

E-BOOK

Advanced Sales Forecasting met Artificiële Intelligentie

**Doe met AI wat jouw menselijke sales met hun
klassieke tools niet kunnen: kijk in de toekomst!**

INHOUD

1. Inleiding	4
2. AI in Sales Forecasting	9
3. Voorbereiding op Sales Forecasting met AI	11
4. Methodes van Sales Forecasting met AI	14
5. Implementatie van Sales Forecasting met AI	18
6. Toepassingen van Sales Forecasting met AI	20
7. Toekomst van Sales Forecasting met AI	22

AI versus BI: Verschillen en Overeenkomsten

	BI	AI
Basisidee	Data verzamelen en op een eenvoudige, leesbare manier toegankelijk maken.	Nabootsen van menselijke intelligentie en gedrag om organisaties te ondersteunen met gegevensgebaseerde beslissingen.
Focus	Vragen over het verleden beantwoorden.	Toekomstvoorspellingen doen op basis van data uit het verleden.
Onder de motorkap	Data weergeven op een manier te vergelijken met spreadsheets. Aangevuld met klassieke statistische technieken.	Geavanceerde algoritmes voor Machine Learning en Deep Learning.
Concrete voordelen	Visualisering van gegevens en helder overzicht van historische data.	Voorspellingen over klanten, concurrentieposities en marktveranderingen, naast toegevoegde intelligentie in machines (bv. voor beeldherkenning).
Sleutelbegrippen	Rapportering, data warehousing, matrices, dashboards.	Predictieve analyse, forecasting, natural language processing (NLP), beeldherkenning.

De termen AI en BI worden vaak door elkaar gebruikt, maar ze vertegenwoordigen eigenlijk twee verschillende benaderingen voor gegevensanalyse.

Business Intelligence (BI) is een proces dat gegevens verzamelt, analyseert en presenteert om bedrijfsbeslissingen te ondersteunen. BI-systemen werken op gestructureerde gegevens en gebruiken traditionele analysemethoden om antwoorden op specifieke vragen te geven. BI richt zich voornamelijk op het verleden en heden, en gebruikt historische gegevens om trends te identificeren en voorspellingen te doen.

Artificial Intelligence (AI) daarentegen, is gericht op het creëren van machines die zelfstandig kunnen leren en taken kunnen uitvoeren zonder menselijke tussenkomst. AI omvat een breed scala aan technologieën, waaronder machine learning, deep learning en natural language processing. Het doel van AI is om machines intelligent te maken en hen in staat te stellen complexe problemen op te lossen.

De belangrijkste overeenkomst tussen AI en BI is dat **beide gericht zijn op gegevensanalyse en besluitvorming**. Het verschil zit hem echter in de manier waarop de analyse wordt uitgevoerd. BI is voornamelijk gericht op het beantwoorden van specifieke vragen en het identificeren van trends in historische gegevens. AI daarentegen is gericht op het leren van gegevens om voorspellingen te doen en taken uit te voeren.

Een ander verschil tussen AI en BI is de mate van menselijke tussenkomst. **BI vereist meestal menselijke tussenkomst om vragen te stellen en de analyse te interpreteren. AI daarentegen kan autonoom taken uitvoeren en beslissingen nemen** zonder tussenkomst van een mens.

In conclusie, AI en BI hebben verschillende benaderingen voor gegevensanalyse. BI is gericht op het beantwoorden van specifieke vragen en identificeren van trends in historische gegevens, terwijl AI gericht is op het creëren van machines die zelfstandig kunnen leren en complexe problemen kunnen oplossen. Beide benaderingen kunnen echter complementair zijn en samen worden gebruikt om een betere besluitvorming te ondersteunen.

Definitie van Sales Forecasting

Sales Forecasting is het proces waarbij bedrijven toekomstige verkoopvolumes, omzet en klantvraag voorspellen op basis van historische gegevens, markttrends, seizoensinvloeden en andere relevante factoren. Het is een essentieel onderdeel van elk bedrijf, omdat het hen helpt hun bedrijfsactiviteiten efficiënt te plannen en te beheren.

Door nauwkeurige sales forecasts te maken, kunnen bedrijven ook hun cashflow beter beheren en hun financiële prestaties voorspellen. Sales forecasting omvat verschillende methoden en technieken, waaronder statistische modellering, trendanalyse en machine learning-algoritmen.

Het belang van Sales Forecasting

Sales forecasting is een cruciaal proces voor elk bedrijf dat competitief en winstgevend wil blijven. Het stelt bedrijven namelijk in staat om hun toekomstige prestaties te begrijpen, waardoor ze proactief concrete acties kunnen ondernemen. Aan de hand van sales forecasting kunnen ze dus hun bedrijfsactiviteiten efficiënter plannen en beheren, zoals het plannen van productieactiviteiten, het beheren van voorraden en het aanpassen van marketingstrategieën om de verkoop te stimuleren.

Door nauwkeurige sales forecasts te maken, kunnen bedrijven dus ook hun cashflow beter beheren en hun financiële prestaties voorspellen. Dit stelt hen in staat om te anticiperen op toekomstige inkomsten en uitgaven en, met deze kennis in het achterhoofd, hun budgetten en investeringsbeslissingen bij te sturen.

Accuracy of Forecasting Methods



Lowest

Gut-Feel

Bottoms-up, reps essentially guess how future performance "feels."



Low

Almanac

Using historical sales data to predict future growth.



Medium

Funnel

Analyzing your win-rate, cycle, and pipeline coverage to project numbers.



**Medium
-High**

Portfolio

Combines bottoms-up with leadership's expertise as input.



