


Ingenio Empresa » [Pronóstico de ventas](#) » Métodos cuantitativos de pronóstico de demanda

YES!



6 métodos de pronóstico cuantitativo

14 Marzo, 2016

 Anuncios Google

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**.





Plan de Marketing 2017

Elabora fácilmente el plan de éxito que necesitas. ¡Bájate modelo gratis!

plannegocios.com

YES!



Así pues, este tipo de métodos se basan en modelos matemáticos con los que se analizan los números entregados por nuestros productos o servicios en periodos pasados.

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 [Ingeniería industrial online](https://ingenieriaindustrialonline.com) te explican detalladamente de qué trata.

YES!



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

Derechos de imagen

YES!


 La imagen destacada del post es de: [Freepik](#)





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 jcinvesting.net/Ganar-Dinero



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.

Nombre sin apellidos

Email

¡Quiero ser parte!

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

Deja un comentario

YES!



Copyright © 2017 Ingenio Empresa - Aviso Legal