

## Voorspel hoe de zaken lopen en wat de vraag naar arbeid is, tot op 15 minuten nauwkeurig

Uw winkelmanagers moeten met vele factoren rekening houden wanneer ze een planning opstellen. Ofschoon ze wellicht het juiste aantal werknemers kunnen schatten dat vereist zal zijn om een gemiddelde week of maand te dekken, blijft de vraag: kunnen ze voor een specifieke dag accurate voorspellingen per ploeg of uur doen?

Wanneer managers een verkoop- en arbeidsprognose opstellen met goed beredeneerde gokken, loopt u een risico voor kostelijke overbezetting en verlies van activiteiten door toedoen van onderbezetting. Zonder een accurate prognose van de verwachten vraag zijn planningen niet in staat om uw basisstrategie te ondersteunen.

### Breng werknemers op één lijn met klanten

De Kronos® Workforce Forecast Manager™ voor de handel stelt managers in staat, de omvang van de verkoop en de toewijzing van arbeid accuraat te voorspellen. Deze robuuste softwareoplossing voor arbeidsprognose helpt de verkoop en de vereiste arbeid te projecteren, onderverdeeld in intervallen van wel 15 minuten. Hij stelt winkelmanagers in staat, accurate voorspellingen te creëren op basis van een verscheidenheid aan definieerbare metrische gegevens, met inbegrip van verkoop, transacties, bediende klanten en verkochte eenheden. Managers kunnen voor de loop van iedere dag een onafhankelijke prognose maken en het te verwachten zakenvolume verdelen.

Door arbeid op één lijn met de te verwachten vraag naar activiteit te brengen, kunt u helpen om ervoor te zorgen dat zowel aan de behoeften van de werknemers als die van de klanten ten volle tegemoetgekomen wordt. Een accurate prognose zal u helpen om:

- Uw budget in de lijn der verwachtingen te houden door overbezetting te reduceren
- De productiviteit, klantenservice en omzet te verbeteren door onderbezetting te voorkomen

### Op maat gesneden volumeprognoses

De oplossing benut van diverse gesofisticeerde algoritmen om uw zakelijke behoeften te voorspellen. Door gebruik te maken van de historische gegevens uit uw point-of-sale (POS)-systeem — dat zijn items zoals verkochte eenheden, klanten, transacties, verkeer en verkoop —, voorspelt Workforce Forecast Manager de wekelijkse ondernemingsvolumes met behulp van de hoeveelheid historische gegevens die u ter beschikking hebt. En hij kan geïmplementeerd worden met gegevens die slechts drie weken ver reiken, hetgeen u in staat stelt om onmiddellijk optimale prognoses te gaan genereren.

Bij aanvang van een implementatie, wanneer slechts een kleine hoeveelheid gegevens van een winkel of afdeling beschikbaar is, wordt van exponentiële effening gebruikgemaakt. De dagelijkse trend wordt gebruikt wanneer u ten minste één jaar gegevens hebt en verwacht dat de trends van het huidige jaar vergelijkbaar zullen zijn met die van de afgelopen jaren. Er kunnen speciale gebeurtenissen gebruikt worden om de seizoensgebondenheid in de berekeningen op te nemen.

Om een nog grotere precisie te bereiken, kan van adaptieve prognose gebruikgemaakt worden wanneer u meer dan twee jaar aan historische gegevens bezit. Deze functie kiest automatisch het algoritme volgens 'best-fit' uit een groep dagelijkse algoritmen. De adaptieve prognose houdt rekening met variaties tussen afdelingen, onregelmatige patronen, seizoensgebonden trends en terugkerende speciale gebeurtenissen in een bepaald jaargetijde, die uit de POS-gegevens blijken. En zij zorgt voor haar eigen fijnafstemming op basis van recente historische gegevens.

