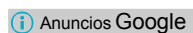


Ingenio Empresa » Pronóstico de ventas » Métodos cualitativos de pronóstico de demanda



6 métodos cualitativos para pronosticar la demanda

11 Enero, 2016



Pronosticos

Estrategias

Venta productos

Modelos negocio

Un pronóstico cualitativo se encuentra basado en la experiencia, intuición o subjetividad de quien predice los eventos futuros. Un **método de enfoque cualitativo** suele ser usado



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



plannegocios.com

cuando no hay datos históricos o hay cambios tecnológicos, cuando se va a lanzar un nuevo producto o cuando los datos que hay no son confiables.

YES!




Plan de Marketing 2017

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

plannegocios.com



En la práctica, un **buen pronóstico** es aquel que integra enfoque cuantitativo y cualitativo, siendo inicialmente el primero para luego ajustarse con el segundo, desarrollando un análisis integral.

Pero vamos con el primero, para lo cual, tenemos:

Pronóstico de demanda cualitativo hecho con 6 métodos:

- **Método Delphi:** Es un proceso basado en la consulta sistemática del juicio de personas consideradas expertos. Es estructurado e iterativo al ejecutarse mediante etapas para alcanzar un consenso frente a una temática en común.



¿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.

- **Encuesta de mercado de consumo:** Consiste en obtener la opinión o percepción de un grupo de personas acerca de su proyección de consumo o interés por un producto o servicio.
- **Consulta a la fuerza de ventas:** Para empresas que tienen fuerza de ventas, esta técnica hace uso de la experiencia del personal más cercano al cliente para obtener un pronóstico de demanda: El vendedor, quien entrega su estimación de la demanda, estimación que es combinada con la de otros vendedores para generar el pronóstico de una región.
- **Jurado de opinión ejecutiva:** Se basa en la experiencia y los conocimientos técnicos de los altos mandos de la empresa para llegar a un consenso. Es una de las más utilizadas cuando se requiere actuar con rapidez ante eventos no previstos o lanzamiento de nuevos productos.
- **Grupos de consenso:** Esta técnica se podría considerar una integración entre consulta a la fuerza de ventas y jurado de opinión ejecutiva, y algo más. Consiste en el sondeo de la opinión de cargos bajos, medios y altos para generar un pronóstico que alinee desde la operación hasta la estrategia. Por ejemplo cuando que solicites la estimación de la demanda del vendedor, del analista de mercado y del gerente de mercadeo para prever las ventas del periodo.
- **Analogía de productos similares:** Su predicción de la demanda se basa en el comportamiento de las ventas de un producto similar o modelo. La comparación puede ser realizada con un producto sustituto o complementario. Es un método generalmente usado para estimar la demanda inicial en el lanzamiento de un nuevo producto o servicio.

YES!



Estas son 6 de las **técnicas y métodos más representativos para elaborar un pronóstico de demanda cualitativo**. En general, la recomendación es no quedarse con solo una de ellas y hacer uso de dos o más, analizando la correspondencia entre los resultados

obtenidos entre una y otra. Aunque claro, esto varía según el tiempo y los recursos que dispongas.

¿Cuál ha sido tu experiencia usando éstas técnicas? ¿Qué otras conoces?

Derechos de imagen

YES! La imagen de cabecera del post es de: [Freepik](#)



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!

> El promedio simple para pronosticar la demanda

Deja un comentario

YES!



Publicar comentario

Copyright © 2017 Ingenio Empresa - Aviso Legal