

# PROGNOZOWANIE POPYTU

## CELE

- 1 Skuteczna prognoza zapotrzebowania
- 2 Indywidualna rekomendacja per produkt dla wskazanego sklepu
- 3 Lepsze podejmowanie decyzji, co do ofertowanych promocji

## ROZWIĄZANIE

Model prognostyczny łączący dane z kas fiskalnych z danymi:

- prognozy pogody
- promocji
- charakterystyki sklepu

## EFEKT

WIĘKSZA ELASTYCZNOŚĆ RAPORTOWANIA ORAZ  
EFEKTYWNOŚĆ PROCESÓW ANALITYCZNYCH. USPÓJNIENIE  
PROCESU WYTWÓRCZEGO HURTOWNI DANYCH ORAZ  
SZYBSZY CZAS REALIZACJI BIEŻĄCYCH ZADAŃ