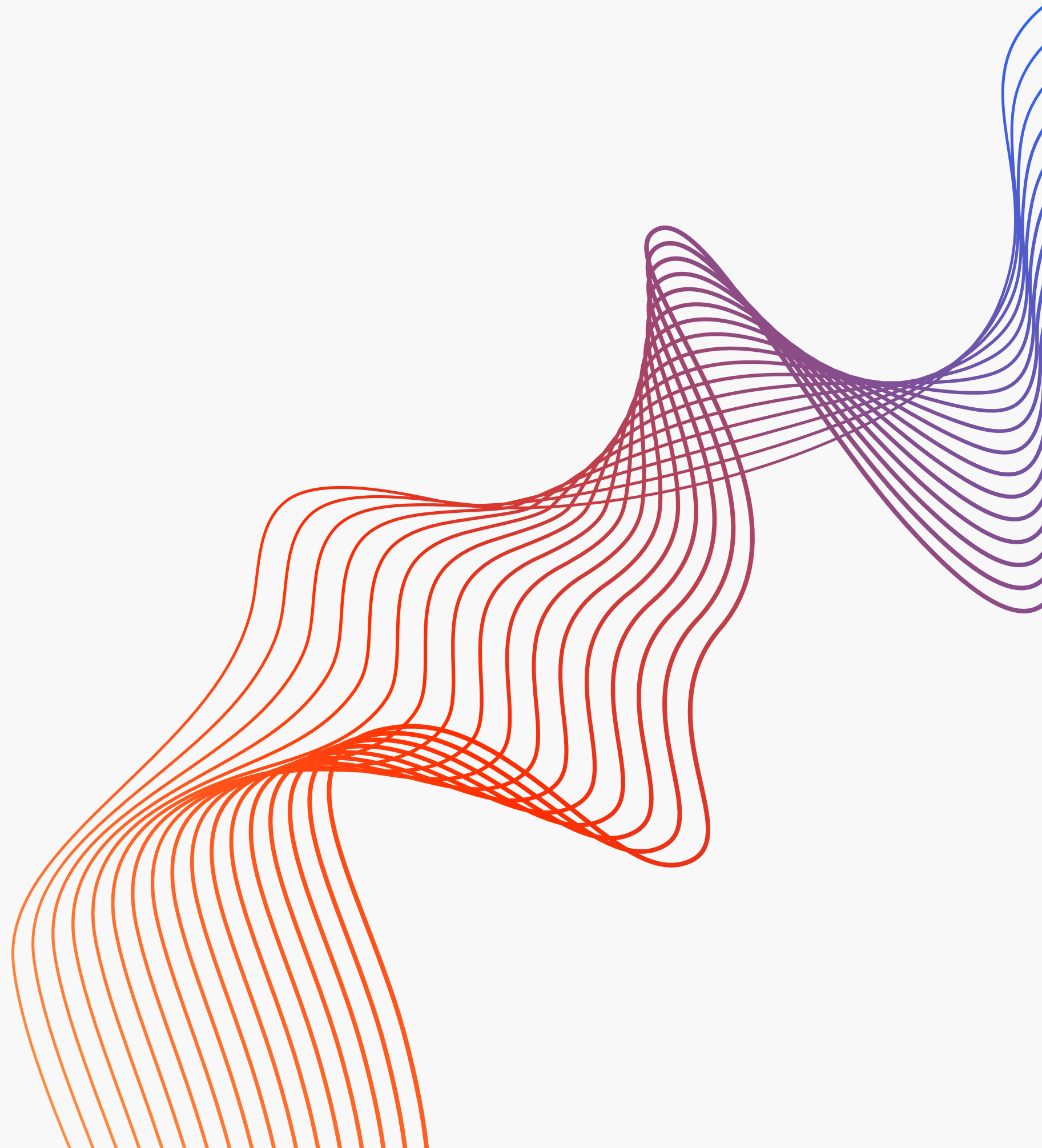


MODELO PREDITIVO

Previsão de vendas para a Mobly



HORIZON

Expandindo Horizontes e construindo o Futuro.