## Belangrijkste voordelen

- > **VOORSPEL DE VRAAG NAAR ARBEID** tot op 15 minuten nauwkeurig
- > **VOORKOM KOSTELIJKE OVERBEZETTING**
- > **MINIMALISEER ONDERBEZETTING** en verkoopderving
- > **CREËER OP VRAAG GEBASEERDE PROGNOSES** en planningen
- > **SNIJD PROGNOSES OP MAAT** naar het gegevensniveau
- > **VERBETER DE KLANTENSERVICE**

### Nieuwe prognoses voor de huidige week maken

Een verkoopprognose kan voor u team een krachtig instrument zijn. Maar zelfs de best in kaart gebrachte prognose kan vatbaar zijn voor onvoorziene omstandigheden. Het algoritme voor de trend van de huidige week in de Workforce Forecast Manager bezigt de recentste reële POS-gegevens om voor de huidige prognose een actuele trend te bepalen en toe te passen.

Handelaren kunnen voor een week die momenteel loopt, een nieuwe prognose maken om externe invloeden te weerspiegelen zoals het weer, plaatselijke gebeurtenissen, de activiteit van de concurrentie of andere trends. Door een nauwkeuriger en actueler prognose te berekenen, kunnen handelaren een verbeterde verkoop en personeelsproductiviteit, een betere klantenservice en een hogere tevredenheid voor werknemers en managers waarnemen.

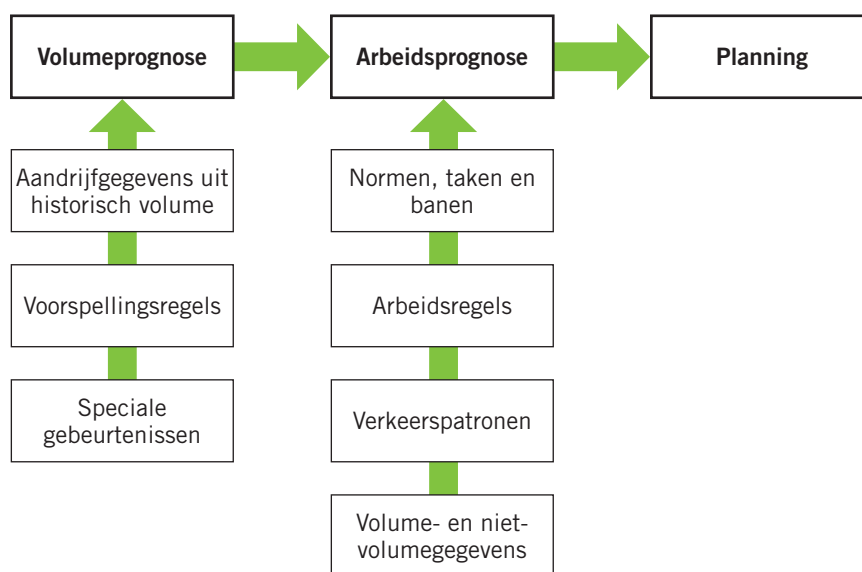
### Arbeidsprognoses op vijftien minuten

Zodra u een accurate prognose van uw verkoopvolume per dag hebt, voorspelt Workforce Forecast Manager het vereiste aantal uren en werknemers om aan de te verwachten vraag tegemoet te komen. Daar iedere baan verschillend is, worden arbeidsnormen

gehanteerd om de gemiddelde hoeveelheid werk te bepalen die vereist is om specifieke taken te volbrengen. De hieruit voortvloeiende prognose definieert hoeveel mensen voor iedere taak en voor iedere periode van 15 minuten vereist zijn in een afdeling of winkel, week per week.

### Een geïntegreerde oplossing

De door de vraag aangedreven Workforce Forecast Manager genereert de best passende planning in Workforce Scheduler™. U kunt de huidige en voorspelde gegevens voor verkoop, productiviteit en werknemersdoelen bekijken en vergelijken. Houd met gemak een oogje op de doeltreffendheid van de volume- en arbeidsprognoses ten aanzien van de daadwerkelijke hoeveelheid business die in een planningsperiode plaatsvindt, teneinde toekomstige beslissingen inzake de inzet van het personeel te optimaliseren. En door Workforce Task Management™ te gebruiken, zult u een gedetailleerde arbeidsvoorspelling kunnen bekijken die onderverdeeld is naar directe en indirecte arbeid, hetgeen zelfs nog betere ondernemingsbeslissingen mogelijk maakt.



Laat Kronos voor de Handel voor u werken:

085 273 64 53 | [Kronosglobal.be/retail](http://Kronosglobal.be/retail)