High

Multivariate Regression

Statistical method of forecasting.



Very High

AI/ML

Combine Almanac, Funnel, Portfolio, and Multivariate within an AI/ML model.

De evolutie van Sales Forecasting: van traditionele methoden tot AI

Traditionele methoden voor sales forecasting, zoals statistische modellering en trendanalyse in programma's zoals Excel en BI-tools, zijn vaak gebaseerd op historische gegevens. Hierbij wordt geen rekening gehouden met veranderingen in de marktomstandigheden of klantvraag. Het resultaat is een voorspelling die niet altijd nauwkeurig is en geen rekening houdt met de actuele situatie.

Echter, door recente ontwikkelingen in AI (Artificial Intelligence) en machine learning zijn er **nieuwe en geavanceerde methoden beschikbaar voor sales forecasting**. Deze omvatten voorspellende modellering en deep learning-algoritmen, die grote hoeveelheden gegevens kunnen analyseren en patronen kunnen ontdekken die moeilijk te detecteren zijn met traditionele methoden. Met AI-aangedreven sales forecasting kunnen bedrijven hun voorspellingen verbeteren en nauwkeuriger maken. Dit helpt hen om beter te anticiperen op toekomstige veranderingen in de markt en op de evoluerende behoeften van de klant.

Kortom, door gebruik te maken van AI-aangedreven sales forecasting kunnen bedrijven zich onderscheiden van traditionele methoden en een competitief voordeel behalen.

2. AI in Sales Forecasting

Wat is Artificiële Intelligentie?

Artificiële Intelligentie (AI) verwijst naar machines en computersystemen die in staat zijn om mensachtige intelligentie na te bootsen. Het omvat verschillende technologieën, waaronder machine learning, deep learning, natuurlijke taalverwerking en computer vision.

Maar AI-systemen zijn ook in staat te leren en zichzelf te verbeteren door patronen te herkennen in grote hoeveelheden gegevens. AI-systemen worden gebruikt in verschillende toepassingen, waaronder zelfrijdende auto's, medische diagnoses, fraudepreventie en nog veel meer.



Machine Learning: Supervised en Unsupervised Learning

Machine learning is een subset van AI waarbij computersystemen worden geprogrammeerd om te leren van gegevens en voorspellingen te doen, zonder expliciet geprogrammeerd te zijn.

Een voorbeeld van Machine learning is Supervised learning, waarbij het computersysteem wordt geleerd om voorspellingen te doen op basis van gelabelde gegevens. Daarnaast heb je ook nog Unsupervised learning, waarbij het computersysteem zelf patronen in ongelabelde gegevens moet ontdekken.

Machine learning-algoritmen worden gebruikt in verschillende toepassingen, waaronder spraakherkenning, beeldherkenning en voorspellende modellering.

Deep Learning: neurale netwerken en hun toepassingen

Deep learning is een subset van machine learning die gebruikmaakt van neurale netwerken om te leren van grote hoeveelheden gegevens. Deze neurale netwerken zijn geïnspireerd op de werking van de hersenen en bestaan uit verschillende lagen van kunstmatige neuronen.

Deze Deep learning-algoritmen zijn intussen effectief gebleken in verschillende toepassingen, waaronder beeld- en spraakherkenning, natuurlijke taalverwerking en zelfs bij het spelen van complexe bordspellen zoals schaken.

Het gebruik van AI in Sales Forecasting

AI wordt steeds vaker gebruikt in sales forecasting om nauwkeurigere voorspellingen te maken en bedrijven te helpen hun bedrijfsactiviteiten beter te plannen. AI-aangedreven sales forecasting omvat het gebruik van machine learning en deep learning-algoritmen met het doel grote hoeveelheden historische gegevens te analyseren en toekomstige trends te voorspellen. Dit stelt bedrijven in staat om betere beslissingen te nemen over onder andere hun productieactiviteiten, voorraadbeheer en marketingstrategieën.

AI-aangedreven sales forecasting kan ook helpen bij het voorspellen van veranderingen in de marktomstandigheden en klantvraag, waardoor bedrijven kunnen anticiperen en hun bedrijfsactiviteiten conform kunnen aanpassen.

Kortom, AI-aangedreven sales forecasting is een waardevol hulpmiddel voor bedrijven die willen blijven concurreren en willen winstgevend blijven in een steeds veranderende marktomgeving.

