мл)	225 438 935	164 632	142 735 944	82 702 991	36.7%	0.00%	AAA	Z
Зубная паста Aqua (150мл)	125 660 804	113 774	72 929 134	52 731 670	42.0%	0.00%	ABA	Z
Детская зубная паста FreshBreath (75мл)	84 029 373	107 292	53 431 416	30 597 957	36.4%	0.00%	ABA	Z
Детская зубная паста FreshBreath (40мл)	77 023 881	132 608	47 341 056	29 682 825	38.5%	0.00%	BAB	Z
Зубная паста Aqua (100мл)	54 475 515	78 196	33 937 064	20 538 451	37.7%	0.00%	BCB	Z

Выгрузить в EXCEL

Порой возникает необходимость быстро отреагировать на изменения рынка и адаптировать свою продукцию под потребности клиентов.

Для точечного изменения ассортимента в модели реализован **ввод и вывод продукции**, который поможет обновить ассортимент, не меняя при этом всю историю предыдущих промоакций и базовых продаж.

Для ускоренного решения реализован **ABC-XYZ - анализ с возможностью выгрузки в Excel**.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО АССОРТИМЕНТОЙ МАТРИЦЕ

Ежегодно происходит планирование ассортимента на будущий период. Этот процесс занимает много времени и ресурсов, а ошибки при планировании могут привести к большим потерям. Для решения данной проблемы в модели настроен оптимизатор, который поможет сформировать ассортиментный портфель таким образом, чтобы он смог принести максимально возможную прибыль в будущем.

Фильтрация

Показать включенные позиции?	<input checked="" type="checkbox"/>
Показать не включенные позиции?	<input checked="" type="checkbox"/>

Ограничение по номенклатурной группе

	Максимальный объем производства, шт.
Все номенклатурные группы	73 400 000
Стиральный порошок	17 000 000
ЖМС	3 500 000
Гели для душа	6 000 000
Шампуни	6 000 000
Зубные пасты	11 900 000
Кремы	10 500 000
Жидкое мыло	8 500 000
Туалетное мыло	10 000 000

Оптимизировать матрицу

Список SKU на вывод

	Вывести?	Дата вывода
Просто порошок CedarBalm (1кг)	<input type="checkbox"/>	
Стиральный порошок BerryMix (1кг)	<input type="checkbox"/>	
Стиральный порошок SpiceltUp (1кг)	<input type="checkbox"/>	
Средство для мытья посуды SpiceltUp (1л)	<input type="checkbox"/>	

Вывести SKU

Ассортиментная матрица

	Ценовая сегментация	Потребность	Входит в матрицу?
Все номенклатурные группы			<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок			<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок CedarBalm			<input checked="" type="checkbox"/>
Просто порошок CedarBalm (1кг)	Middle-priced	Малая упаковка	<input type="checkbox"/>
Просто порошок CedarBalm (1,5кг)	Middle-priced	Малая упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Просто порошок CedarBalm (2,5кг)	Middle-priced	Средняя упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Просто порошок CedarBalm (3кг)	Middle-priced	Средняя упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Просто порошок CedarBalm (5кг)	Middle-priced	Большая упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Просто порошок CedarBalm (10кг)	Middle-priced	Большая упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок BerryMix			<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок BerryMix (1кг)	High-priced	Малая упаковка	<input type="checkbox"/>
Стиральный порошок BerryMix (1,5кг)	High-priced	Малая упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок BerryMix (2,5кг)	High-priced	Средняя упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок BerryMix (3кг)	High-priced	Средняя упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок BerryMix (5кг)	High-priced	Большая упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок BerryMix (10кг)	High-priced	Большая упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок Aqua			<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок Aqua (1кг)	Luxury	Малая упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок Aqua (1,5кг)	Luxury	Малая упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок Aqua (2,5кг)	Luxury	Средняя упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок Aqua (3кг)	Luxury	Средняя упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок Aqua (5кг)	Luxury	Большая упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок Aqua (10кг)	Luxury	Большая упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок SpiceltUp			<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок SpiceltUp (1кг)	Low-priced	Малая упаковка	<input type="checkbox"/>
Стиральный порошок SpiceltUp (1,5кг)	Low-priced	Малая упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок SpiceltUp (2,5кг)	Low-priced	Средняя упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок SpiceltUp (3кг)	Low-priced	Средняя упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок SpiceltUp (5кг)	Low-priced	Большая упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок SpiceltUp (10кг)	Low-priced	Большая упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Порошок	Low-priced	Малая упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок FreshBreath			<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок FreshBreath (1кг)	High-priced	Малая упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок FreshBreath (1,5кг)	High-priced	Малая упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>
Стиральный порошок FreshBreath (2,5кг)	High-priced	Средняя упаковка	<input checked="" type="checkbox"/>

