

Pain Points in der Absatzplanung



CFO

Unzureichende Prognosegenauigkeit

Viele CFOs kämpfen mit ungenauen Absatzprognosen, die zu Fehlentscheidungen in der Produktions- und Beschaffungsplanung führen.

Mangelnde Integration von Datenquellen

Die Fragmentierung von Daten aus verschiedenen Abteilungen erschwert eine konsistente und transparente Planung.

Abhängigkeit von manuellen Prozessen

Der Einsatz von Excel und anderen manuellen Tools führt zu Fehleranfälligkeit und ineffizienten Planungsprozessen.

Vertrieb

Optimistische Schätzung ohne Datenbasis

Vertriebsmitarbeiter neigen dazu, pauschale Wachstumsraten anzunehmen, ohne fundierte Datenbasis.

Fehlende Transparenz in der Absatzplanung

Ohne klare Einblicke in die Planungsprozesse fehlt dem Vertrieb die Grundlage für strategische Entscheidungen.

Unzureichende Berücksichtigung der Marktveränderungen

Marktveränderungen werden oft nicht zeitnah in der Planung berücksichtigt, was zu Fehlprognosen führt.

KI-Lösung

Einsatz von Predictive Analytics

Durch den Einsatz von KI und Predictive Analytics können genauere Absatzprognosen erstellt werden, die auf historischen Daten und Markttrends basieren.

Integration von Datenquellen

Moderne Planungstools ermöglichen die Integration verschiedener Datenquellen, was zu einer konsistenteren und transparenteren Planung führt.

Automatisierung von Planungsprozessen

Die Automatisierung reduziert manuelle Fehler und erhöht die Effizienz in der Planung.