

Planning optimisé des promotions

Une bonne planification des promotions pour mieux contrôler la demande future

BENEFICES

- *Meilleur contrôle des activités promotionnelles et des prévisions par client*
- *Meilleure maîtrise des ruptures de stocks et des surstocks pendant les promotions*
- *Suivi et analyse de l'impact des promotions à posteriori en quantité ou en valeur*
- *Prise en charge et quantification automatique des événements exceptionnels*
- *Constitution d'une bibliothèque d'événements pour des simulations futures plus précises*
- *Suivi des contrats*

Les ventes réelles comportent toutes sortes d'évènements qui ne se reproduisent pas régulièrement tels que des commandes spéciales, des opérations de promotion, des hausses de tarif ou toute autre opération commerciale.

Ces événements initiés par votre propre entreprise ou par la concurrence doivent être identifiés, analysés et enfin planifiés dans le futur afin d'ajuster les prévisions en conséquence. **Aperia Forecaster** prend en compte cette réalité à travers son module "**Planning optimisé des promotions**".

Une fois mesurée, l'influence des opérations est éliminée et le modèle de prévision peut alors s'appliquer sur un historique corrigé.

Planning optimisé des promotions

Aperia Forecaster permet une saisie immédiate des données marketing et promotionnelles. Cette fonctionnalité vous permet de visualiser immédiatement l'impact, par exemple, des promotions, des publicités et des modifications de prix sur les ventes passées et sur les prévisions.

L'impact des promotions sur les ventes peut être traité séparément de la demande habituelle. Cela étant, vous pouvez créer et garder à jour une "mémoire" marketing. Elle permettra d'accroître la précision des simulations pour les futures campagnes marketing.

L'utilisateur a la possibilité de définir une promotion globale (exprimée en pourcentage ou en quantité) ciblée sur un distributeur ou sur un groupe de clients et il peut suivre l'évolution de cette campagne promotionnelle dans le temps (l'ensemble des modifications est stocké dans **Aperia Forecaster**) permettant une analyse fine des corrections.

Les différents types de promotions peuvent être imaginés à partir de profils, eux-mêmes extrapolés à partir des historiques et éventuellement modifiés. On peut visualiser leurs impacts en quantité ou évaluer leurs performances en terme de Chiffre d'Affaires ou de marge.

Des attributs spécifiques aux promotions

Les campagnes promotionnelles peuvent être caractérisées par un certain nombre d'attributs spécifiques tels que :

- Période de début et période de fin
- Code et libellé
- Commentaires particuliers
- Statut (proposée, retenue, annulée ...)
- Attributs spécifiques (par exemple régionale ou nationale, distributeur ou consommateur ...)
- Date de modification
-

A partir de ces attributs, il est extrêmement facile pour l'utilisateur de faire



des simulations, de classer les promotions par type, de comparer les différents impacts sur les ventes, leurs effets à différentes périodes ...Il est ainsi plus simple de fixer des stratégies marketing qui tiennent compte des objectifs fixés en terme de quantités ou de Chiffre d'Affaires.

Le suivi des contrats

Des entreprises doivent également avec certains clients gérer des **contrats** (par exemple la fourniture d'équipements électriques pour un complexe hôtelier) qui fixent à l'avance les quantités à approvisionner ainsi qu'un planning de livraison prévisionnel. **Aperia Forecaster** permet de suivre la réalisation de ces contrats au jour le jour et de réactualiser en permanence :

- Les quantités restant à livrer en fonction des livraisons déjà effectuées
- Le planning prévisionnel en fonction des modifications demandées par le client

Ces livraisons sont considérées par **Aperia Forecaster** comme une demande exceptionnelle et viennent donc s'ajouter à la prévision normale des produits impactés par ces contrats. Grâce à un code spécial, l'utilisateur peut très facilement retrouver ces informations dans sa bibliothèque d'événements et les gérer en conséquence (en particulier au cours de la réunion PIC).

Des promotions à tous les niveaux hiérarchiques

Les campagnes marketing peuvent être définies à différents niveaux d'agrégation tels que produit, client, famille de produits ou région de vente. Il est ainsi très facile à un utilisateur de définir une promotion à un niveau agrégé puis de la ventiler automatiquement jusqu'au niveau le plus fin de sa pyramide.

L'intelligence du mécanisme de ventilation augmente l'efficacité du prévisionniste lors de la définition des promotions en lui permettant de gérer des événements sur des dizaines de milliers de SKU de manière simple et rapide.

Les utilisateurs peuvent également transposer les impacts et les calendriers des campagnes marketing d'un produit à un autre.

Produits promotionnels et produits standards

Aperia Forecaster peut gérer des produits dits "standards" ou des produits dits "promotionnels". Un mécanisme de cannibalisation automatique permet de gérer l'interaction entre les produits 100% promotionnels et les produits standards rattachés au sein d'un même produit générique.

Principales caractéristiques

Base de données	La base de données est construite suivant un modèle de données multidimensionnel hiérarchisé. Les données sont structurées suivant 8 dimensions maximum (ex : produit, client, pays ...). Sur chaque dimension, les données peuvent être organisées sous forme de pyramides hiérarchiques à l'aide de 98 critères définis par l'utilisateur.
Système-Expert	Un système-expert propriétaire permet de détecter et de quantifier automatiquement l'impact des événements exceptionnels et des promotions sur les ventes. Cette automatisation est particulièrement utile dans le cas du traitement de plusieurs centaines de milliers d'articles.
Bibliothèque d'événements	Tous les événements (promotions, ruptures de stock, commandes exceptionnelles ..) sont stockés dans le système avec un code et un libellé permettant ainsi facilement une réutilisation pour des simulations futures ou une analyse globale d'impact.
Promotions collaboratives	Le module WebForecaster (voir fiche correspondante) permet un partage facile de l'information entre des utilisateurs distants géographiquement. Les commerciaux sur le terrain peuvent ainsi simplement renseigner les promotions au niveau des magasins par exemple.
Promotions multi-niveaux	Le système permet des analyses en mode top-down, bottom-up ou middle-out sur tous les niveaux hiérarchiques des pyramides définies.
Interface Utilisateurs	Interface de type Windows simple et intuitive, entièrement paramétrable par l'utilisateur.



APERIA
Demand Planning Solutions

2, Square Trudaine • 75009 PARIS • Tel : +33 (0)1 48 74 47 01 • Fax +33 (0)1 45 26 09 62
www.aperia.fr • info@aperia.fr