



TECNOLOGIA PARA PREVER A DEMANDA

Veja como as soluções de tecnologia têm auxiliado na gestão da cadeia de suprimentos

Softwares

BusinessObjects Predictive Workbench (SAP)

Forecast Pro (Belge)

Neogrid (Neogrid)

Oracle® Demand Signal Repository (Oracle)

O que é:

Os softwares de “Forecast” (previsão da demanda) são soluções desenvolvidas para processar dados históricos e tendências e nos apresentar uma previsão de demanda com a maior probabilidade possível de acertos, baseando-se em métodos estatísticos e computacionais.

Determinados sistemas de gestão empresarial (ERP, “enterprise resource planning”) já possuem módulos de previsão incorporados, no entanto também podemos considerar a oferta de diversos aplicativos especializados tais como os apresentados neste artigo.

Sabe-se que ninguém tem “bola de cristal” e nenhum software pode assegurar 100% de acurácia na previsão, porém através do mapeamento e do estudo das variáveis que influenciam a demanda foi possível o desenvolvimento de soluções que monitoram e analisam o impacto das variáveis em um determinado modelo de previsão.

Algumas soluções, por exemplo, utilizam técnicas de modelagem para analisar o comportamento da demanda dos produtos e dos mercados.

Estas soluções são capazes de considerar as mais variadas dimensões,

Softwares em destaque

Software	Diferenciais das soluções
Business Objects Predictive Workbench (SAP)	Oferece data mining e dados gerenciais preditivos que se tornam um recurso dominante nas infraestruturas de informação. Determina os fatores críticos de sucesso em campanhas de marketing passadas, ajudando a empresa a projetar novas campanhas. Tem interface amigável do fluxo de trabalho que mostra e coleta todos os dados, eliminando o tempo e recursos perdidos na criação de longas codificações ou algoritmos. Suporta ambientes de tecnologia de informação mistos.
Forecast Pro (Belge Sistemas)	Desenvolvido pelo MIT, é a solução mais usada no mundo e, segundo instituições americanas, o que apresentou os resultados de previsão mais próximos à realidade (mais modelos matemáticos). De fácil aplicação, não necessita especialistas para operá-lo. É possível escolher modelo matemático a ser utilizado nas previsões ou a "seleção especialista", na qual o próprio software escolhe o modelo que mais se adere à situação. Pode ser utilizado em qualquer segmento e tem preço competitivo.
Neogrid (Neogrid)	Integra uma plataforma de soluções escaláveis que considera soluções para Comércio Colaborativo, Planejamento, Consultoria e Serviços. A solução aumenta as vendas ao mesmo tempo que reduz a falta de estoque, aumenta a visibilidade da cadeia de suprimentos e demanda, melhora a análise da eficiência operacional, diminui os níveis de estoque e integra-se com o processo de planejamento da demanda melhorando a colaboração entre parceiros de negócios.
Oracle® Demand Signal Repository (Oracle)	Possui um modelo amplo de dados que reúne e gerencia fontes de dados agregadas e de pontos de vendas no varejo. Oferece funções analíticas líderes de mercado e suporte completo para o gerenciamento de dados downstream. As empresas conseguem obter os dados de demanda a fim de reduzir faltas em estoque e aprimorar o lançamento de promoções e de novos produtos. Possui recursos que melhoram o nível de reposição nas lojas e a gestão de exceções e também recursos de análise ad hoc, integração com o desktop Microsoft Office, livros de instruções e gadgets de desktop personalizados.

* Informações fornecidas pelos próprios fornecedores (desenvolvedores e/ou distribuidores)



A previsão de vendas está em suas mãos

tais como mercado, faturamento, pedidos, devoluções, promoções, interrupções, sazonalidades, feriados, dados de PDV (pontos de venda), hierarquia, dependências entre produtos, entre outros.

Visão do cliente

A fabricante de motosserras e roçadeiras Stihl Ferramentas Motorizadas conta com o apoio de um software de previsão de demanda (o Forecast Pro, da Belge). De acordo com o analista de planejamento da empresa, Gustavo Noll, o software ajuda a prever vendas futuras para duas situações: máquinas fabricadas no Brasil e equipamentos importados de outras unidades da empresa espalhadas pelo mundo. “O software nos ajudou muito nesta época de recuperação econômica, evitando a falta de produtos aos clientes. Além dos dados históricos, é possível adicionar no programa fatores sazonais

Software de “forecast” processa dados históricos e tendências, apresentando previsões com maior probabilidade de acerto

como promoções”, explica. “Em função das importações, temos um lead time de 60 a 120 dias e a previsão deve ser bem próxima à realidade”, completa.

O diretor de TI da Organic Valley, George Neill, afirma que os dados gerenciais e capacidade de previsão podem melhorar as vendas da empresa e o planejamento por meio do aumento da confiança na análise de dados. “Com o software Business Objects Predictive Workbench, da SAP, conseguimos conter os custos de transporte e avaliar as opções para transportar nossos produtos até áreas de alta demanda. Também podemos procurar por padrões e anomalias em nossos dados para melhorar o planejamento estratégico de longo prazo. Fazendo isso, conseguimos entender e justificar os próximos passos, apoiados em uma análise concreta do que funcionou ou não no passado”, acrescenta. []