

Forecasting bij productintroducties: bepaal jullie koers

Thijs Veldhuizen



Wie ben ik?

Thijs Veldhuizen

MSc. Technische Bedrijfskunde

Top Talent bij Slimstock

Research & Development + implementatieconsultant



Netherlands

*experts in inventory
optimisation*



Slimstock is de kennispartner op voorraadgebied

Innoveren, creëren,
 activeren en inspireren



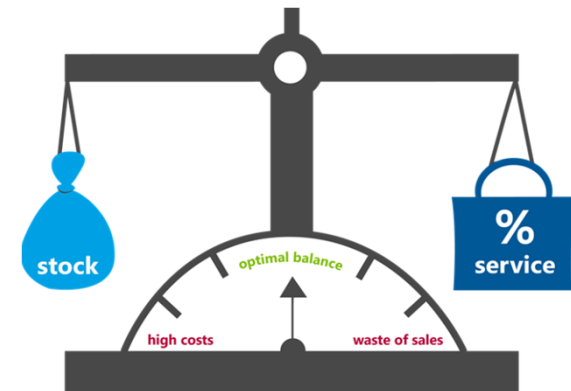
Slimstock onderzoek
 Whitepapers
 Serious gaming

Overdracht van kennis en
 know-how



Slimstock Academy
 Trainen & uitdagen
 Route naar uitmuntendheid

Implementeren en
 ondersteuning



Portfolio management
 Demand planning
 Voorraadoptimalisatie

Slimstock werkt in vier stappen naar een lagere voorraad

Forecasting

Classificeer artikelen op basis van afzetklassen

Analyseren van afzetklassen op alle niveaus

Gebruik maken van ABC/XYZ differentiatie

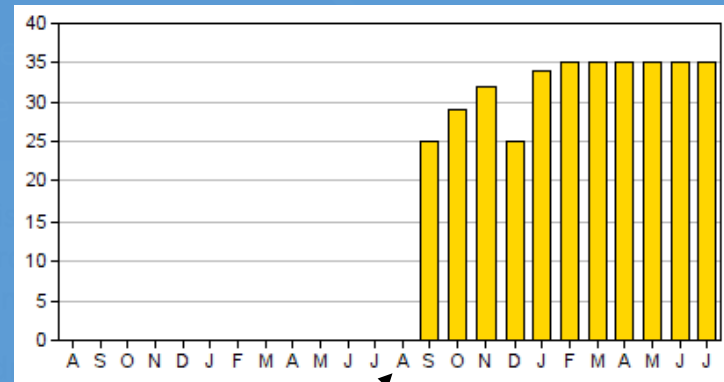
Multi-echelon en multi-level

Forecasting and demand planning

Automatisch de juiste statistische modellen toekennen.

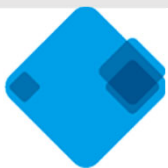
De mogelijkheid om de forecast aan te passen aan de hand van externe informatie

