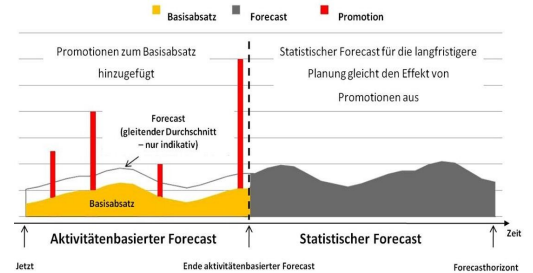


Unter Druck, Ihre Vertriebsplanung zu verbessern?

Absatz- und Supply Chain Planung wurden lange als Kunst betrachtet, die nur sehr wenige Konsumgüterhersteller beherrschen. Die Vertriebsplanung von Promax PX lichtet den Nebel und transformiert komplexe Themen wie Forecasting und statistische Modellierung in einen Ansatz, der allen Vertriebsmitarbeitern zugänglich ist.

Dazu liefert Promax einen Forecast, der sowohl den Grund- wie auch den durch Promotionen erzielten Zusatzabsatz ins Kalkül einbezieht. Dies erfordert einerseits einen komplexen multi-kausalen Ansatz, um Saisonalitäten, Trends, Preis, verschiedenste Promotionarten und vieles mehr zu modellieren. Das alles ist aber andererseits in einfachster Form für den Benutzer im Vertrieb verfügbar zu machen.



- **AKTIVITÄTEN-BASIERTER FORECAST**

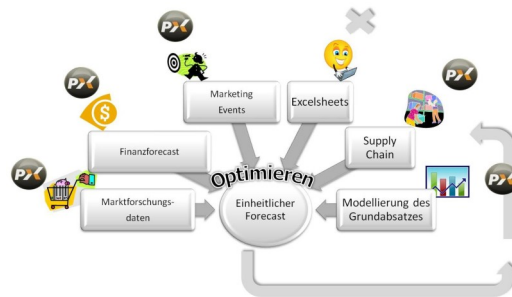
- **ROLLEN-BEZOGENER FORECAST-HORIZONT**

- **KAUFVERHALTEN, BESTELLVERHALTEN UND LAGERHALTUNG**

- **MARKTINFORMATIONEN**

- **Kaufverhalten, Bestellverhalten und Lagerhaltung** – es besteht eine enge Verbindung zwischen der Verbrauchernachfrage, den Händlerbestellungen und den Lagerbeständen in der Supply Chain. Promax PX löst dieses Problem, indem das jeweilige Händlerverhalten für jedes Event wie Neulistungen und Promotionen gelernt wird. Das Absatzvolumen wird über die (Vor-)Laufzeit eines Events hinweg modelliert, indem das Einkaufsverhalten des Händlers aus vergleichbaren historischen Situationen zugrunde gelegt wird.

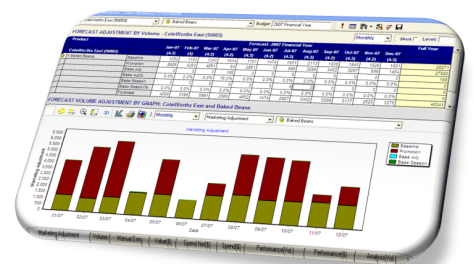
- **Marktinformationen** – die Dynamik heutiger FMCG Märkte beeinflusst die Absatzplanung in fundamentaler Weise. In Promax PX kann der statistisch ermittelte Forecast bei Änderungen bei Distribution, Facings, Marketing oder Lieferengpässen überschrieben werden – um nur einige wenige Beispiele zu nennen. Auch Neuprodukteinführungen repräsentieren immer noch eine massive Herausforderung und Promax PX unterstützt bei dieser Thematik durch die Übertragung gelernter Modelle von Produkten, die sich ähnlich verhalten, auf das neue Produkt.



Promax PX vereint alle Elemente, die eine genaue, aber praxisnahe Vertriebsplanung ermöglichen:

- **Aktivitätenbasierter Forecast** – Events wie Neulistungen und Promotionen werden individuell berücksichtigt und ganzheitlich modelliert. Promax PX nutzt POS Daten und identifiziert alle Elemente, die signifikante Nachfragesignale hervorrufen (inklusive der Effekte von Preisnachlässen, Handzetteln, Zweitplatzierungen, Wettbewerberpromotionen etc.).

- **Rollenbezogener Forecasthorizont** – Der Forecast des Absatzvolumens ist außer für den Vertrieb auch für so verschiedene Bereiche wie Produktion, Logistik, Finanzen, Marketing und Management relevant. Deren Anforderungen an den Zeitbezug des Forecast kann deutlich über den Zeithorizont hinausgehen, für den ein aktivitätsbasierter Forecast gemacht wird. Promax PX kann den aktivitätsbasierten Forecast nutzen, um einen deutlich langfristigeren Forecast zu liefern, der dann die Bedürfnisse aller Rollenträger im Unternehmen befriedigt.



Promax Applications Group

Promax Americas LLC
3348 Peachtree Road NE
Tower Place 200, Suite 700
Atlanta GA 30326
USA
Tel: +1 (678) 954-4770

Central Europe
Gerhart-Hauptmann-Str. 19
67663 Kaiserslautern
Germany
T +49 631 3407 3881

United Kingdom
Promax Europe Limited
Lombard House, Cross Keys
Lichfield, Staffs, WS13 6DN
United Kingdom
T +44 1543 473 570

Headquarters
Unit 1, 7 Sky Close
Taylors Beach NSW 2316
Australia
T +61 2 4982 2262

E promax@promaxtpo.com
W www.PromaxTPO.com