

УДК 519.6

Юркевич Р. – ст.гр. ПЗзмсм-51

Тернопільський національний економічний університет

МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ПРОДАЖ ПІДПРИЄМСТВА

Науковий керівник: к.т.н., доцент Співак І.Я.

Yurkevich R.

Ternopil National Economic University

SALES FORECASTING METHODS OF COMPANIES

Supervisor: Ph.D. Spivak I.

Ключові слова: прогнозування, методи планування, обсяг продаж.

Keywords: forecasting, planning methods, the volume of sales.

Прогнозування продажу – це діяльність керівництва компанії, спрямована на визначення передбачуваного обсягу продукції, що буде проданий за встановлений період часу з використанням наявних ресурсів.

При прогнозуванні обсягу продажів керівник повинен використати певні методи прогнозу. До них відносяться наступні групи методів:

Класифікація методів прогнозування продажу



Рішення, яким із цих методів варто скористатися в тому або іншому випадку, далеко не завжди буває очевидним. У типовій компанії таке рішення, швидше за все, буде залежати від рівня його технічної складності, наявності даних про продажі в минулому й передбачуваному використанні прогнозу.