

Unternehmens- und Arbeitskräftebedarf in 15-Minuten-Schritten vorhersagen

Ihre Filialleiter müssen viele Faktoren bei einem Einsatzplan berücksichtigen. Sie können vielleicht die richtige Anzahl an Mitarbeitern einschätzen, die für die Besetzung in einer durchschnittlichen Woche oder in einem durchschnittlichen Monat erforderlich ist. Doch können sie auch die richtige Anzahl für eine Schicht oder für eine Stunde an einem speziellen Tag vorhersagen?

Wenn Manager eine bestmögliche Schätzung der Absatz- und Arbeitskräfteprognose erstellen, besteht die Gefahr von kostspieliger Überbesetzung und entgangenem Umsatz aufgrund von Unterbesetzung. Ohne eine genaue Prognose der voraussichtlichen Nachfrage tragen Ihre Dienstpläne nicht zu Ihrem Gewinn bei.

Mitarbeiter auf Kunden ausrichten

Kronos® Workforce Forecast Manager™ for Retail ermöglicht es Managern, Geschäftsumfang und Arbeitskräfteeinsatz präzise vorherzusagen. Die stabile Planungssoftwarelösung unterstützt Verkaufsprognosen und erforderliche Arbeitskräfte bis zu einer Genauigkeit von 15 Minuten. Filialleiter können so akkurate Prognosen erstellen, die auf einer Reihe von definierbaren Messgrößen wie Verkauf, Transaktionen, bediente Kunden und verkaufte Artikel, basieren. Und sie können den erwarteten Geschäftsumfang pro Tag vorhersagen.

Durch Angleichen der Arbeitskräfte an die voraussichtliche Unternehmensnachfrage stellen Sie sicher, dass sowohl die Anforderungen der Mitarbeiter als auch die der Kunden vollständig erfüllt werden. Eine exakte Prognose unterstützt Sie dabei:

- Ihr Budget durch Reduzierung von Überbesetzung an den Erwartungen auszurichten
- Produktivität, Kundenservice und Konversion durch Vermeiden von Unterbesetzung zu verbessern

Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Volumenprognoses

Die Lösung nutzt mehrere anspruchsvolle Algorithmen zur Vorhersage Ihrer Geschäftsanforderungen. Workforce Forecast Manager arbeitet mit historischen Daten aus Ihrem Point-of-Sale-(POS)-System — z. B. mit den Angaben verkaufte Stückzahl, Kunden, Transaktionen, Kundenaufkommen und Umsatz — und sagt wöchentliche Geschäftsvolumina auf Basis Ihrer Menge an historischen Daten voraus. Es kann bereits mit Daten von nur drei Wochen arbeiten. Sie können unmittelbar beginnen, optimale Prognosen zu generieren.

Falls am Anfang nur wenige Filial- oder Abteilungsdaten verfügbar sind, wird eine exponentielle Glättung angewandt. Es werden tägliche Trends gezeigt, wenn Sie über einen Datenbestand von mindestens einem Jahr verfügen und davon ausgehen, dass die Trends in diesem Jahr den vergangenen Jahren gleichen. Besondere Ereignisse können für die Berücksichtigung von Saisonbewegungen verwendet werden.

Zur noch genaueren Präzision dient die adaptive Prognose. Sie setzt einen historischen Datenbestand von mehr als zwei Jahren voraus. Diese Funktion wählt automatisch den Best-Fit-Algorithmus aus einer Gruppe von täglichen Algorithmen aus. Die adaptive Prognose berücksichtigt Abweichungen der verschiedenen Abteilungen, unregelmäßige Muster, saisonale Trends und wiederkehrende besondere saisonale Ereignisse aus den POS-Daten, und passt sich basierend auf neueren historischen Daten selbsttätig an.

Wesentliche Vorteile

- > **ARBEITSKRÄFTEBEDARF
VORHERSAGEN** in 15-Minuten-Schritten
- > **KOSTSPIELIGE ÜBERBESETZUNG
VERMEIDEN**
- > **MINIMIEREN VON UNTERBESETZUNG**
und entgangenem Umsätzen
- > **NACHFRAGEORIENTIERTE
PROGNOSEN UND EINSATZPLÄNE
ERSTELLEN**
- > **MASSGESCHNEIDERTE PROGNOSE**
auf Datenebene
- > **VERBESSERUNG DES
KUNDENSERVICES**

Erneute Vorhersage der aktuellen Woche

Eine Absatzprognose kann ein leistungsstarkes Tool für Ihr Team sein. Doch selbst die beste Prognose kann bei unvorhergesehenen Umständen wanken. Der aktuelle Wochentrend-Algorithmus im Workforce Forecast Manager nutzt die aktuellsten POS-Istzahlen, um einen aktualisierten Trend für die aktuelle Prognose festzulegen und anzuwenden.