3. Voorbereiding op Sales Forecasting met AI

Dataverzameling en opslag

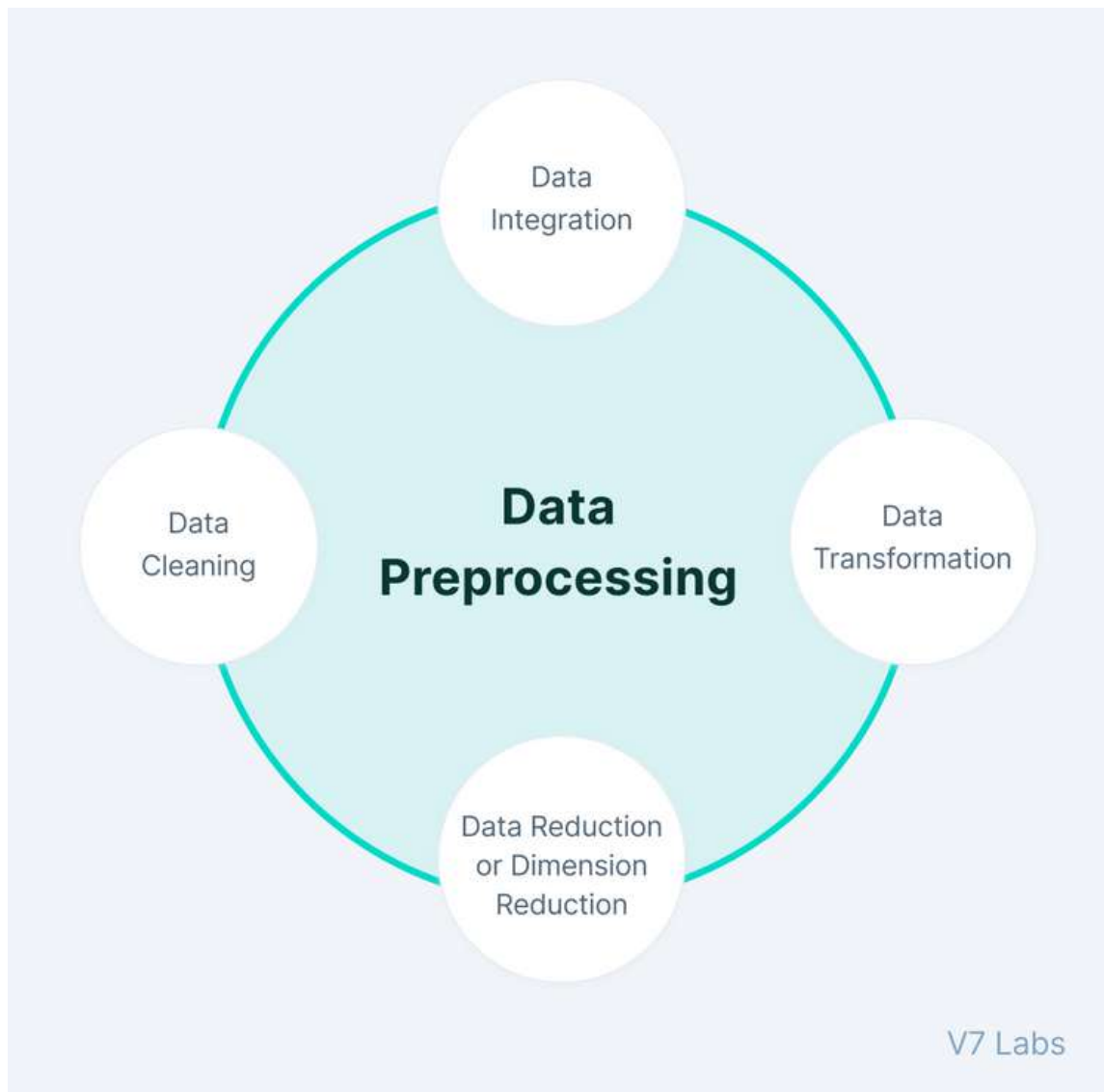
Een belangrijke stap in het voorbereiden van Sales Forecasting met AI is het **verzamen en opslaan van de juiste gegevens**. Dit kan zowel interne als externe gegevens omvatten, zoals klantgegevens, verkoopcijfers en markttrends.

Het is essentieel om altijd gegevens van hoge kwaliteit te verzamelen en op te slaan in een gemakkelijk toegankelijke en veilige database. Bovendien moet ervoor gezorgd worden dat de gegevens die verzameld en opgeslagen worden, voldoen aan de wet- en regelgeving op het gebied van gegevensbescherming en privacy.



Data cleaning en preprocessing

Een volgende belangrijke stap is het schoonmaken en preprocessen van de betreffende gegevens. Concreet gaat dit over het detecteren en corrigeren van fouten, duplicaten en ontbrekende gegevens. Bovendien moeten de gegevens gestandaardiseerd en geformatteerd worden om compatibiliteit met AI-tools mogelijk te maken. Een belangrijk aspect van data cleaning en preprocessing is de mogelijkheid om ruis te verminderen en relevante kenmerken te identificeren.



Feature Engineering

Feature engineering is het proces van het identificeren en extraheren van de meest relevante functies van de gegevens die gebruikt zullen worden in het AI-model, zoals het identificeren van de belangrijkste indicatoren die verband houden met de verkoopvoorspellingen (historische verkoopcijfers, seizoensinvloeden, markttrends...) Het doel van feature engineering is het voeden van het AI-model met de meest relevante gegevens en het mogelijk maken om nauwkeurige voorspellingen te doen.

Het voorbereiden van Sales Forecasting met AI is dan ook een **belangrijke stap in het ontwikkelen van nauwkeurige en betrouwbare verkoopvoorspellingen**. Bedrijven kunnen beter voorbereid zijn op het gebruik van AI voor Sales Forecasting door zorgvuldig gegevens te verzamelen en op te slaan, door het reinigen en preprocessen van de gegevens en door het identificeren van de meest relevante functies. Aan de hand van deze informatie kunnen ze uiteindelijk betere beslissingen nemen over hun productieactiviteiten, voorraadbeheer en marketingstrategieën, wat bedrijven toelaat hun concurrentiepositie te verbeteren en hun winstmarge te verhogen.

4. Methodes van Sales Forecasting met AI

1. Time Series Forecasting

Time Series Forecasting is een veelgebruikte methode in Sales Forecasting met AI. Het is gebaseerd op het analyseren van historische verkoopgegevens om toekomstige verkoopvoorspellingen te doen. AI-tools gebruiken hiervoor complexe algoritmen om patronen te identificeren en trends te voorspellen. Deze methode is vooral geschikt voor het voorspellen van seizoensgebonden trends en biedt bedrijven een belangrijk inzicht in hun toekomstige verkoopprestaties.



