

Prediksi Penjualan dengan Presisi dan Akurat



FOREPLAN[®]



Sales Forecasting System



Prediksi penjualan menjadi tantangan semua perusahaan dalam menghadapi perubahan-perubahan yang terjadi di pasar dan juga sulitnya melakukan prediksi dikarenakan banyaknya faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap prediksi penjualan yang kita miliki. Foreplan[®] hadir dengan solusi berbasis machine learning yang dirancang untuk membantu bisnis memprediksi penjualan dengan akurasi tinggi sehingga membantu perusahaan untuk mampu mempersiapkan perencanaan penjualan dengan baik. Dengan teknologi AI yang dapat dipelajari dan terus diperbarui, solusi ini memungkinkan perusahaan membuat keputusan yang lebih baik dan efisien dalam merencanakan penjualan.

Foreplan[®] hadir dengan solusi untuk perusahaan untuk menjawab kebutuhan perusahaan terhadap prediksi dan akurasi yang tinggi. Dengan teknologi *Machine Learning* dan dipadukan dengan *Artificial Intelligence* untuk melakukan peramalan bisnis Anda secara berkesinambungan.

Fitur dan Fungsi

- **Analisa dan Monitor** historical data penjualan di dalam satu platform, sehingga kita dapat melihat trend penjualan perusahaan.
- **Otomatisasi** data penjualan untuk diintegrasikan sehingga membantu proses monitor dan prediksi penjualan secara presisi dan akurat.
- **Sales forecasting** dengan menggunakan metode forecasting yang sudah *built-in*, juga dapat memproses data yang besar dan mudah untuk digunakan.
- **Reporting lengkap dan komprehensif** untuk sales forecasting sehingga membantu perusahaan dalam mengambil keputusan atau langkah yang tepat.

“Forecasts create the mirage that the future is knowable.” Peter Bernstein

Manfaat Sales Forecasting: Bagaimana ML Meningkatkan Akurasi Prediksi

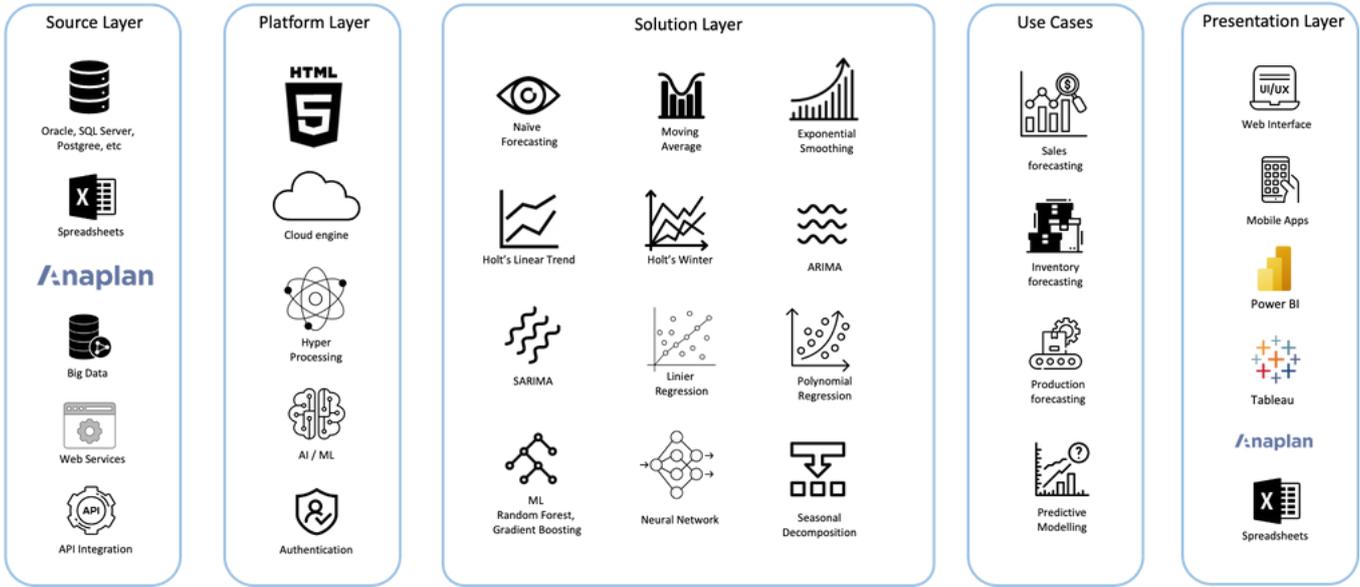
Machine learning (ML) kini menjadi bagian penting dalam sales forecasting. Teknologi ini mampu menganalisis data dengan lebih cepat dan akurat, sehingga membantu bisnis memprediksi penjualan secara lebih tepat.

ML mampu menganalisis data historis dan menemukan pola yang mungkin terlewatkan oleh manusia. Algoritma ini bisa mendeteksi kapan penjualan akan meningkat atau menurun berdasarkan data masa lalu, membantu Anda merencanakan strategi bisnis yang lebih baik. Misalnya, dengan mempersiapkan stok produk sesuai prediksi lonjakan penjualan di waktu tertentu.

