

Разработка инструментов планирования для предприятий.

Вы желаете предвидеть продажи для определенного продукта, на данной территории? Сегодня методы статистического анализа результатов и инструменты помощи принятия решений позволят Вам:

- составить и проанализировать историю продаж;
- предвидеть возможные изменения ситуации и объяснить тенденции развития;
- лучше спланировать процесс производства и найти оптимальные решения транспортных задач.

Действительно, статистические методы позволяют руководителям предприятий располагать точными количественными инструментами, необходимыми для **понимания** текущего распределения продаж и **обдумывания** будущих направлений развития.

Для Вашего предприятия, вне зависимости от его размера, мы можем разработать программное обеспечение, рассчитанное специально на Вашу сферу деятельности и адаптированное к Вашим потребностям. Например, это программное обеспечение позволит осуществить автоматический анализ продаж в той или иной географической зоне или прогноз изменений ситуации, и т.д.

Разработка программного обеспечения, адаптированного для потребностей каждого предприятия.

Это программное обеспечение очень легко в обращении и разработано для использования не-специалистами. Все процессы автоматизированы: ввод и удаление данных, использование таблиц, графиков, печатных средств и т.д.

Разработанное таким образом программное обеспечение сопровождается напечатанным учебником-инструкцией, составленным полно и детально: это необходимо для использования служащими-неспециалистами. К тому же, мы гарантируем первоначальную подготовку для использования программного обеспечения.

Société de Calcul Mathématique SA

Алгоритмы и оптимизация

Кроме воплощения инновационных технологий, наше программное обеспечение разработано с одной целью: облегчить работу пользователя. Наш 12-летний опыт позволил нам учесть потребности клиента, что выражается в простоте использования и продуктивности нашего товара.

Сферы использования:

- анализ и распределение продаж: по виду товара, по географической зоне, по дню, месяцу, году.

Этот анализ помогает получить в пользование настоящую «сводную таблицу»: мы сразу видим, что продается лучше, когда и где.

- поиск индикаторов, объясняющих показателей и их взаимосвязь.

В этом случае речь идет о поиске объяснений выявленных тенденций: что влияет на продажи, почему?

- прогнозы на основе продаж.

Отталкиваясь от имеющихся данных, собранных за определенный промежуток времени, можно предвидеть эволюцию продаж в будущем, в зависимости от вида товара, географической зоны, периода. Это ценный инструмент прогнозирования, позволяющий планировать запуск нового производства, предвидеть обновление ассортимента товаров.

- инструмент планирования.

На основе собранной и обработанной информации можно планировать использование ресурсов: например, складов, транспорта, расписания.

Эти статистические инструменты точны, эффективны и просты в обращении.