2. Regression Analysis

Een andere vorm van Sales Forecasting met AI is de Regression Analysis. Deze methode maakt gebruik van statistische modellen om **de relatie tussen verkoopgegevens en andere variabelen te bepalen**, zoals demografische gegevens, prijzen, promoties en weersomstandigheden. Dit kan bedrijven helpen om betere beslissingen te nemen over hun marketing- en productieactiviteiten, door inzicht te geven in de factoren die van invloed zijn op hun verkoopprestaties.

3. Ensemble Learning

Ensemble Learning is een methode waarbij de **resultaten van verschillende AI-modellen worden gecombineerd** om zo een meer nauwkeurige en betrouwbare voorspelling te genereren. Deze methode is vooral geschikt voor complexe en variabele datasets en kan bedrijven helpen om hun verkoopvoorspellingen te verbeteren en risico's te verminderen.

4. Clustering

Clustering is een methode die wordt gebruikt om klanten- of productgroepen te identificeren op basis van vergelijkbare kenmerken. In dit geval worden AI-algoritmen gebruikt om gegevens te analyseren en vergelijkbare groepen te identificeren. Dankzij deze methode kunnen bedrijven hun verkoopstrategieën beter afstemmen op specifieke klantgroepen, hun verkoopprestaties efficiënt verbeteren en hun concurrentiepositie versterken.

Kortom, bedrijven zijn in staat nauwkeurige en betrouwbare verkoopvoorspellingen te doen door gebruik te maken van verschillende methoden zoals Time Series Forecasting, Regression Analysis, Ensemble Learning en Clustering. Door deze voorspellingen te gebruiken om hun productieactiviteiten, voorraadbeheer en marketingstrategieën te optimaliseren, kunnen ze hun winstgevendheid verhogen en hun klanten beter van dienst zijn.



5. Implementatie van Sales Forecasting met AI

Sales forecasting is een belangrijk onderdeel van bedrijfsplanning en -strategie en helpt bij het voorspellen van de toekomstige verkoop en omzet. Dankzij AI (Artificial Intelligence) kunnen nauwkeurige voorspellingen gegenereerd worden op basis van historische gegevens en andere relevante informatie.

Om AI te implementeren voor Sales Forecasting is integratie met bestaande systemen cruciaal. Concreet gaat dit over de integratie van data warehouses, CRM-systemen, ERP-systemen en andere verkoopgerichte software. Door AI te integreren in de workflow van de verkoop, wordt deze informatie toegankelijk gemaakt voor alle betrokken partijen.



Bij het selecteren van de juiste AI-tool voor Sales Forecasting is het belangrijk om rekening te houden met **verschillende factoren**:

- Ten eerste moet de tool geschikt zijn voor de **bedrijfsgrootte, het type en de sector**.
- Daarnaast is ook de **nauwkeurigheid van de tool en de mogelijkheid om snel te trainen en te implementeren** belangrijk.
- Ten slotte is de **toegankelijkheid en gebruiksvriendelijkheid** van de tool voor niet-technische gebruikers van belang.

Een ander belangrijk aspect is de validatie en evaluatie van de voorspellingen. Regelmatig de nauwkeurigheid van de voorspellingen controleren en de AI-modellen indien nodig bijwerken of aanpassen is dan ook de boodschap. Dit kan gedaan worden door middel van de evaluatie van historische voorspellingen en de vergelijking met de werkelijke verkoopcijfers.

Ten slotte is het van cruciaal belang om de AI-modellen te blijven voeden met actuele gegevens en trends, zodat deze continu kunnen presteren en verbeteren. Hiervoor kan gezorgd worden door regelmatig nieuwe gegevens toe te voegen en de AI-modellen te blijven trainen en updaten.

6. Toepassingen van Sales Forecasting met AI



Verkoopprognoses

Sales forecasting met AI kan helpen met het maken van verkoopprognoses door het gebruik van geavanceerde algoritmen en machine learning-technieken die patronen en trends in verkoopgegevens identificeren. Hieronder vind je enkele voorbeelden;

Voorspelling van toekomstige verkoopcijfers

AI kan gebruikt worden om toekomstige verkoopcijfers te voorspellen op basis van historische gegevens, seizoensgebondenheid, veranderingen in de markt en andere factoren. Het model kan getraind worden om nauwkeurige voorspellingen te doen op basis van deze variabelen.

Segmentatie van klanten

Daarnaast kan AI ook gebruikt worden om klantsegmentatie te automatiseren en inzichten te bieden in het gedrag van klanten en hun aankoopgeschiedenis. Dit laat jouw bedrijf toe om gerichte marketing- en verkoopcampagnes op te zetten die zich richten op specifieke klantgroepen.

Identificeren van de belangrijkste drivers

Ook bij de identificatie van de belangrijkste factoren met invloed op de verkoop en de prestaties van het bedrijf, speelt AI een belangrijke rol.



Door inzicht te geven in deze factoren, kan jouw bedrijf namelijk gerichte maatregelen nemen om de verkoop te stimuleren en de prestaties te verbeteren.

Risicoanalyse

Artificiële intelligentie kan ook helpen bij het identificeren van potentiële risico's en kansen. Door risico's te identificeren, kan jouw bedrijf proactieve maatregelen nemen om zich te beschermen en om verkoopprognoses bij te stellen.

Kortom, het gebruik van AI voor sales forecasting is een waardevolle tool voor het maken van verkoopprognoses en voor prestatieverbeteringen. Maar het blijft natuurlijk belangrijk om het model regelmatig te monitoren en bij te stellen. Zo zorg je ervoor dat alles accuraat blijft en de veranderingen in de markt weerspiegeld worden.

