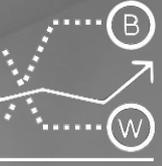




fashion data

part of VALU^UZ



Product

Demand Forecast

Pour estimer finement les ventes futures
afin de ne produire que ce que l'enseigne
est en mesure de vendre

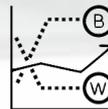


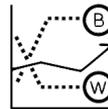
Sandro,

Merch' Planner

Je dois améliorer la précision des quantités à acheter mais je n'ai pas le temps d'analyser le potentiel de ventes pour chaque nouvel article ...

Avec Demand Forecast, je dispose d'un outil simple et intuitif me permettant de calculer précisément la quantité que je dois commander pour chaque référence/taille/couleur.





Sabine,

Resp. des Ventres

Dans un marché en décroissance,
comment augmenter mes ventes
sans accroître le taux de décote ? ...

Avec Demand Forecast, je réduis le nombre
de ventes perdues, faute de stock, en
prédisant plus finement la demande pour
chaque article.



Quentin,

Resp. RSE

L'enseigne doit rapidement réduire son empreinte carbone mais quel levier activer en premier ?

Avec Demand Forecast, nous diminuons les quantités d'articles invendus ce qui améliore d'autant notre éco-responsabilité.





Y

JEGGINGS

SKINNY



DEMAND FORECAST

La performance d'une enseigne de la mode réside dans sa capacité à disposer simultanément d'une logistique solide, de produits tendance, dans les bons magasins d'une clientèle fidélisée, de plus en plus digitalisée.

**Mais aussi d'avoir les bons produits
en juste quantité !**



Demand Forecast

OBJECTIF



Calculer précisément les ventes des futures collections, au grain article-taille-couleur, afin de n'acheter et de ne fabriquer que ce que l'enseigne est en mesure de vendre.



Demand Forecast



BÉNÉFICES



Minimiser les
ventes perdues



Diminuer le taux
de démarque



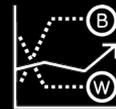
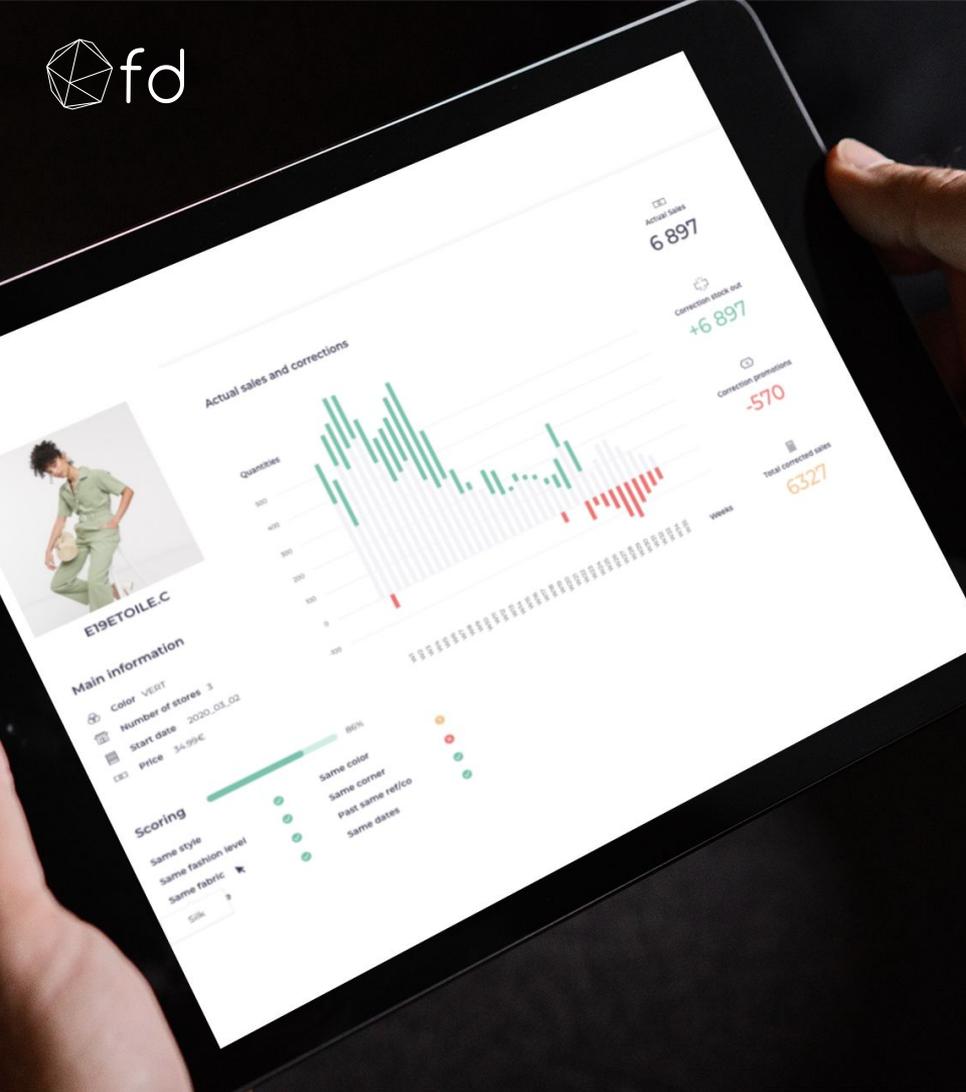
Maîtriser le stock
résiduel



