






PRODUCT

Minimiser les ventes perdues

Enseigne de prêt-à-porter féminin




OBJECTIF

Réduire les ventes perdues faute de stocks suffisants :




-  Quantifier le volume des ventes perdues par SKU / Magasin / Semaine
-  Estimer le potentiel réel des ventes passées
-  Calculer le potentiel de vente des nouveaux articles à la maille ref/co/taille

CHALLENGES

S'assurer que les utilisateurs ont confiance et utilisent la solution :

-  Détecter et corriger les problèmes de qualité des données sources
-  Mesurer et valider la performance des algorithmes de prédiction des ventes
-  Accompagner l'adoption, par les merch' planners, des nouveaux gestes métier data centric

APPROACH

-  Corriger les ventes passés grâce à des algorithmes combinant de nombreux facteurs
-  Faire matcher les futurs articles avec les collections passées via les attributs produits et critères de ventes.
-  Préconiser la répartition à la taille des nouveaux articles basée sur l'historique corrigé

INSIGHTS & VALUES



Accéder facilement à l'intégralité de l'historique des ventes corrigées



Réduction du temps dédié à la prévision de vente par les merch' planners



Amélioration du CA et de la marge des nouveaux produits

Up to
+2%
CA incrémental


Fiabilité de la prévision
+8pts
higher


Ref/co forecasting
3x
rapide

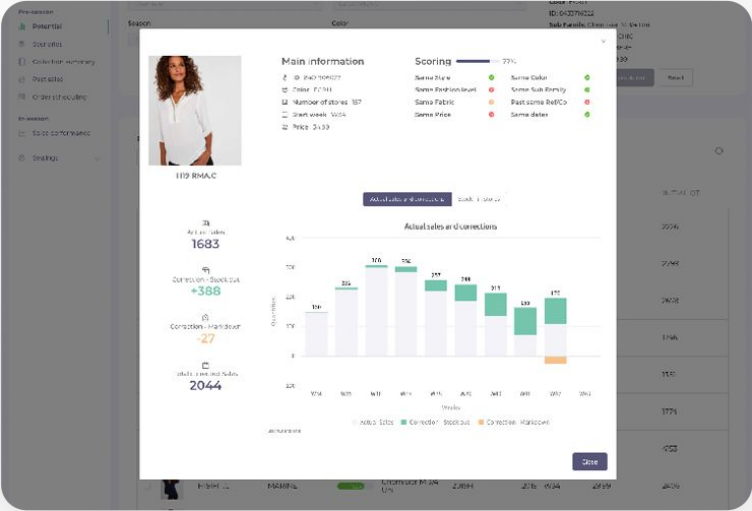
520 Millions
SKU/Mag/Semaine analysés


Stocks & Sales

4
Data domains


Stores


Products




21
Nombre d'utilisateurs

Temps projet
3 mois

Technologies