Vraagvoorspellingen

Daarnaast kunnen AI en sales forecasting gebruikt worden om betere vraagvoorspellingen te maken aan de hand van geavanceerde algoritmen en machine learning-technieken. Hieronder vind je enkele voorbeelden van situaties waar je AI en sales forecasting kan inzetten.

Het gebruik van machine learning-modellen

Machine learning-modellen zoals regressieanalyse of neurale netwerken kunnen gebruikt worden om voorspellingen te doen op basis van de verzamelde gegevens. In dit geval worden de modellen getraind om patronen en trends te identificeren die van invloed zijn op jouw vraag.

In kaart brengen van verschillende vragen

Door het gebruik van klantsegmentatie om de verschillende behoeften van klanten te begrijpen, kan je gerichte marketing- en salescampagnes opzetten die de vraag naar specifieke producten of diensten bevorderen.

Het voorspellen van de impact van marketingcampagnes

AI en sales forecasting kunnen gebruikt worden om de impact van marketingcampagnes te voorspellen. Hierdoor kan je gerichte campagnes lanceren om de vraag naar specifieke producten of diensten te stimuleren.

Inventarisbeheer

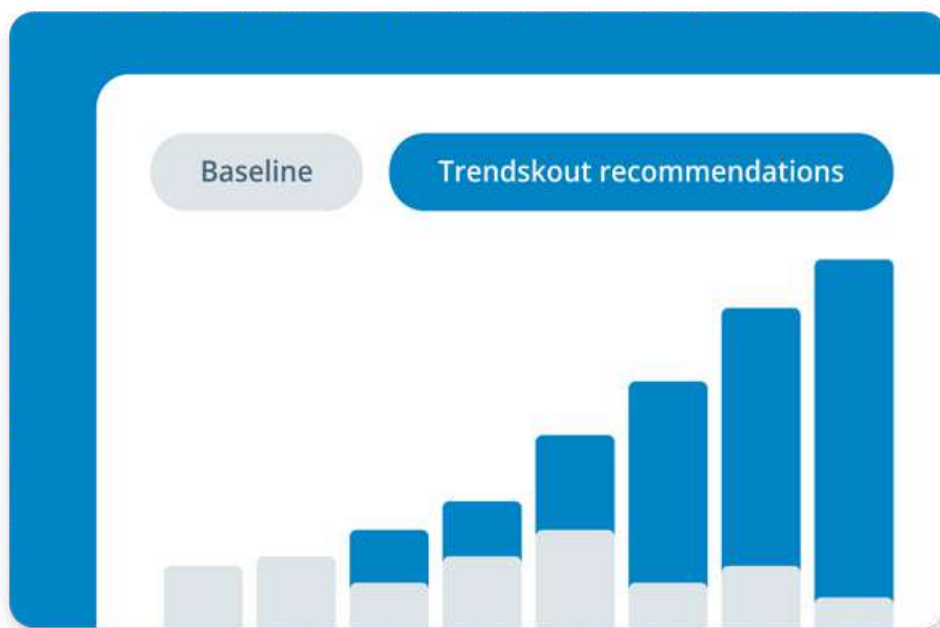
Een op AI gebaseerde sales forecasting draagt bij tot een beter inventarisbeheer, en dit op verschillende manieren:

Accuraterе voorspellingen

Een AI-model analyseert grote hoeveelheden gegevens en ontdekt complexe verbanden die menselijke verkopers misschien over het hoofd zien. Dit zorgt voor nauwkeurigere voorspellingen van toekomstige verkooppatronen en trends, waardoor je als bedrijf beter kan anticiperen op de vraag van klanten en je stock conform kan optimaliseren.

Vermindering van voorraadoverschotten

Dankzij de nauwkeurigheid van AI-gedreven sales forecasting kan een bedrijf zijn voorraadniveaus beter beheren en de kans op voorraadoverschotten verminderen. Hierdoor kan meer ruimte vrijgemaakt worden voor de populaire en winstgevende producten.

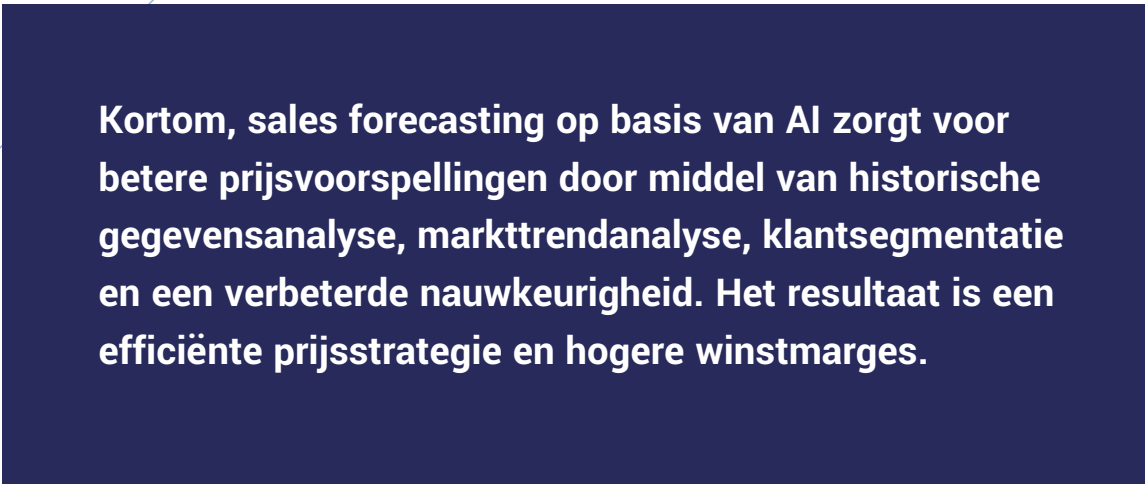


Verbetering van de klanttevredenheid

AI helpt een bedrijf om de vraag van klanten te voorspellen, wat je in staat stelt om de beschikbaarheid van producten te optimaliseren. Dit kan leiden tot een verbeterde klanttevredenheid en herhaalde aankopen.