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ

Доля SKU по ценовым сегментам, % Все номенклатурные группы

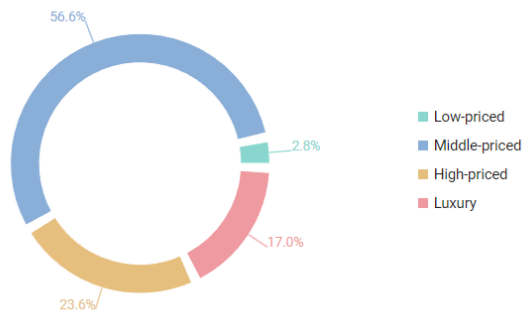
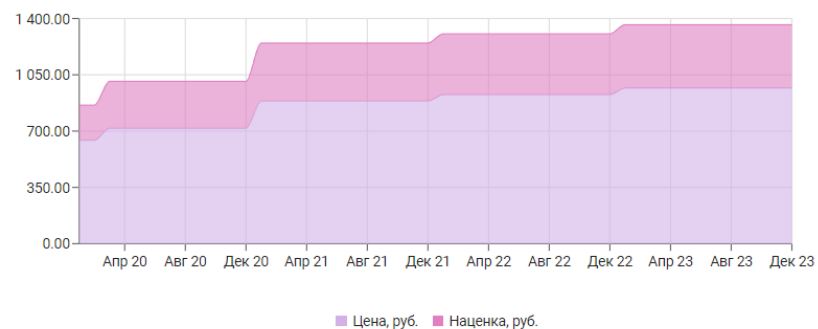


График изменения цены, руб. Все каналы сбыта Просто порошок CedarBalm (1,5кг)



Сегментирование цен позволит определить оптимальную ценовую политику на продукцию. При помощи **детализированного ценообразования** модель позволит быстро реагировать на изменение спроса или конкуренции, корректируя цены в соответствии с новыми условиями.

Распределение продукции по ценовым корзинам

	Сегмент	Себестоимость, руб.	ABC + XYZ	Оборот, шт.	Доля оборота по группе	Эластичность	Корзина
Стиральный порошок CedarBalm							
Стиральный порошок CedarBalm		5 592		6 127 606			
Просто порошок CedarBalm (1кг)	Middle-priced	338	CY	1 262 297	3.9%	1.55	Back Basket
Просто порошок CedarBalm (1,5кг)	Middle-priced	425	CY	1 081 738	3.4%	1.51	Back Basket
Просто порошок CedarBalm (2,5кг)	Middle-priced	749	AY	1 805 160	5.6%	1.40	KVI
Просто порошок CedarBalm (3кг)	Middle-priced	887	BY	538 866	1.7%	1.60	Back Basket
Просто порошок CedarBalm (5кг)	Middle-priced	1 194	AY	900 796	2.8%	1.31	KVI
Просто порошок CedarBalm (10кг)	Middle-priced	1 999	AY	538 749	1.7%	1.44	KVI
Стиральный порошок BerryMix							
Стиральный порошок BerryMix (1кг)	High-priced	380	CY	719 244	2.2%	1.55	Back Basket
Стиральный порошок BerryMix (1,5кг)	High-priced	477	CY	1 263 128	3.9%	1.75	Back Basket
Стиральный порошок BerryMix (2,5кг)	High-priced	906	AY	1 261 324	3.9%	1.91	KVI
Стиральный порошок BerryMix (3кг)	High-priced	992	AY	1 261 988	3.9%	1.69	KVI
Стиральный порошок BerryMix (5кг)	High-priced	1 199	AY	1 622 421	5.1%	1.78	KVI
Стиральный порошок BerryMix (10кг)	High-priced	2 202	AY	1 080 996	3.4%	1.48	KVI
Стиральный порошок Aqua							
Стиральный порошок Aqua (1кг)	Luxury	403	BY	1 622 505	5.1%	1.44	Back Basket
Стиральный порошок Aqua (1,5кг)	Luxury	557	CY	719 505	2.2%	1.51	Back Basket
Стиральный порошок Aqua (2,5кг)	Luxury	897	BY	1 443 682	4.5%	1.69	Back Basket
Стиральный порошок Aqua (3кг)	Luxury	990	AY	1 804 604	5.6%	1.31	KVI

ВЫГОДЫ ОТ ВНЕДРЕНИЯ МОДЕЛИ

01

Сценарный анализ для формирования оптимального набора продуктов промо

02

Визуализация основных показателей эффективности промоакций

03

Определение будущих тенденций спроса на товары повседневного пользования

04

Сценарное прогнозирование базовых и промо продаж на основе машинного обучения

05

Определение оптимального ассортиментного портфеля компании

06

Мониторинг выполнения плана продаж с выводом рекомендаций для закрытия плана

ИТОГИ

D&SF for Home & Personal Care Company – модель, демонстрирующая возможность прогнозирования спроса, планирования и оценки эффективности промоакций, управления ассортиментом и ценообразованием предприятий, основными процессами деятельности которого является производство товаров повседневного спроса.

Сценарный анализ позволяет выбрать оптимальный набор товаров для включения в промо, обеспечивающий наибольшую эффективность с учетом каннибализации. Сценарное прогнозирование спроса позволяет анализировать влияние факторов цены и промо на объем продаж будущих периодов. Оптимизация ассортимента способствует максимизации прибыли компании с учетом потребности (ценовая сегментация, размер упаковки) и максимального объема производства по номенклатурным группам.



Внедряйте модель D&SF с Optimacros уже сейчас, чтобы:

- быть конкурентоспособным;
- заранее определять будущие тенденции спроса;
- повысить эффект промоакций;
- оптимизировать ассортимент.



Запросите демо, чтобы улучшить
эффективность вашей компании

ПЕРЕЙТИ НА САЙТ

Адрес: 125504, г. Москва,
Дмитровское шоссе, д. 81,
помещение 35/2

Info@optimacros.com
+ 7 495 108 68 58

