



KMG Demand Planning

Planifica la demanda, aún en contextos de incertidumbre.

El contexto actual se destaca por la volatilidad económica y del mercado, inflación y aumento de diversos costos, desequilibrios en la cadena de suministro de muchas empresas, entre otras inestabilidades.

Entonces, ¿Cómo combatir estos tiempos de incertidumbre?
A través de una combinación muy potente: forecasting e inteligencia artificial.

¿Necesitas...

- ... mejorar la precisión de tu forecast?
- ... optimizar los niveles de inventario?
- ... mejorar el nivel de servicio y atención de tus clientes?
- ... alcanzar mejores resultados financieros?

Desde KMG desarrollamos una nueva solución de forecasting predictiva para una previsión y estimación de demanda confiable, como así también optimizar la cadena de abastecimiento.



Desde KMG podemos ayudarte a...

01

Minimizar el nivel de error de tu forecast, impactando en la performance de tus ventas.

02

Reducir sobre stock en almacenes y/o quiebres por faltante de stock generando una mejora en tus indicadores financieros.

03

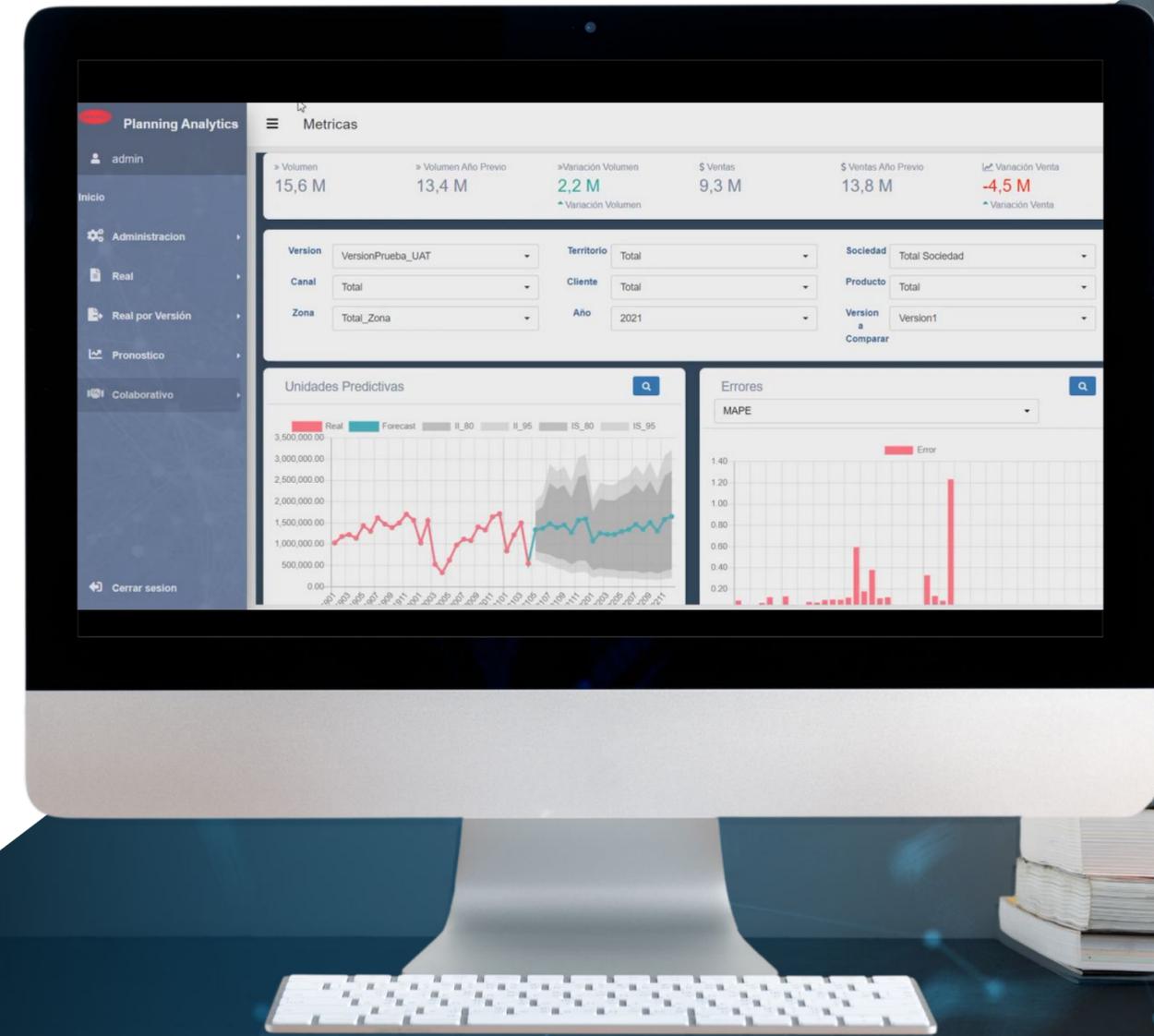
Entender el impacto de tus promociones o descuentos o calcular el precio óptimo que maximice tus ventas mediante modelos de elasticidad.

