

CHƯƠNG 2 DỰ BÁO NHU CẦU SẢN PHẨM

I Thực chất và vai trò của dự báo trong doanh nghiệp

1 Khái niệm dự báo

- Sự cần thiết:

+ Doanh nghiệp hoạt động trong môi trường kinh doanh thường xuyên thay đổi.

+ Nhà quản trị phải đưa ra nhiều quyết định:

. Đặt hàng bao nhiêu.

. Mua bao nhiêu nguyên vật liệu.

. Chọn công nghệ nào.

+ Dự báo là vũ khí quan trọng trong quyết định chiến lược, chiến thuật

- Dự báo là một khoa học.

- Không một dự báo nào là vượt trội, tùy thuộc vào từng doanh nghiệp, điều kiện, hoàn cảnh.

- Phân biệt dự báo và kế hoạch: muốn lập KH phải có dự báo, dự báo là cơ sở để lập KH

KN: Dự báo là khoa học và nghệ thuật tiên đoán những sự việc sẽ xảy ra trong tương lai

- Tính KH: căn cứ vào những số liệu, tình hình trong QK và htại có tính đến yếu tố tương lai để tiên đoán 1 sự việc

- Tính NT: các số liệu quá ít, chưa có căn cứ, cơ sở để dự báo hoặc số liệu ko còn hữu ích nên đòi hỏi kinh nghiệm hay tài phán đoán của nhà qtri

- Nguyên nhân dự báo kém:

+ Sự biến động của ttrg, sự thay đổi của CS

+ Năng lực dự báo kém: con người, ko có các chuyên gia am hiểu, pp dự báo ko đúng hoặc ko nhất quán

+ Số liệu ko đầy đủ, ko l tục và chưa đủ lon

+ Dự báo ko có kiểm định

- Các nhân tố ảnh hưởng:

+ Chủ quan:

. Chất lượng thiết kế sản phẩm

. Cách thức phục vụ khách hàng

. Chất lượng sản phẩm

. Giá bán

+ Khách quan:

. Cảm tình của người tiêu dùng

. Quy mô dân cư

. Sự cạnh tranh

. Luật pháp

. Thực trạng kinh tế

. Chu kỳ kinh doanh

2 Các loại dự báo

- Theo thời gian

+ Ngắn hạn: Mua hàng, điều độ công việc, cân bằng nhân lực

+ Trung hạn: Bán hàng, dự thảo ngân sách, huy động các nguồn lực

+ Dài hạn: Sản phẩm mới, ứng dụng công nghệ mới, định vị mở rộng doanh nghiệp.

Đặc điểm:

- Dài hạn, trung hạn giải quyết vấn đề hoạch định kế hoạch sản xuất, công nghệ

- Dài hạn, trung hạn sử dụng ít phương pháp định lượng

- Ngắn hạn có khuynh hướng chính xác

- Dự báo theo chu kỳ sống của sản phẩm

- Theo nội dung công việc cần dự báo:
 - + Dự báo kinh tế: Tỷ lệ lạm phát, tốc độ tăng trưởng kinh tế, mức tăng dân số...
 - + Dự báo khoa học công nghệ - kỹ thuật: Tiên đoán những thay đổi về công nghệ, tiên đoán doanh thu về những sản phẩm mới...
 - + Dự báo nhu cầu: Dự báo về doanh số, sản lượng của sản phẩm hiện có của doanh nghiệp

3 Quy trình

- XD đtg, mtiêu dự báo
- Lựa chọn SP cần dự báo
- XD tg dự báo: ngắn hạn, trung hạn, dài hạn để lựa chọn pp dự báo hợp lý
- Lựa chọn mô hình, pp dự báo
- Thu thập dữ liệu, số liệu dự báo
- Tiến hành dự báo
- Kiểm định dự báo
- Ứng dụng

II Phương pháp dự báo định tính

1 Lấy ý kiến của ban quản lý điều hành

- Nhà quản lý tổng hợp kết quả đánh giá của các cán bộ các bộ phận:
 - + Marketing
 - + Kỹ thuật
 - + Tài chính
- Ưu điểm: dễ dàng đưa ra QĐ; sd trí tuệ và kno của những cbộ trực tiếp liq đến hđ thực tiễn
- Nhược điểm: dễ bị ý kiến cá nhân, chủ quan của lãnh đạo

2 Phương pháp lấy ý kiến hỗn hợp của lực lượng bán hàng

- Thường bán lượng hàng lớn, thị trường rộng
- Người bán hàng hiểu rõ nhu cầu khách hàng
- Tổng hợp số liệu toàn quốc
- Nhược điểm: Họ thường lấy số liệu cao hơn để nâng cao khả năng của mình.