Inclusief: trend, seizoen, promoties en product life cycle

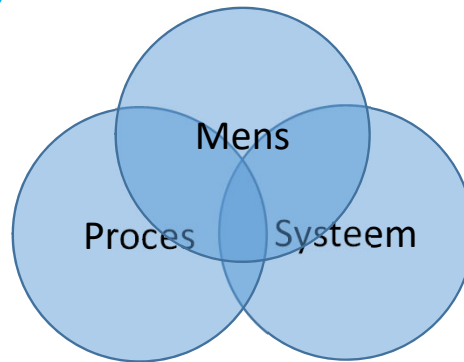


Start
verkoop
week 36

Hoogte, stijging,
variatie, dip
December, geen
seizoen



NPI kent veel stakeholders, startpunten en uitdagingen



Lastig om eerste parameters in te schatten

Communicatie en S&OP is lastig en tijdrovend

Monitoring en bijsturing niet inzichtelijk

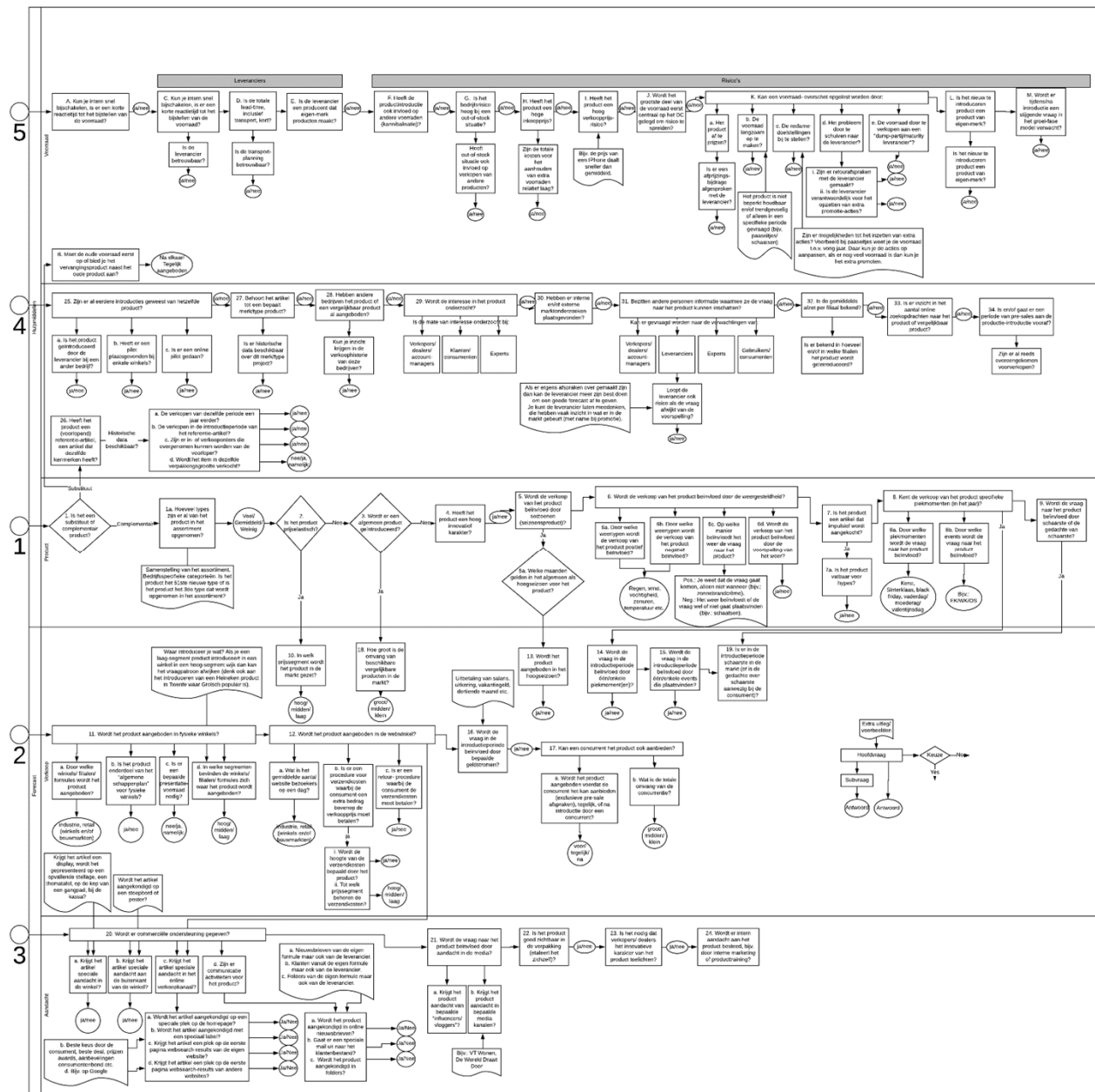
Steeds korter wordende PLC's

25% van de incurante voorraad komt door eerste bestelling

Infaseren is leuker dan uitfaseren

Team van Top Talents onderzoekt bijsturing in NPI-proces + performance impact

Voorraad

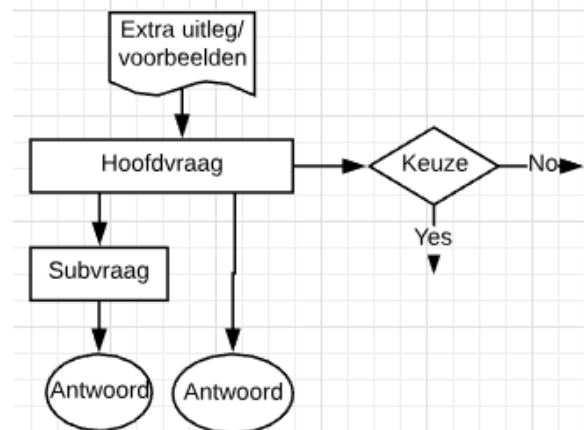


Hulpmiddelen

Product

Verkoop

Aandacht



Wordt er commerciële ondersteuning gegeven?

Heeft de product-introductie ook invloed op andere voorraden (kannibalisatie)?



Welke factoren spelen in welke mate mee bij de eerste inkoop?

Een paar opvallende factoren:

- Retourafpraak - behalve bij co-creation
- PM verantwoordelijk, maar niet altijd betrokken
- Echter nog steeds: ervaring & gevoel



Hoe pas je de voorraadstrategie aan na de eerste verkopen?

Een paar opvallende observaties:

- Aanpassen van voorraadstrategie gebeurt sneller bij een te lage forecast dan bij een te hoge forecast