04

Mejorar la precisión en proyecciones y simulaciones de demanda, disminuyendo los desvíos entre lo planificado y lo real.

05

Mejorar el nivel de colaboración y ajustes de los pronósticos por parte de los responsables de venta hasta llegar a un consenso de demanda.



Ser capaz de **predecir** la **demanda** futura permite tomar **decisiones inteligentes** tanto a nivel de **costos** como de **entregas** oportunas de pedidos a los mercados.

Las consecuencias de un pronóstico excesivo o insuficiente en la cadena de suministro son muchas:



PRONÓSTICO
EXCESIVO

Incremento de los niveles de stock de seguridad

Aumenta el scrapping cost

Re-planificación que implica costos extras de planta y mano de obra

Incremento del costo unitario



PRONÓSTICO
INSUFICIENTE

Demoras en las entregas al mercado

Limitaciones de capacidad de línea

Incremento del costo de transporte

Incremento del costo unitario (extra de mano de obra)



- Base estadística para analizar el contexto y tomar acciones comerciales como descuentos, aumentos de precios, etc.
- Mayor profundidad de los datos y análisis: visualización de la información de acuerdo a diferentes criterios de segmentación.
- Plantear diferentes escenarios y poder armar forecast según diferentes expectativas de cierre de volumen del mes actual
- Evaluar el avance de ventas diario con información actualizada automáticamente.
- Visualizar y compartir reportes.



- 01 Consolidación de la información: Importación de datos históricos desde distintos sistemas y áreas.
- 02 Depuración de datos: Ajustes de datos faltantes (missing values) y puntos extremos (outliers)
- 03 Ejecución del motor predictivo que posee más de 10 modelos estadísticos usando el que mejor se adapta. Modelos de series de tiempo, descomposición de la serie (ciclo, tendencia, estacionalidad y error)
- 04 Modelos causales, modelos regresivos o mixtos con variables explicativas que determinan el comportamiento de la demanda.
- 05 Visualización del forecast, ajustes, building block (tableros de gestión)
- 06 Calculo de forecast accuracy y forecast dispersion



Con **KMG Demand Planning** podrás predecir la demanda con una base científica **muy simple de usar**.



Solución **Cloud**,
lista para usar



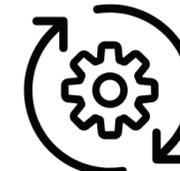
Simple de
administrar por
personal NO IT



Totalmente
escalable



Costos **accesibles**
y rápido ROI



Rápida
implementación

Estas son algunas de las empresas que ya se benefician con el uso de nuestra plataforma de planificación de demanda para mejorar sus pronósticos y hacer más rentable su negocio.

CAMPARI GROUP

- Estandarizó el proceso de estimación de demanda.
- **Integró las áreas** de ventas, trade marketing, marketing, finanzas y demand planning para alcanzar el consenso de demanda.
- **Mejóro el accuracy** del forecast
- Automatizó los reportes de análisis de variaciones contra real.

ABInBev

- **Redujo un 50% el tiempo de armado de sus pronósticos de ventas**
- Integró la información directamente desde distintas fuentes **eliminando el armado manual** de bases en planillas.
- Implementó el seguimiento de ventas y estimado de cierre (mes en curso) de forma diaria.

GRAND wick

- Implementó un modelo de **forecast estadístico de demanda diario a nivel de SKU** para los productos terminados (frescos, secos y congelados).
- Incorporó un **modelo de optimización de fabricación e inventarios**.
- Logró la mejor utilización de horas hombre, máquinas, salas, líneas, materias primas, inventarios controlando fechas de vencimiento de los productos.

MASGLO

- Implementó un **modelo predictivo de estimación de demanda a nivel SKU**, canal de ventas, vendedor, cliente y territorio de ventas.
- **Mejóro un 20% el accuracy en el forecast**
- Obtuvo un impacto positivo en la cadena de abastecimiento.

Desde 1999

Experiencia en
forecasting y
Analytics



2 países



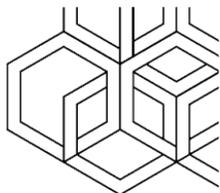
+ de 100 implementaciones
exitosas en empresas líderes



4 oficinas



Gold
Business Partner





Demand Planning

Contáctenos y acceda a una DEMO personalizada

La inteligencia está de tu lado

king