ML juga unggul dalam menganalisis berbagai jenis data sekaligus, seperti tren harga, kondisi pasar, dan sentimen konsumen. Ini membantu Anda memahami faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan dan membuat prediksi yang lebih akurat. Ketika tren pasar berubah, ML mampu beradaptasi dengan cepat, memberikan hasil prediksi yang lebih relevan dan tepat waktu.

Dengan otomatisasi, ML mengurangi risiko kesalahan manual dalam prediksi penjualan. Tim penjualan tak perlu lagi menghabiskan waktu lama untuk menganalisis data secara manual, sehingga mereka bisa fokus pada strategi bisnis yang lebih besar.

ML memungkinkan bisnis untuk merencanakan masa depan dengan lebih baik. Anda juga dapat memprediksi penjualan jangka panjang, menyiapkan stok, dan menyusun strategi pemasaran yang lebih tepat.



Metode Built-In Sales Forecasting

Dengan adanya metode sales forecasting yang *built-in* atau sudah tersedia akan membantu proses sales forecasting menjadi lebih cepat, dimana metode sales forecasting ini sudah terbukti membantu perusahaan melakukan prediksi penjualan secara terstruktur dan mendapatkan informasi lebih cepat untuk melakukan proses penjualan selanjutnya.

Metode sales forecasting yang tersedia sangat lengkap untuk mendukung proses proyeksi penjualan yang akurat, seperti :

Naive forecasting dimana membantu melakukan proyeksi penjualan tanpa melihat adanya faktor-faktor diluar historikal data ataupun adjustment.

Moving average dimana membantu perusahaan menganalisa tren yang ada dari penjualan kita dengan pendekatan rata-rata sehingga memungkinkan untuk mengidentifikasi gambaran fundamental dan mengantisipasi pembalikan arah tren yang ada.

Exponential Smoothing dimana metode peramalan dengan cara memberikan bobot pada data penjualan sebelumnya untuk meramalkan nilai penjualan selanjutnya, sehingga mampu melihat potensi permintaan konsumen dalam waktu tertentu.

ARIMA and SARIMA dimana metode yang mampu untuk menghasilkan ramalan-ramalan penjualan yang bersifat sintesis dari pola deret data historis secara berkala. Ini akan membantu untuk meramalkan penjualan secara cepat, sederhana dan akurat.

Linier Regression dimana metode yang cocok untuk memprediksi penjualan ataupun peramalan, dengan melihat pengaruh antara dua maupun banyak variabel.

Dan masih banyak yang lain metode forecasting yang tersedia di dalam produk kami.

Integrasi Data

Foreplan© juga mendukung untuk integrasi dengan berbagai sumber data seperti database, spreadsheet, atau API, mempermudah akses dan pengolahan data penjualan yang besar dan massive.

Foreplan© menggunakan Open API sehingga membantu perusahaan untuk mudah dalam melakukan integrasi, protokol yang kami gunakan ini adalah REST API.

Keamanan Data

Kami menjamin kerahasiaan data melalui enkripsi end-to-end untuk memastikan bahwa informasi penjualan Anda aman.

Keamanan berlapis membuat perusahaan terjamin baik dari sisi pengguna, data dan juga dari sisi lapisan presentasi baik secara halaman terkait maupun laporan-laporan yang ada di dalamnya.

Foreplan© memisahkan antara layer aplikasi dengan layer data sehingga menjamin keamanan antara aplikasi dan data yang dimiliki oleh perusahaan.

Foreplan© juga menyediakan fitur keamanan identitas dan akses terhadap pengaturan pengguna, dimana didukung dengan OAuth 2.0 *delegated authorization*, kontrol akses dan juga perbatasan akses tertentu pada pengguna. Selain itu, Foreplan© juga didukung untuk *single sign-on* dan *certificate* untuk autentikasi.

Untuk keamanan data yang lebih maksimal, Foreplan© juga sudah menggunakan enkripsi baik *at-rest* dan *in-transit*.

Foreplan© tersedia fungsi *audit trail* dimana kita dapat melakukan *tracking* terhadap aktivitas pengguna dan kontrol terhadap setiap adanya kegiatan terhadap pengaturan akses.

Foreplan© Security in Summary :

- 1.Keamanan yang komprehensif antara layer apps dengan layer data
- 2.Keamanan akses terhadap data menggunakan API
- 3.User authentication yang dilengkapi dengan enkripsi dan juga token sehingga memberikan keamanan yang lebih lagi.
- 4.Manajemen token terhadap akses yang dilengkapi dengan masa waktu habis.
- 5.Mesin sudah dilakukan testing secara komprehensif, termasuk dari sisi aplikasi yang ada di dalamnya.
- 6.Dilengkapi dengan penetration test secara berkala.
- 7.Menggunakan fitur anti ddos di dalamnya.
- 8.Menggunakan SSL atau protokol https://.
- 9.Dilengkapi dengan user management dimana dilengkapi dengan pengecekan terhadap concurrent user secara dan lokasinya secara berkala.

Tentang Foreplan

Foreplan© adalah solusi *Machine Learning* canggih yang dirancang untuk prakiraan penjualan yang tepat. Dengan memanfaatkan AI untuk menganalisis data historis dan tren, membantu bisnis membuat prediksi yang akurat, mengoptimalkan inventaris, dan mendorong pengambilan keputusan yang lebih cerdas.

Contact Information :

www.foreplan.id

@foreplan

Jakarta, Indonesia