Kostenbesparingen

Door de nauwkeurigheid van AI-gedreven sales forecasting kan een bedrijf zijn voorraadniveaus beter beheren en de kans op tekorten en overschotten verminderen. Het logische gevolg is een flinke kostenbesparing, dankzij de vermindering van opslag- en afvoerkosten en het voorkomen van verlies door overtollige of verouderde voorraad.



Kortom, sales forecasting op basis van AI zorgt voor betere prijsvoorspellingen door middel van historische gegevensanalyse, markttrendanalyse, klantsegmentatie en een verbeterde nauwkeurigheid. Het resultaat is een efficiënte prijsstrategie en hogere winstmarges.

Prijstvoorspellingen

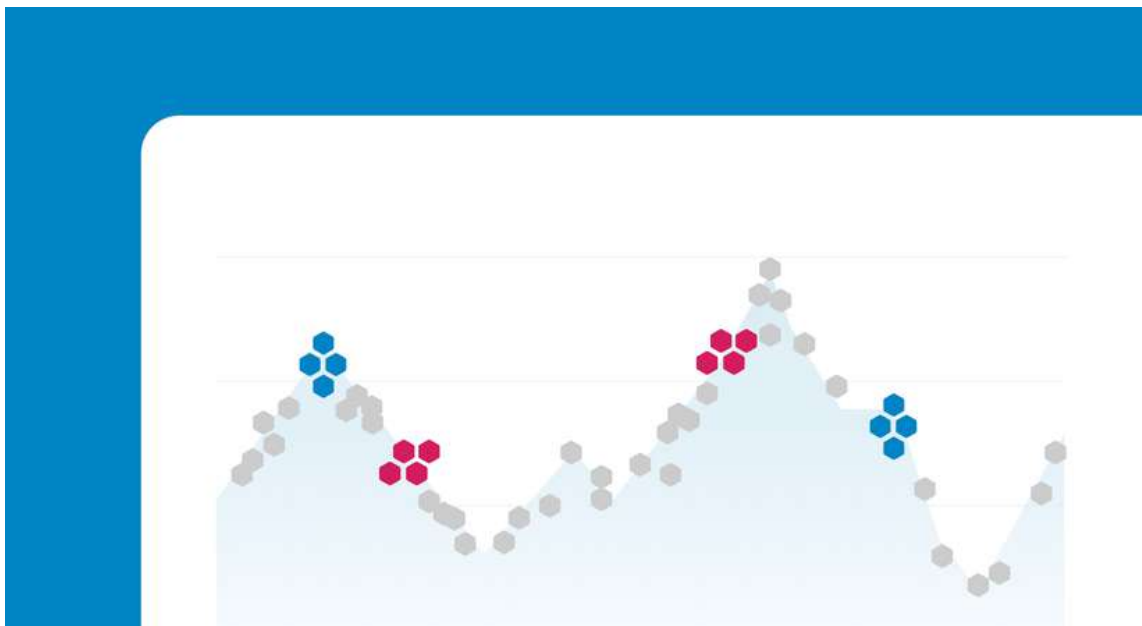
Ook voor het opstellen van betere prijsvoorspellingen is een sales forecasting model op basis van AI interessant.

Analyse van markttrends en concurrentie

Ook markttrends en concurrentiegegevens kunnen op dezelfde manier geanalyseerd worden, waardoor bedrijven inzicht krijgen in de prijsstrategieën van hun concurrenten en de veranderende marktomstandigheden. Dit kan helpen bij het bepalen van de optimale prijs voor een product of dienst.


Segmentatie van klanten ifv prijssetting

AI is ook in staat om klanten te segmenteren op basis van hun koopgedrag en demografische gegevens. Dankzij deze nuttige informatie kan je de prijselasticiteit per klantensegment bepalen.



Verbetering van de nauwkeurigheid

Een AI-model kan ook de nauwkeurigheid van prijsvoorspellingen verbeteren door complexe gegevens te analyseren en rekening te houden met verschillende factoren die van invloed zijn op de vraag en het aanbod. Dit kan leiden tot een betere prijsstrategie en hogere winstmarges.



Kortom, sales forecasting op basis van AI zorgt voor betere prijsvoorspellingen door middel van historische gegevensanalyse, markttrendanalyse, klantsegmentatie en een verbeterde nauwkeurigheid. Het resultaat is een efficiënte prijsstrategie en hogere winstmarges.

Concurrentieanalyse

Sales forecasting met AI zorgt ook voor diepe inzichten bij het opstellen van een concurrentieanalyse:

Prijsanalyse

Dankzij AI kunnen bedrijven de prijzen van hun concurrenten analyseren en vergelijken met hun eigen prijzen. Dit helpt bij het bepalen van de optimale prijs voor producten of diensten en het ontwikkelen van een concurrerende prijsstrategie.

Identificatie van kansen en bedreigingen

AI-gedreven sales forecasting zorgt voor een snelle identificatie van bedreigingen, zoals een verhoogde concurrentie of nieuwe producten die de markt kunnen verstoren. Met andere woorden, het laat een snelle identificatie van verkoop- en groeikansen toe.

