

Планирование спроса и промо в **FMCG**

Модель на базе Optimacros использует алгоритмы машинного обучения для анализа большого объема исторических данных, формирования точного прогноза спроса и оптимальной стратегии промо

Цель проекта

Автоматизация планирования спроса позволит наладить эффективное взаимодействие между подразделениями, понять ключевые драйверы спроса, оперативно реагировать на изменения рынка и бизнеса.

Решаемые задачи

- Формирование точного прогноза на бюджетный период с учетом исторических данных
- Повышение эффективности совместной работы и минимизацию человеческого фактора
- Аналитика для глубокого понимания изменений в прогнозах и факторов их вызывающих
- Определение оптимальной стратегии и бюджетов промо-акций

Эффект от внедрения модели



на **30%**

повышение точности прогноза спроса



на **30-40%**

снижение затрат на процесс планирования



в **2** раза

сокращение сроков подготовки прогноза



на **10-20%**

увеличение ROI промо-активностей

Функционал и возможности

- Обучение ИИ на основе исторических данных и формирование прогноза
- Формирование ключевых драйверов спроса (инновации, цены, дистрибуция, промо, каннибализация и др.) на бюджетный период
- Сравнение ML-прогноза с top-down целью, выбор оптимального варианта для составления итогового прогноза
- Полный цикл планирования промо: постановка целей по клиентам, составление календаря, формирование ML-прогноза по продажам, согласование промо, анализ в разных разрезах, сравнение плана и факта промо с детализацией по дням

Консалтинговая компания Advanced специализируется на услугах и технологических решениях для трансформации планирования: от создания процессов интегрированного планирования до прогнозирования и оптимизации с помощью алгоритмов машинного обучения.