



## PRODUCT

# Intégrer les tendances à ses prévisions de vente

Enseigne de prêt-à-porter féminin

## OBJECTIF

Intégrer l'évolution des tendances de mode à sa prévision de vente :



Anticiper le succès d'un produit à fort potentiel d'évolution



Minimiser les risques dus aux produits dits « image » mais incertains

## CHALLENGES

Gagner la confiance des utilisateurs dans la précision de la prévision :



Identifier et traduire par un scoring la cohérence entre les tendances et les ventes de l'enseigne



S'assurer de l'adoption par un accompagnement suivi auprès des équipes

## APPROACH



Collaboration avec Heuritech pour récupérer des données détaillées sur les tendances mode



Traitement & intégration de ces données dans l'application Product Autopilot



Test du forecast sur des données de ventes passées de l'enseigne

## INSIGHTS & VALUES



Accéder aux données de tendances observées sur les réseaux sociaux



Réduire les stocks résiduels sur les produits tendances à forte incertitude



Piloter le CA des nouveaux produits pour maximiser la marge

Up to

**+9 %**

Marge nette nouveaux produits

Jusqu'à

**-13%**

stocks produits  
tendances

**+5 pts**

taux d'écoulement  
nouveaux produits

**65%**

Ref/co forecastées  
par la tendance



**Stocks & Sales**

**3**

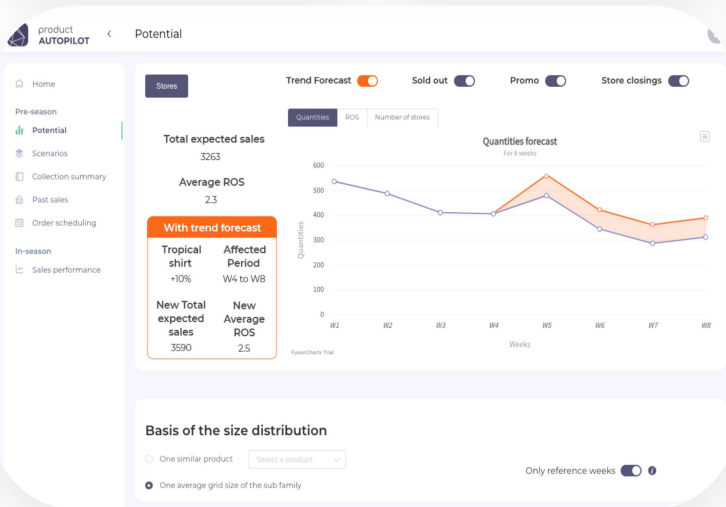
Data domains



**Tendances**



**Products**



**21**

Nombre d'utilisateurs

Temps projet  
**3 mois**

## Technologies



product  
AUTOPILOT



AI Platform








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

