

پیش بینی فروش سال بعد در اد نیوی

در بازار به سرعت در حال رشد شرکت گپ، پیش بینی فروش های سال بعد هر یک از بخش های شرکت گپ، بنانا ریپابلیک و اد نیوی فرآیند مهمی است که بسیاری از تصمیم ها از جمله میزان خرید های سال بعد براساس آن اتخاذ می شود.

برای پیش بینی از دو روش بالا به پایین و پایین به بالا استفاده می شود. مثلا در بخش اد نیوی هر مسئول فروش، سطح فروش طبقه محصول خود را برای سال بعد پیش بینی می کند. طبقه محصول هایی چون تاپ های بافتنی زنانه، جین های مردانه و غیره. سپس مدیران فروش گروه، اطلاعات خود را اضافه می کنند و ارقام فوق را با یکدیگر جمع می زنند تا بتوانند یک پیش بینی کلی بدست آورند. سازمان عملیات فروشگاهی از روش پایین به بالا استفاده می کند و با جمع زدن پیش بینی فروشگاه ها و گروه های فروشگاه پیش بینی دومی را به عمل می آورد. هم زمان یک رقم بدست آمده با استفاده از روش بالا به پایین در دفتر مرکزی در کالیفرنیا و با بهره گیری از اطلاعات اقتصادی، اطلاعات مربوط به اهداف رشد شرکت و دیگر عوامل تهیه می شود.

سپس این سه پیش بینی با یکدیگر مقایسه می شوند، تفاوت های میان آنها مورد بحث و بررسی قرار می گیرد و روی یک رقم نهایی توافق می شود، رقمی که میزان تهیه و خریداری مواد اولیه، ادوات و بودجه های مخارج براساس آن تعیین می شود. اگرچه تلاشی که صرف تهیه چنین پیش بینی ای می شود قابل توجه است، اما مشارکت گسترده در این فرآیند هم دقت اطلاعات ورودی به فرآیند پیش بینی را تضمین می کند و هم تعهد بعدی مدیران و کارکنان برای محقق کردن پیش بینی ها را افزایش می دهد. مهم تر آن که، اد نیوی متوجه می شود فرآیندهای مختلف در کنار بحث و بررسی های دقیق، موجب افزایش دقت پیش بینی ها می شود.