Réduire
l'empreinte carbone

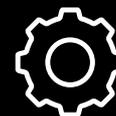


Maximiser la marge & le CA



Demand Forecast

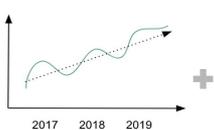
MÉTHODE



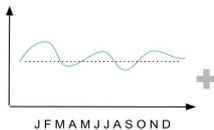
Modéliser le potentiel de chaque nouvel article en apprenant automatiquement des historiques de ventes corrigées des produits similaires et intégrer l'évolution des tendances de la mode.

Les calculs sont effectués chaque jour par TAILER, la plateforme data de Fashion Data

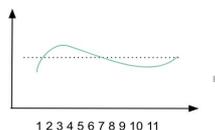
Corrections des ruptures stocks :



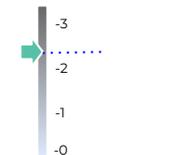
Évolution de l'**attractivité** de chaque magasin



Saisonnalité des **défilements** sous-familles

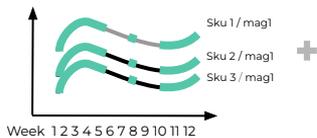


Modélisation du **cycle de vie** de chaque produit

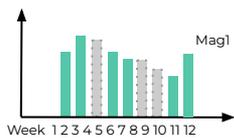


Pondération dynamique du **poinds de la sous-famille**

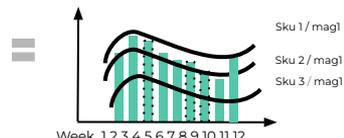
Corrections des fermetures magasin :



Correction détaillée des fermetures magasin à la **maille SKU**

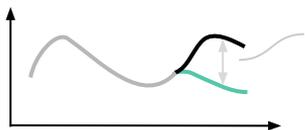


Correction pondérée des fermetures à la **maille Mag**



Correction des fermetures magasins intégrant la **cannibalisation produit**

Corrections des promotions :

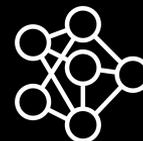


Coef de **corrélation vente / promo**

Approche:
Éliminer une partie des ventes proportionnellement:
- Au niveau de promotion effectué
- A la sensibilité du produit à la décote (élasticité)

Demand Forecast

ALGORITHMES



Correction des historiques de vente

Déterminer le véritable potentiel de ventes unitaires d'une ref/co en tenant compte de la rupture de stocks passée, de la fermeture des magasins (jours fériés, événements ponctuels, type covid ou travaux) et de l'impact des promotions à la maille semaine et magasin.



Potentiel

Home Recorded scenarios

Profile
My usability
Settings
Logout

Filters

Season: Printemps Été 2019
Family: Chemisier
ID Reference: PFMATCH.F.C.
Color: INCISIBLIF
Weeks to predict: 12
Start prediction

Choose product

Fashion Level: Sélectionner un style
Dates: Choisir de début - Choisir de fin
Shops: Min - Max
Quantity: Min - Max

Product 1

Printemps Été 2019
Contribution vente sans
63.4 %
124 unités vendues
1044€
1047 unités vendues
1044€
16 Avril 2017
16 Avril 2017

Product 2

Printemps Été 2019
Contribution vente à poids
2.9 %
2.1 %
1.5 %

Product 3

Printemps Été 2019
Contribution vente d'eau
61.5 %
108 unités vendues
2237€
3200 unités vendues
1044€
16 Avril 2017
29 Avril 2017

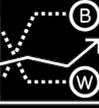
Product 4

Printemps Été 2019
Contribution vente Pulls
1.5 %

Ventes réelles, corrections et stock à la semaine

Ventes Réelles: 6897
Correction Rupture: 2332
Correction Promo: -570

Chart showing weekly sales (real, corrections, and stock) from 2019 to 2020.



