



Les prévisions de ventes

ERP COPILOTE / Module VENTES / Prévisions de ventes

Parfaitement intégrées à l'ERP Copilote, les prévisions de ventes permettent de déterminer au plus juste les ventes à venir, en s'appuyant sur le réalisé et la politique commerciale en vigueur dans votre entreprise.

FONCTIONNALITÉS PRINCIPALES

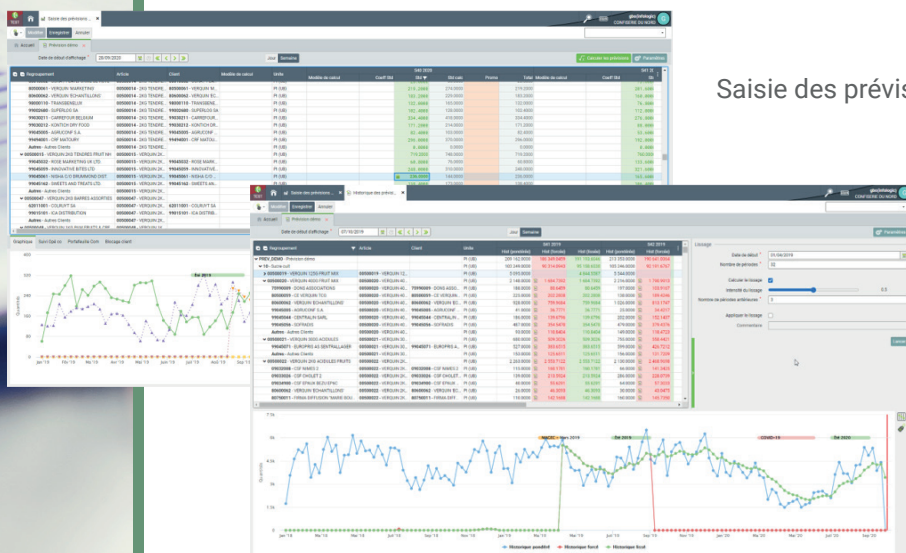
- Gestion des prévisions par article ou par article/client selon différentes mailles : annuelle, mensuelle, hebdomadaire, journalière
- Récupération ciblée des historiques de ventes (livré ou commandé, prise en compte des opérations commerciales, avoirs ou dégagelements...)
- Correction manuelle et lissage des historiques de ventes
- Création et application de modèles de calcul personnalisables
- Calcul de la prévision en fonction des modèles de calcul
- Saisie facilitée des prévisions fond de rayon
- Gestion des prévisions opérations commerciales
- Visualisation graphique des quantités historiques et prévisionnelles
- Gestion d'informations contextuelles : opérations commerciales, événements particuliers...
- Suivi statistique des évolutions et des écarts entre prévisionnel et réalisé (indicateurs et tableaux de bord)

OPTIONS

- Simulations pour optimiser vos prévisions
- Valorisation des prévisions (budget, objectifs commerciaux...)

AVANTAGES

- Intégration des opérations commerciales
- Alimentation des plannings de production et d'approvisionnement
- Anticipation des ventes
- Optimisation des performances



Saisie des prévisions de ventes.

Historique des prévisions de ventes.

**Disponible
en web**