



# Raport

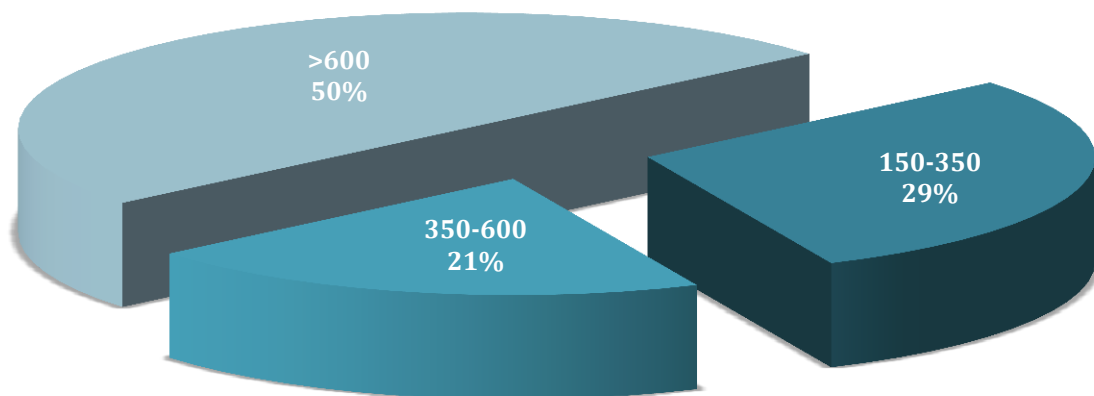
**Badanie potrzeb przedsiębiorstw handlowych w  
Polsce w zakresie systemów do analiz  
predykcyjnych**

## Grupa docelowa

### Podział grupy docelowej

Do bazy docelowej zostały zakwalifikowane wyłącznie przedsiębiorstwa handlowe, które oferują dużą ilość asortymentów, a swoją ofertę kierują do klientów indywidualnych. Wszystkie zbadane przedsiębiorstwa generują roczne obroty powyżej 150 mln PLN.

Poniżej prezentujemy wykres charakteryzujący grupę docelową w podziale na wysokość zatrudnienia:



**Wykres. Podział grupy docelowej wg wielkości zatrudnienia**

## Wybrane wyniki badania

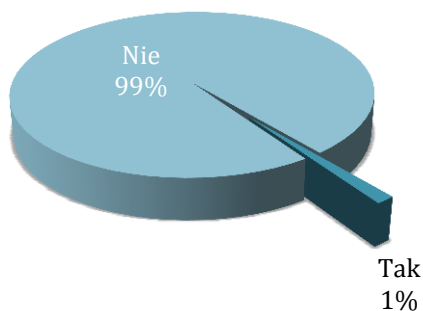
Wyniki z uzyskanych odpowiedzi na pytania ankietowe zostały zaprezentowane w podziale na dwie grupy tematyczne:

- Posiadania i wykorzystania systemu dedykowanego analizom predykcyjnym,
- Grupa docelowa wg planów inwestycyjnych w zakresie systemów wspomagających analizy predykcyjne.



## Posiadanie i wykorzystanie systemu dedykowanego analizom predykcyjnym

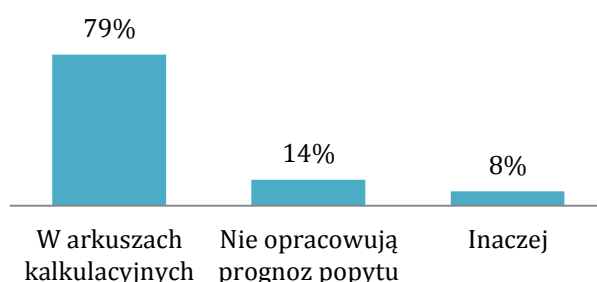
Wśród zbadanych przedsiębiorstw w grupie docelowej, 99% deklaruje, iż do opracowania prognoz popytu nie wspiera się systemem informatycznym dedykowanym analizom predykcyjnym. Powyższe oznacza, że tylko 1% badanych przedsiębiorstw korzysta z aplikacji dedykowanej opracowanie prognoz popytu. Są to autorskie narzędzia, które zdaniem respondentów uwzględniają wiele czynników zewnętrznych (np. sezonowość, planowane promocje, zmianę kursu walut), które wpływają na opracowywaną prognozę.