Demand Forecast

ETAPES

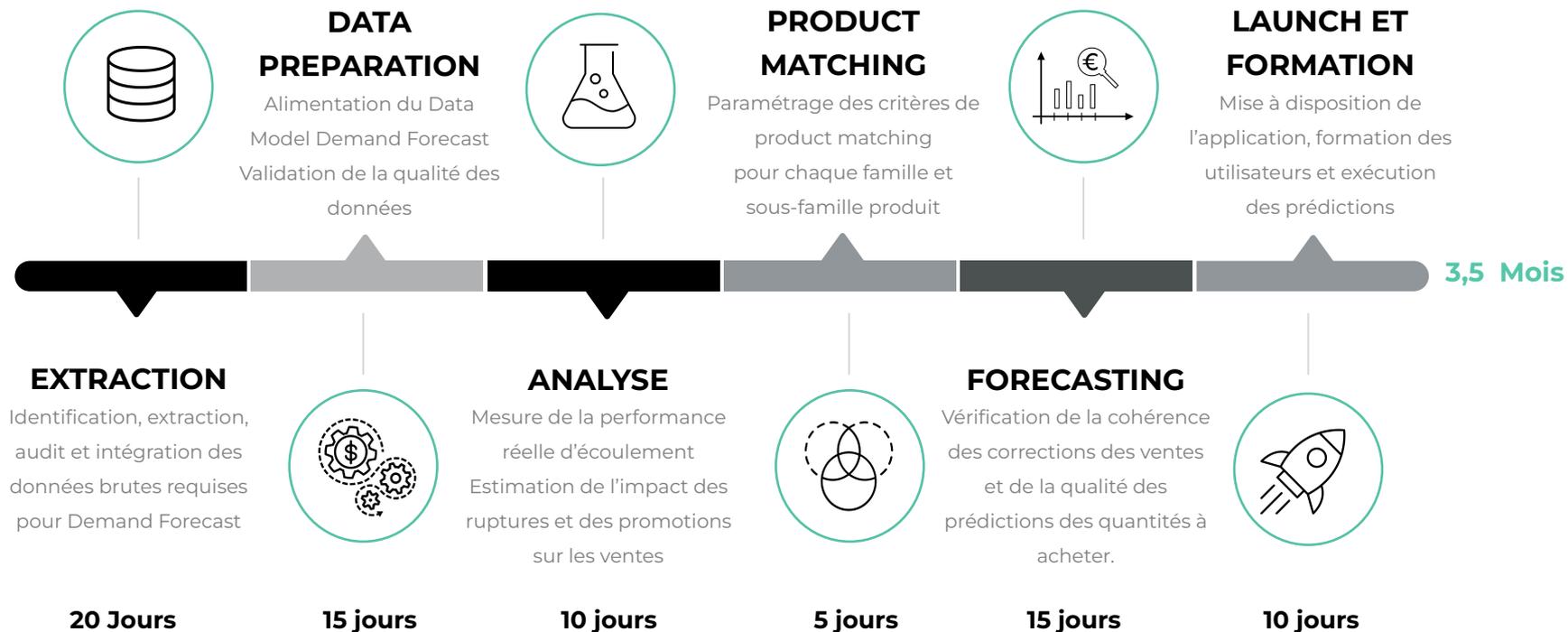


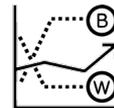
BUDGET



ETAPES DU PROJET

Timing : entre 3 et 4 mois pour disposer d'une application paramétrée et opérationnelle





BUDGET DEMAND FORECAST

DATA MANAGEMENT DEMAND FORECAST

30k€
par enseigne

Alimentation du Data Model Demand
Forecast à partir des données de
l'enseigne.
Validation et supervision de la data quality.

OPTION

SETUP DEMAND FORECAST

25k€
par enseigne

Mise en place de la solution et
paramétrage des règles métier.
Validation des prédictions.
Formation des utilisateurs.