Klantensegmentatie bij je concurrent

Een AI-model segmenteert klanten op basis van hun voorkeuren, demografische gegevens en koopgedrag. Deze inzichten helpen bij het identificeren van doelgroepen bij concurrenten en bij het bepalen van een optimale marketingstrategie om deze klanten aan te trekken.

Voorspelling van markttrends

Daarnaast kan AI ook markttrends analyseren en voorspellen. Dit zorgt ervoor dat bedrijven inzicht krijgen in de manier waarop concurrenten reageren op veranderingen in de markt en hoe deze veranderingen de vraag en de verkoop beïnvloeden. Op deze manier kunnen ze optimale prijsstrategieën bepalen en nieuwe producten en diensten ontwikkelen.



Kortom, een AI driven sales forecasting model helpt bedrijven bij het analyseren van de concurrentie, het identificeren van kansen en bedreigingen, het segmenteren van klanten en het voorspellen van markttrends. Hierdoor krijgt het bedrijf alle tools om een onderlegde competitieve prijsstrategie te bepalen en hun algemene concurrentiepositie te versterken.

7. Toekomst van Sales Forecasting met AI

Het is duidelijk, Sales Forecasting met AI is een snel evoluerend veld waar tal van trends en ontwikkelingen de verdere toekomst zullen bepalen. Hieronder vind je enkele belangrijke voorbeelden:

Groeiende acceptatie: AI voor Sales Forecasting komt steeds meer op de radar van bedrijven van verschillende kalibers en sectoren.

Integratie met andere systemen: er wordt steeds vaker geïntegreerd met andere systemen, zoals CRM en ERP, om een meer geïntegreerde en holistische benadering van Sales Forecasting aan te bieden.

Gebruik van big data: Bedrijven verzamelen en analyseren steeds meer gegevens om hun Sales Forecasting te verbeteren. AI helpt bij een optimale gegevensverwerking om zo nauwkeurige voorspellingen te genereren.

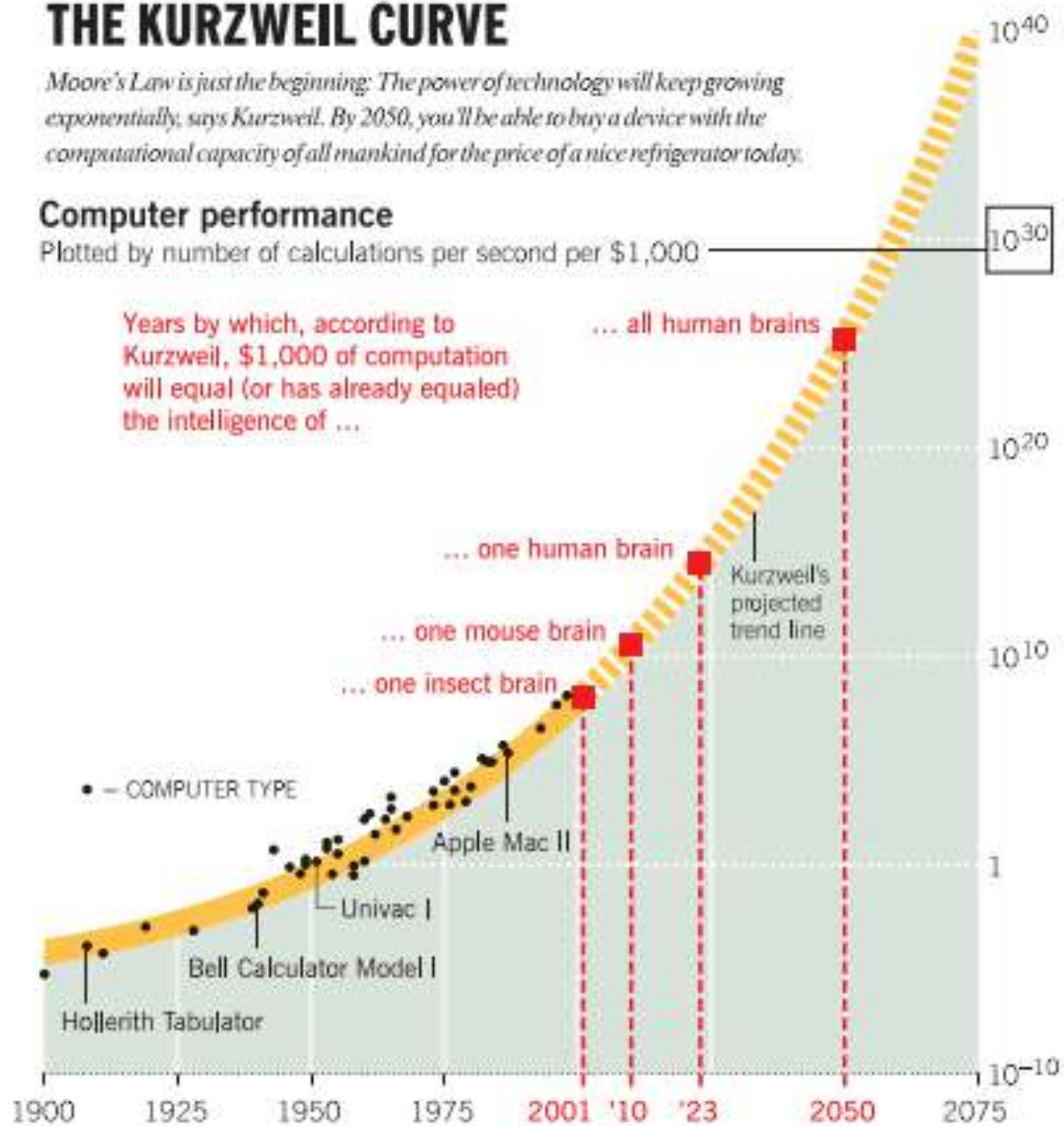
Toename van cloudgebaseerde oplossingen: Cloudgebaseerde oplossingen maken AI toegankelijker voor elk type bedrijf en vereenvoudigen de implementatie en het beheer van AI-modellen.