Händler können eine neue Prognose für eine laufende Woche erstellen, um unerwartete äußere Einflüsse wie z. B. Wetter, lokale Ereignisse, Aktivitäten des Wettbewerbs oder sonstige Trends widerzuspiegeln. Durch die Berechnung einer genaueren und aktuellen Prognose erreichen Einzelhändler Umsatzsteigerungen und höhere Produktivität der Mitarbeiter sowie besseren Kundenservice und mehr Zufriedenheit von Mitarbeitern und Managern.

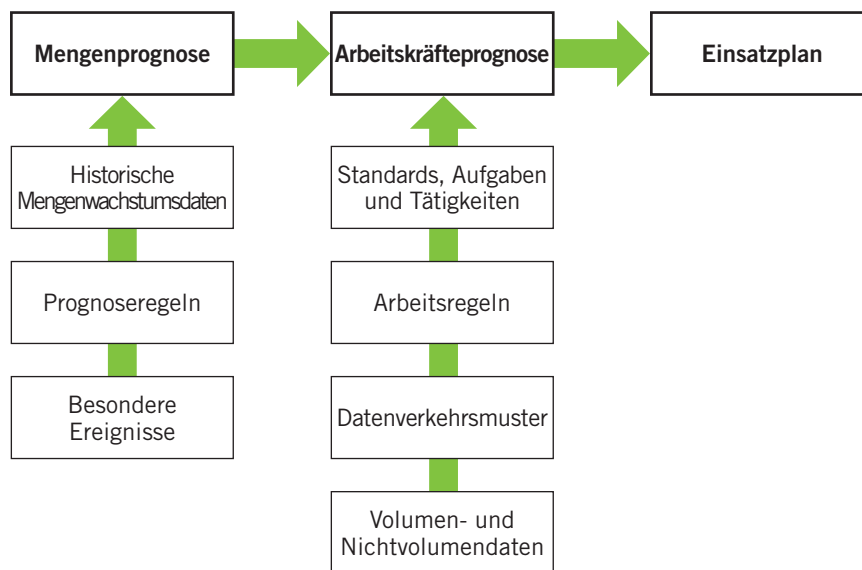
Fünfzehn-Minuten-Mitarbeiter-Planung

Sobald Ihnen eine akkurate Prognose Ihres Umsatzvolumens pro Tag vorliegt, sagt Workforce Forecast Manager die Anzahl der Arbeitsstunden und Mitarbeiter voraus, die für die Deckung

der voraussichtlichen Nachfrage erforderlich sind. Da jeder Arbeitsplatz unterschiedlich ist, werden Arbeitsrichtlinien für die Bestimmung der durchschnittlichen Menge an Arbeitskräften verwendet, die für die Durchführung bestimmter Aufgaben erforderlich ist. Die daraus hervorgehende Arbeitskräfteprognose bestimmt, wie viele Personen in einer Abteilung oder in einem Geschäft für jede Aufgabe für jeden 15-Minuten-Zeitraum, in jeweils einer Woche, erforderlich sind.

Integrierte Lösung

Die nachfrageorientierte Prognose von Workforce Forecast Manager generiert einen passgenauen Einsatzplan in Workforce Scheduler™. Tatsächliche Daten und Prognosedaten für Umsatz, Produktivität und Mitarbeiterziele können angezeigt und verglichen werden. Die Effizienz der Volumen- und Arbeitskräfteprognosen im Verhältnis zur Höhe des tatsächlichen Geschäfts in einem Planungszeitraum, werden auf einfache Weise überwacht, um zukünftige Personaleinsatzentscheidungen zu optimieren. Workforce Task Management™ zeigt eine detaillierte Arbeitskräfteprognose, die in direkte und indirekte Arbeit für noch bessere Geschäftsentscheidungen aufgegliedert ist.



Setzen Sie auf Kronos for Retail:

+49 (0)89/ 20 80 39 – 242 | Kronosglobal.de/einzelhandel