SETUP

RUN DEMAND FORECAST

10% de la marge
additionnelle

Souscription annuelle basée sur la
marge additionnelle générée.
Nombre d'utilisateurs, d'articles et de
scénarios illimités.

SOUSCRIPTION

DEMAND FORECAST EN ACTION

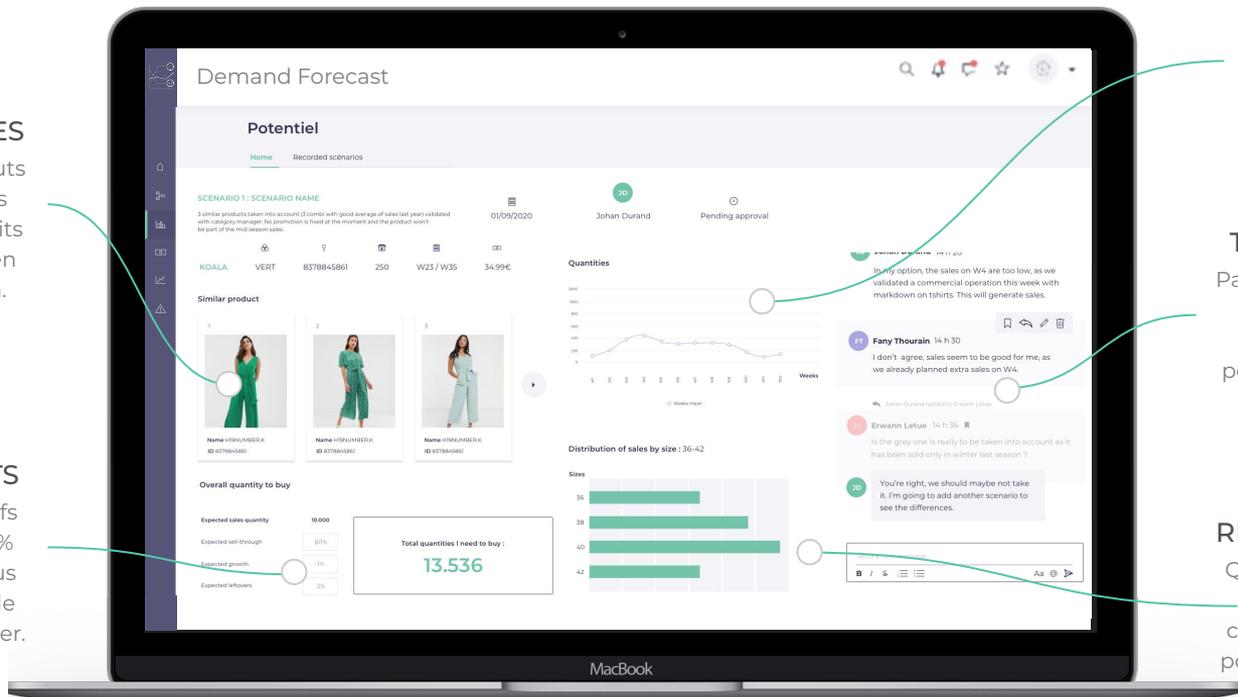


PRODUITS SIMILAIRES

Par une analyse des attributs produits, nos algorithmes vous proposent des produits similaires qui seront pris en compte dans la prévision.

PRÉVISION D'ACHATS

En fonction de vos objectifs de stocks résiduels et du % de ventes hors soldes, nous transformons prévisions de vente en quantités à acheter.



COURBE DE VIE

Notre solution donne une prévision de ventes semaine par semaine sur la période de vie du produit pour gérer au mieux les cadencements.

TRAVAILLEZ EN ÉQUIPE

Parce que l'intelligence collective est aussi importante que l'intelligence artificielle, vous pouvez commenter, réagir, pour avoir la meilleure prévision possible.

RÉPARTITION À LA TAILLE

Quelle quantité de produits par taille ? Notre solution vous conseille une répartition idéale, pour éviter ruptures et résiduels.

JULES

ILS UTILISENT DÉJÀ LA SOLUTION

**QUELQUES
LOGOS**

**grain^{de}
malice**

pimkie





fashion data

part of VALIUZ

MERCI



Romain Chaumais

Fashion Data Leader

romain.chaumais@fashiondata.io

+33 6 86 58 96 84