THE KURZWEIL CURVE

Moore's Law is just the beginning: The power of technology will keep growing exponentially, says Kurzweil. By 2050, you'll be able to buy a device with the computational capacity of all mankind for the price of a nice refrigerator today.

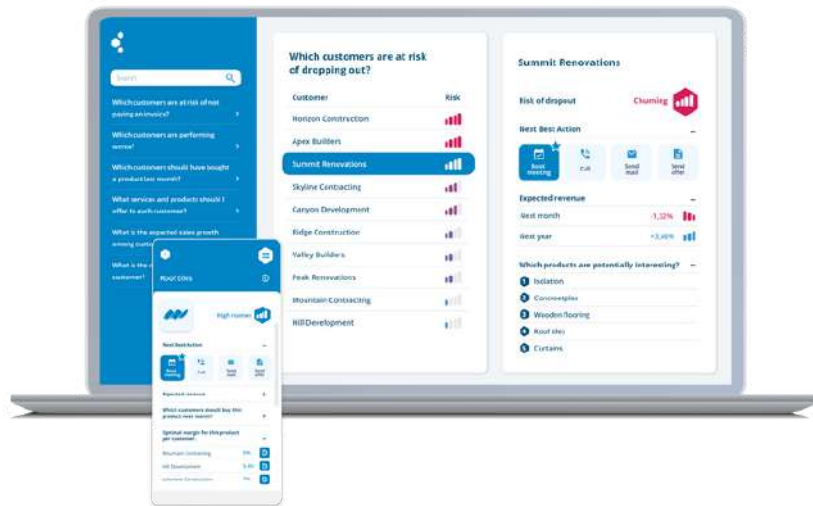
Computer performance

Plotted by number of calculations per second per \$1,000



SOURCE: DATA FROM RAY KURZWEIL

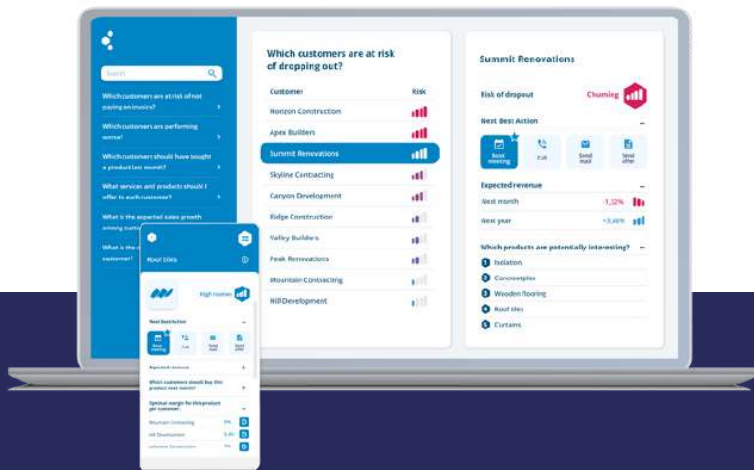
Van klassieke sales forecasting naar advanced sales forecasting



Zoals reeds aangehaald: traditionele sales forecastingmethoden zijn meestal gebaseerd op historische gegevens en menselijke expertise. Sales managers verzamelen gegevens over de verkoop van producten of diensten uit het verleden en gebruiken deze gegevens om toekomstige trends en verkoopverwachtingen te voorspellen. Hoewel deze methoden nuttig kunnen zijn, zijn ze vaak beperkt in hun nauwkeurigheid en relevantie, omdat ze geen rekening houden met veranderingen in de marktomgeving of andere factoren die de verkoop kunnen beïnvloeden.

AI-platforms zoals Trendskout bieden een meer geavanceerde benadering van sales forecasting door gebruik te maken van machine learning en geavanceerde algoritmen om data te analyseren. Met AI kunnen sales managers enorme hoeveelheden gegevens verzamelen, verwerken en analyseren, waardoor ze meer inzicht krijgen in klantgedrag, trends en patronen. Door het combineren van deze gegevens met gegevens over de marktomgeving en andere factoren, kan AI een veel nauwkeurigere voorspelling geven van de toekomstige verkoop en een dieper inzicht in de factoren die de verkoop beïnvloeden.

Het grootste verschil tussen traditionele sales forecasting en sales forecasting met behulp van AI is de hoeveelheid en kwaliteit van de gegevens die worden gebruikt bij de voorspellingen. Traditionele methoden maken gebruik van historische gegevens en menselijke expertise, terwijl AI-platforms gebruik maken van grote hoeveelheden data en geavanceerde algoritmen om deze data te analyseren en inzichten te genereren. Hierdoor kunnen AI-platforms veel nauwkeuriger voorspellingen doen en meer inzicht geven in de factoren die de verkoop beïnvloeden. Bovendien kunnen AI-platforms deze voorspellingen continu bijwerken en verbeteren naarmate er meer data beschikbaar komt, waardoor ze veel flexibeler zijn dan traditionele methoden.



Wil je meer weten over advanced sales forecasting? Boek dan een gepersonaliseerde demo!

Tijdens deze demo tonen we hoe we voor jou een meerwaarde kunnen betekenen. Heel concreet met directe actiepunten voor sales teams.

[Boek een demo!](#)



Trendskout

READY TO USE AI PLATFORM