 **Inovação**



 **Assertividade**



 **Evolução**

 HORIZON

Equipe



Caio Teixeira



Luiza Rubim



Guilherme Linhares



Nicollas Isaac



Pedro Henrique



Raissa Melo

Persona



Bio

Formado em Análise e Desenvolvimento de Sistemas e com um MBA em Business Intelligence, Carlos da Silva possui 38 anos e é analista de Business Intelligence no Mobly há 7 anos, sendo um exemplo da sua função na empresa.

Carlos da Silva

Desafios

Carlos precisa constantemente garantir que os dados transformados estejam precisos e sejam facilmente interpretáveis para outros setores da empresa, principalmente para a equipe de Supply Chain, que não possui familiaridade com programação.

Medos

Carlos teme que haja uma desconexão entre os dados processados e as necessidades práticas da equipe de Supply Chain. Erros em suas transformações ou mal-entendidos podem levar a decisões de compra inadequadas, o que poderia afetar negativamente o fluxo de negócios e a satisfação do cliente.

Conquistas

Carlos se orgulha de quando suas análises e transformações de dados resultam em decisões estratégicas benéficas para a empresa, resultando na facilitação do trabalho e uma redução gradativa de estresse e uma compra de estoque bem-sucedida.

Problema



Eficiência atual de 60 a 65%



Produtos parados no estoque



Ruptura do estoque



Insatisfação dos clientes

Solução

Modelo Preditivo



● Base de dados

- Informações de venda da Mobly de 2020-2023;
- Dólar.



● Previsão

Quantidade de vendas para cada SKU por dia e semana para 90 dias.

Benefícios

Diminuição da complexidade do trabalho de supply chain

Aumento da satisfação dos clientes

Diminuição de custos

Aumento das vendas

Melhoria na gestão de estoque

Melhoria da relação com fornecedores

Próximos Passos

Sprint 2

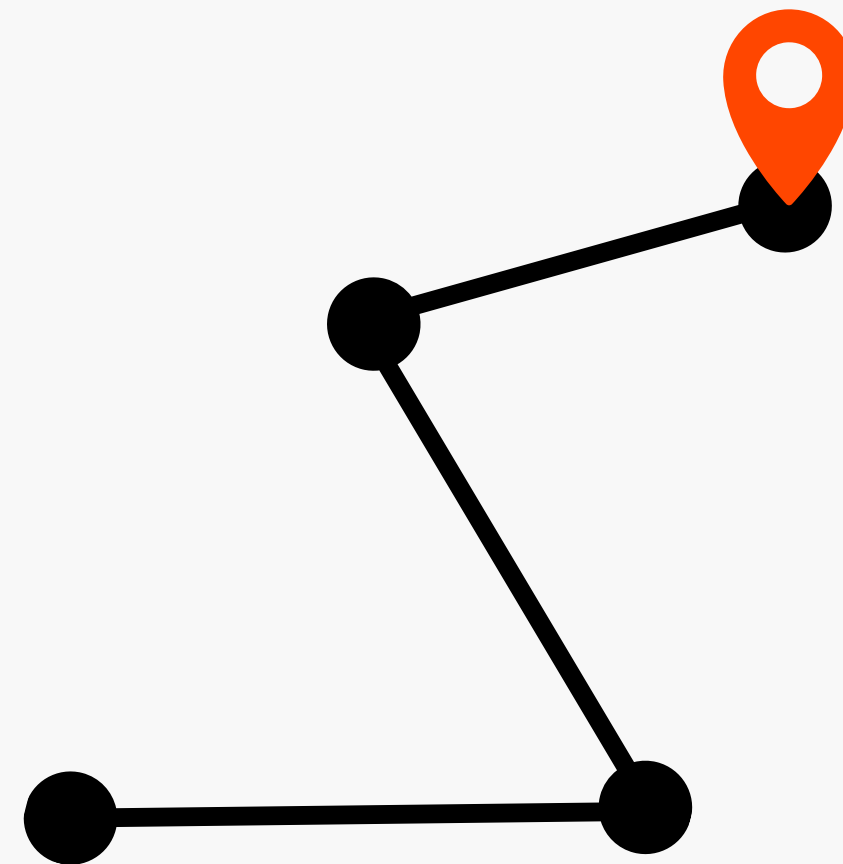
● Exploração dos dados

...

● Pré Processamento

...

● Hipóteses





**Agradecemos a
atenção!**