

Prévoir l'activité et la demande à intervalles de 15 minutes

Les responsables de magasin doivent considérer plusieurs facteurs lors de la planification des horaires. Alors qu'ils sont parfois capables d'évaluer le nombre d'employés nécessaires pour couvrir une semaine ou un mois moyen, peuvent-ils le prévoir avec précision par quart ou par heure pour une journée spécifique ?

Lorsque les responsables établissent par devinette les estimations de vente et d'effectifs, vous risquez d'encourir des dépenses dues au sureffectif ou de perdre des ventes à cause du sous-effectif. Sans une prévision précise de la demande anticipée, les horaires ne viennent pas en aide à vos résultats.

Aligner les employés avec les clients

Kronos® Workforce Forecast Manager™ pour la vente au détail permet aux responsables de prévoir avec précision le volume d'activité et l'affectation du personnel. Ce logiciel d'estimation solide aide les responsables à calculer les ventes projetées et le personnel requis à intervalles de 15 minutes. Cela leur permet d'établir des prévisions précises fondées sur une large gamme d'indicateurs paramétrables comme les ventes, les transactions, les clients servis et les unités vendues. Les responsables peuvent prévoir et attribuer chaque jour le volume d'activité prévu de manière indépendante.

En alignant les effectifs sur la demande anticipée, vous pouvez vous assurer que les besoins des employés et des clients sont satisfaits. Une estimation précise vous aidera à :

- faire correspondre votre budget et vos attentes en réduisant le sureffectif
- éviter le sous-effectif pour améliorer la productivité, le service à la clientèle et les taux de transformation

Prévision des volumes en fonction de vos besoins

La solution utilise plusieurs algorithmes complexes afin d'estimer vos besoins. En travaillant avec les données historiques issues de votre système de point de vente (POS) — comme les unités vendues, les clients, les transactions, l'achalandage et les ventes — Workforce Forecast Manager prévoit les volumes d'activité hebdomadaires en utilisant les données historiques disponibles. Il peut être mis en place avec au minimum les données pour trois semaines, pour vous permettre de générer immédiatement des prévisions optimales.

Au début de la mise en place, lorsqu'un faible volume de données est disponible, le lissage exponentiel est employé pour combler les lacunes. La tendance quotidienne est utilisée lorsque vous disposez d'au moins un an de données et que vous vous attendez à ce que les tendances de cette année soient similaires à celles des années précédentes. Les événements spéciaux peuvent être utilisés pour tenir compte de la saisonnalité.

Afin de gagner en précision, il est possible d'employer la prévision adaptative lorsque vous disposez de plus de deux ans de données. Cette fonction sélectionne automatiquement le meilleur algorithme parmi un groupe d'algorithmes quotidiens. La prévision adaptative tient compte des variations en fonction des services, des fluctuations saisonnières et des événements saisonniers récurrents à partir des données POS. Elle se règle automatiquement en se basant sur les données récentes.

Avantages clés

- > **PRÉVOIR LA DEMANDE EN PERSONNEL** à intervalles de 15 minutes
- > **ÉVITER LES DÉPENSES LIÉES AU SUREFFECTIF**
- > **DIMINUER LE SOUS-EFFECTIF** et les ventes perdues
- > **CRÉER DES PRÉVISIONS ET DES HORAIRES AXÉS SUR LA DEMANDE**
- > **AJUSTER LA PRÉVISION** en fonction du niveau des données
- > **AMÉLIORER LE SERVICE À LA CLIENTÈLE**

Refaire une prévision pour la semaine en cours

Une prévision des ventes peut constituer un outil performant pour votre équipe. Mais même la prévision la plus précise ne peut rien contre les circonstances imprévues. L'algorithme de tendance pour la semaine en cours de Workforce Forecast Manager utilise les données POS les plus récentes pour définir et actualiser une prévision selon une nouvelle tendance qui se manifeste.

Les détaillants peuvent refaire une prévision de la semaine en cours afin de prendre en compte les influences extérieures comme la météo, les événements locaux, la concurrence ou d'autres tendances. En calculant une prévision plus précise et actualisée, les détaillants peuvent connaître une hausse des ventes et de la productivité des effectifs, un service à la clientèle amélioré ainsi qu'une satisfaction augmentée des employés et des responsables.

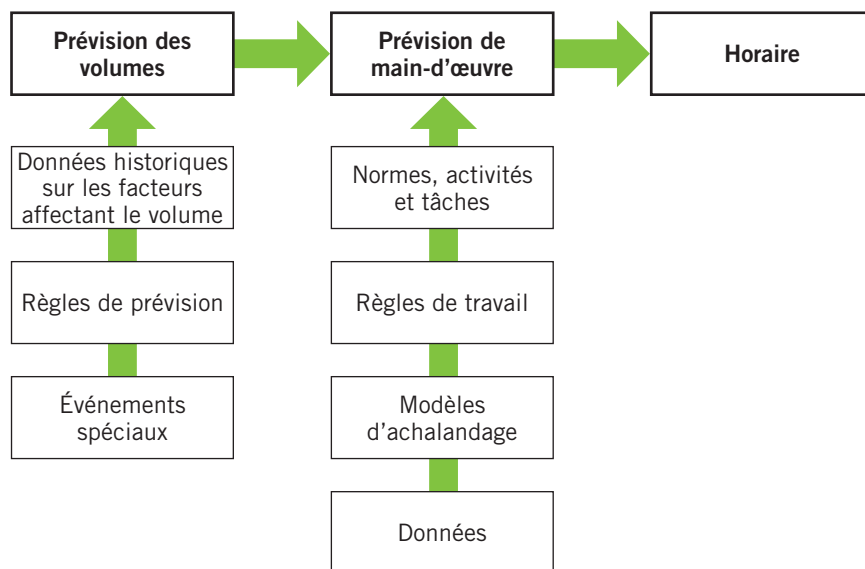
Prévision des effectifs aux quinze minutes

Une fois que vous disposez d'une prévision précise de votre volume de ventes quotidien, Workforce Forecast Manager évalue le nombre d'heures et d'employés nécessaires pour répondre à la

demande anticipée. Étant donné que chaque activité est différente, les normes du travail sont utilisées afin de définir le nombre moyen d'employés requis pour effectuer des tâches spécifiques. La prévision des effectifs qui en résulte détermine le nombre de personnes nécessaires dans le service ou le magasin pour chaque tâche, pour chaque période de 15 minutes, d'une semaine à l'autre.

Une solution intégrée

La prévision axée sur la demande de Workforce Forecast Manager génère un horaire optimisé dans Workforce Scheduler™. Vous pouvez voir et comparer les données réelles et prévues concernant les ventes, la productivité et les objectifs des employés. Contrôlez facilement l'efficacité des prévisions de volume et d'effectifs quant au nombre d'activités effectuées sur la période prévue afin d'améliorer les décisions futures concernant le déploiement des effectifs. Et en utilisant Workforce Task Management™, vous pouvez voir une prévision détaillant les effectifs directs et indirects pour une prise de décision encore plus éclairée.



Mettez Kronos à l'œuvre pour vous :

+1 800 225 1561 | kronos.ca/fr/détail

