

TEMAS ✓

BLOG ACE

ACERCA DE ~











Ingenio Empresa » Pronóstico de ventas » Métodos cuantitativos de pronóstico de demanda



6 métodos de pronóstico cuantitativo

14 Marzo, 2016



Pronosticos

Métodos

Metodo

Demanda

Hoy tienes la necesidad de prever cuánto vas a vender para el próximo período. Eres nuevo en el cargo, no se cuenta con experiencia asociada al producto para hacer un **pronóstico cualitativo**, no tienes ni idea de qué hacer, pero..., cuentas con datos históricos de ventas y decides consultar por métodos de **pronóstico cuantitativo**.





YES!







Por lo tanto es necesario que para realizar el *análisis cuantitativo de un pronóstico*, dispongamos de datos históricos de ventas y conocer los **patrones de demanda**.



¿Cuáles son los métodos? Son los siguientes y se agrupan en dos:

Métodos de series de tiempo

Definamos serie de tiempo como una sucesión de datos en un periodo de tiempo.

Los siguientes *métodos cuantitativos* se basan en la demanda pasada para predecir la futura por medio de los datos históricos de un periodo anterior.

• Promedio simple: Se aplica promedio sobre los datos históricos de ventas. Útil cuando la demanda no presenta estacionalidad o tendencia.



¿Y si emprendes?

Descubre un camino, una forma una ruta para emprender

Nombre sin apellidos

Email



¡Quiero ser parte!

Ebook gratuito. Garantizo 100% tu privacidad. correo no será compartido.

- Promedio ponderado: Similar al promedio simple pero con la diferencia que en éste método calcula el pronóstico asignando nivel de importancia o peso ponderado a unos elementos de tiempo por sobre otros.
- Suavización exponencial: Requiere el pronóstico anterior, la demanda real del periodo de pronóstico y una constante de suavizamiento. Útil cuando se cuenta con pocos datos históricos.
- Suavización exponencial doble: Es una modificación del suavizamiento exponencial simple. Agrega una **constante de suavización** delta (δ), cuya función es reducir el error que ocurre entre la demanda real y el pronóstico.
- Estacional multiplicativo: Considera que la demanda tiene patrones de repetición de acuerdo a periodos de tiempo y la pronostica por medio del producto de los factores estacionales con una estimación de la demanda promedio. En Ingenieríaindustrialonline te explican detalladamente de qué trata.

Métodos causales o asociativos

Considera los factores presentes en el entorno de tu producto o servicio que pueden afectar su demanda.

Un *método como la regresión lineal* te permite analizar el impacto de los factores causales con relación a la demanda de tu producto o servicio para obtener un estimado.

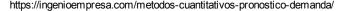
Estas son 6 de las **técnicas y métodos de pronóstico cuantitativo para prever la demanda**. ¿Cuál elegir? Para eso nos basamos en múltiples medidas de error que al ser calculadas nos orientan frente a que técnica deberíamos usar.











Aún así, en la práctica los mejores pronósticos de demanda son aquellos que se calculan de forma cuantitativa y se ajustan con la experiencia y subjetividad que requiere un **pronóstico cualitativo**.

Para aprender más: Qué es un pronóstico de demanda y cómo se clasifica

Ganar Dinero en La Bolsa - Comenzando solo con \$1

\$100 al día comenzando solo con \$1. Aprenda en 5 minutos a Invertir en Internet. Ir a

Derechos de imagen

YES!

f La imagen destacada del post es de: Freepik



G+





P

Si esto te ha sido útil...

Únete a la comunidad. ¡Es gratis! Vas a comenzar a recibir en tu bandeja de correo recursos, herramientas y novedades exclusivas para miembros de Ingenio Empresa.

No	mbre sin apellidos		Email
	¡Quiero ser part	e!	

- < Medición del error en pronósticos de demanda
- > Conoce los pasos para desarrollar un taller de creatividad e innovación

Deja un comentario



Copyright © 2017 Ingenio Empresa - Aviso Legal