

Ямианов І.С., Короткий К.В., Україна, Харків

РОЗРОБКА АЛГОРИТМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ПРОГРАМНИХ РІШЕНЬ ДЛЯ ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ПРОДАЖУ ПРОДУКЦІЇ ДЛЯ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКОЇ КОМПАНІЇ

Прогнозування та планування обсягів продажу продукції в дистриб'юторській компанії. Прогнозування продаж як засіб отримання інформації для прийняття ефективних рішень управління компанією та конкурентної переваги. Головною метою роботи є вирішення бізнес-задачі компанії, застосовуючи існуючу математичну базу та сучасні технології аналізу даних. Система, що розроблюється, повинна реалізовувати функції короткострокового прогнозування обсягів продажу продукції.

Ямианов І.С., Короткий К.В., Україна, Харків

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ПРОГРАММНЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОБЪЕМА ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ КОМПАНИИ

Прогнозирование и планирование объема продаж в дистрибьюторской компании. Прогнозирование продаж как способ получения информации для принятия эффективных управленческих решений и конкурентного преимущества. Решение бизнес-задачи компании, применяя существующую математическую базу и современные технологии анализа данных, является главной целью данной работы. Разрабатываемая система должна реализовывать функции краткосрочного прогнозирования объема продаж.

Yamshanov I.S., Korotkiy K.V., Ukraine, Kharkiv

DEVELOPING OF ALGORITHMIC MAINTENANCE AND SOFTWARE SOLUTIONS FOR SALES PLANNING AND FORECASTING FOR DISTRIBUTORSHIP COMPANY

Sales planning and forecasting in Distributorship Company. Sales forecasting as a tool to get information enough for making effective management decisions on the enterprise and achieving additional advantages within competitors on the market. Main goal of given work is to solve business task for distributorship company by applying existent mathematical base and modern technologies for data analysis. System being developed should implement functions for sales forecasting.