3 Phương pháp nghiên cứu thị trường người tiêu dung

- Tốn kém; ý kiến của KH ko thực sự xác thực
- Hỏi ý kiến (phỏng vấn, điện thoại, gửi phiếu điều tra...)

4 Phương pháp Delphi

III Phương pháp định lượng

- Mô hình dự báo theo chuỗi thời gian và hàm số toán học

- Thực hiện theo các bước:

- + Xác định mục tiêu dự báo
- + Chọn sản phẩm dự báo
- + Xác định thời gian dự báo
- + Chọn mô hình dự báo
- + Thu thập dữ liệu
- + Tiến hành dự báo
- + Kiểm định dự báo
- + Áp dụng kết quả

So sánh dự báo định tính và định lượng

Phương pháp định tính	Phương pháp định lượng
- Được sử dụng khi không có đủ số liệu - Sản phẩm mới	- Được sử dụng khi có đầy đủ số liệu trong quá khứ

<ul style="list-style-type: none"> - Công nghệ mới - SP bảo hoà hoặc suy tàn - Dựa vào kinh nghiệm và tài phán đoán 	<ul style="list-style-type: none"> + Sản phẩm hiện tại + Công nghệ hiện có - Dựa vào các công thức đã có sẵn VD: Dự báo nhu cầu sử dụng TV
--	--

1 Bình quân di động giản đơn

- Lấy trung bình dữ liệu đã qua
- Dữ liệu có trọng số như nhau
- Ưu điểm: đơn giản, nhanh cho kq
- Nhược điểm: + Tính san phẳng lớn
 - + Chưa tính tới mức độ qtrọng của số liệu của tháng gần tky dự báo và những tháng trc trg QK
 - + Phải ghi chép số liệu đầy đủ, chi tiết

2 Bình quân di động

- Thời gian càng xa, ảnh hưởng càng nhỏ
- Thay đổi liên tục thời gian dự báo
- Ưu điểm: loại bỏ bớt những số liệu quá xa so với tky dự báo
- Nhược điểm: chưa tính tới mức độ qtrọng của những tháng gần tky dự báo so với tháng trc

3 Bình quân di động có trọng số

- Giai đoạn khác nhau, ảnh hưởng khác nhau
- Ưu điểm: khắc phục được nhược điểm của 2 pp trên
- Nhược điểm: ko tính được cxác cho tlai xa; đòi hỏi ghi chép số liệu đủ lớn, l tục

4 San bằng số mũ giản đơn

- Cần ít dữ liệu
 - Dự báo cũ cộng với chênh lệch nhu cầu thực và dự báo của giai đoạn đã qua, có điều chỉnh cho phù hợp
 - Đơn giản nên sd khá rộng rãi nhưng gặp khó khăn trong việc chọn hệ số α thích hợp
- MAD độ lệch tuyệt đối trung bình

5 San bằng số mũ có điều chỉnh xu hướng

- SD mình san bằng số mũ giản đơn và điều chỉnh tăng lên hoặc giảm đi theo xu hướng n/c cho phù hợp
- Ksoát bằng việc dung chỉ tiêu độ lệch tuyệt đối TB MAD

6 Hoạch định xu hướng

Dự báo theo đòng khuynh hướng là một mô hình dự báo thiết lập mối quan hệ giữa biến phụ thuộc với hai hay nhiều biến độc lập. Trong phần này, chúng ta chỉ xét đến một biến độc lập duy nhất. Nếu số liệu là một chuỗi theo thời gian thì biến độc lập là giai đoạn thời gian và biến phụ thuộc thông thường là doanh số bán ra hay bất kỳ chỉ tiêu nào khác mà ta muốn dự báo.

7. Phương pháp dự báo nhân quả: hồi quy và pitch tương quan

MH này nc biến cho lq đến nc dự báo. Biến độc lập được thay bằng ntổ x, PT giống PT dự báo xu hướng.

III Giám sát và kiểm soát dự báo

- MAD: lựa chọn pp có gtrị MAD nhỏ hơn sẽ cho kq dự báo cxác hơn
- Tín hiệu theo dõi (TS): mức đgiá CLg dự báo đúng sai so với gtrị ttế ntn
 - TS dương → nc ttế lớn hơn nc dự báo; TS âm → nc dự báo cao hơn nc ttế. TS tốt khi RSFE thấp hơn và có sai số âm