- Sales data van referentie-artikel
- “Supply chain integratie en communicatie van informatie, krijgt meer aandacht in de literatuur dan in de praktijk”



Nieuwe technologieën als Machine Learning bieden veel kansen voor NPI

Uitdaging:

- Een nieuw artikel kent geen eigen historie

Ontwikkelingen:

- Er zijn veel verrijkte data-bronnen
 - Veel nieuwe verbanden
- Rekensnelheid en capaciteiten zijn flink gegroeid



Kans:

- Een zelflerend algoritme wat op basis van meta-data de beste, zelfcorrigerende, artikel-specifieke forecast kan geven

Hoe doen we dit?



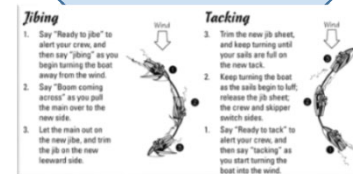
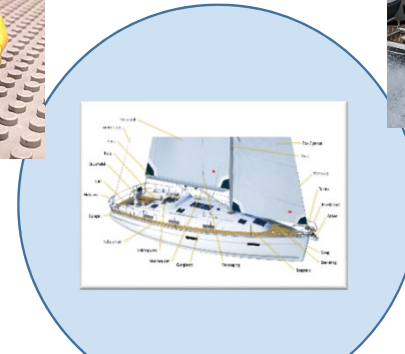
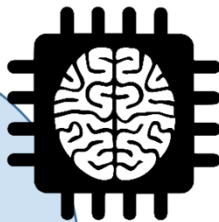
Laten we de krachten bundelen

Het doel is het ontwikkelen van een bedrijfstype-specifieke tool die het NPI-proces ondersteunt door de goede vragen te stellen. Dit levert data waarmee ML gevoed kan worden.



Inventory Management Competence Centre

slimstock





Hoe kan jij ons helpen om koers te houden?

Word lid van het IMCC
Meld je aan voor de werkgroep

help ons met:

- Verdere ontwikkeling van de tool
- Onderzoek en implementatie Machine Learning



t.veldhuizen@slimstock.com



h.beerens@imcc.nl