**Wykres. Posiadanie systemu do analiz predykcyjnych**

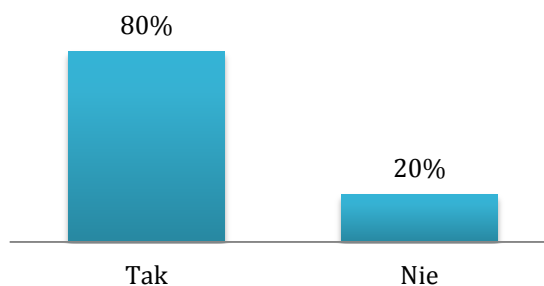
Wśród zbadanych przedsiębiorstw, które zadeklarowały, iż nie korzystają z systemów informatycznych dedykowanych analizom predykcyjnym, najczęściej prognozy

popytu opracowują w arkuszach kalkulacyjnych (Excel), natomiast 14% w ogóle nie opracuje prognoz popytu.



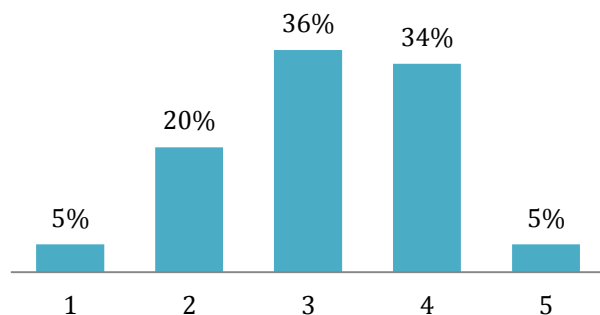
**Wykres. Sposób opracowania prognoz popytu**

Według uzyskanych odpowiedzi, aż 80% zbadanych przedsiębiorstw, w opracowaniu prognoz popytu uwzględnia wiele czynników zewnętrznych (np. sezonowość, planowane promocje, zmianę kursu walut), które mają bezpośredni wpływ na prognozę.



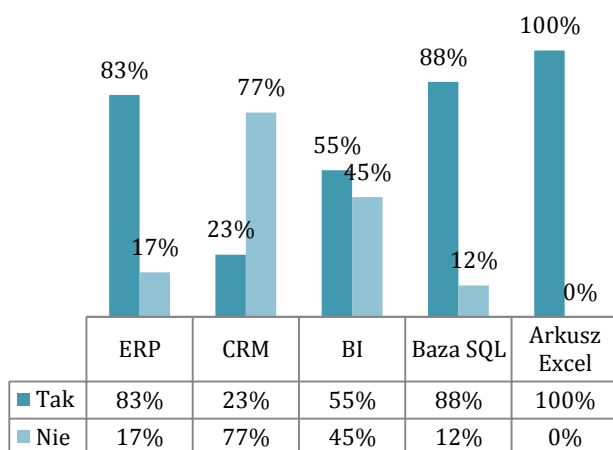
**Wykres. Poziom uwzględnienia wielu czynników zewnętrznych**

Według uzyskanych odpowiedzi 36% badanych przedsiębiorstw korzysta z trzech źródeł danych niezbędnych od opracowania prognozy popytu



**Wykres. Ilość źródeł niezbędnych do opracowania prognozy popytu.**

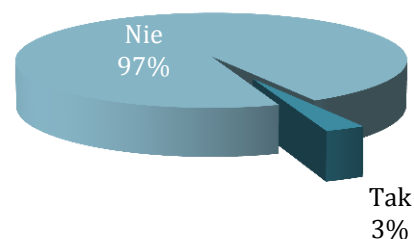
Dla wszystkich zbadanych przedsiębiorstw podstawowym źródłem danych niezbędnym do opracowania prognozy popytu są arkusze MS Excel, a dalej SQL i ERP.



**Wykres. Źródła danych niezbędnych od opracowania prognozy**

## Grupa docelowa wg planów inwestycyjnych

Tylko 2% badanych przedsiębiorstw planuje zakup systemu dedykowanych analizom predykcyjnym. Zdaniem respondentów inwestycje powinny zostać zrealizowane w okresie do 24 miesięcy.



**Wykres. Grupa docelowa wg planów inwestycyjnych**

Wśród badanych przedsiębiorstw, które nie planują inwestycji w zakresie systemów dedykowanych analizom predykcyjnym, aż 50% nie widzi potrzeby posiadania takiego systemu, natomiast 15% nie ma wiedzy na temat tych systemów, co za tym idzie, nie widzi korzyści z zastosowania takiego narzędzia (w wielu przypadkach rozmówcy po raz pierwszy dowiedzieli się o takich narzędziach).