

Kanada - Motocyklová společnost

Náročné prostředí pro předpovídání prodeje motocyklů. Protože produkt je volitelným výdajem, změny ekonomických podmínek způsobují výrazné změny v poptávce. V prodejních vzorcích hrají velkou roli klimatické podmínky. Roční změny modelu.

Počáteční stav

- Velké ztráty prodeje díky nízkým předpovědím
- Vysoké náklady na zásoby vlivem předpovědí vysokého objemu prodeje a řízení nákupu touto předpovědí, zastarávání výrobků na skladě
- Současné metody prognóz neřeší klíčové faktory trhu
- Akcionáři a vlastníci nejsou spokojeni s finanční výkonností

Budoucí stav

- Proaktivní prognóza využívající vnější proměnné k vytvoření vůdčích ukazatelů
- Vůdčí indikátory jsou integrovány do procesu tvorby prognóz
- Prognóza se stává responsivní a proaktivní
- Výrazné snížení investic do zásob a zastarávání výrobků
- Výrazné snížení ztracených prodejů
- Hodnocení stávajících procesů dodavatelského řetězce a měření výkonnosti
- Identifikované klíčové příležitosti v přesnosti prognózy

Kanada - Motocyklová společnost: Projektový přístup

1

Fáze 1

- Posouzení příležitostí
 - Hodnocení stávajících procesů dodavatelského řetězce a měření výkonnosti
- Identifikované klíčové příležitosti v přesnosti prognózy

2

Fáze 2

- Analýza
 - Vyhodnocení statistické předpovědi
 - Identifikované vnější faktory, které lze použít
 - Získaná data pro analýzu z Conference Board and Statistics Canada
 - Testy korelace citlivosti na vnějších datech
 - Identifikovaná ekonomická data s pozitivními testy na vůdčí indikátory
 - Navržen nový proces prognózy s využitím vůdčích ukazatelů

3

Fáze 3

- Implementace
 - Nová statistická předpověď