EMPRESA

1. Qual o número de funcionários?
2. Qual o faturamento anual?
3. Qual a principal área de atuação/produtos?
4. Qual a importância estratégica da função Previsão de Vendas para empresa (ou imposta pelo negócio)? Quais as implicações dos erros de previsão?

DEMANDA

5. Qual é a concentração do faturamento com relação aos produtos (ABC dos produtos)?

Até 20% dos produtos	____% do faturamento
Até 50% dos produtos	____% do faturamento

6. Qual é concentração do faturamento com relação aos clientes (ABC dos produtos)?

Até 20% dos clientes	____% do faturamento
Até 50% dos clientes	____% do faturamento

Questões sobre os produtos mais importantes

7. Existe um acompanhamento do ciclo de vida dos produtos?
8. Qual a importância relativa de cada classe/família de produtos?
9. Há diferenças na forma como se prevê a demanda de cada produto?
10. Qual é a principal cadeia de distribuição dos produtos até o consumidor final?

PROCESSO DE PREVISÃO

11. Quais são os clientes da previsão? Participam do processo?
12. Realiza S&OP (Planejamento de Vendas e Operações)?
13. Quais setores da empresas estão envolvidos com o processo de previsão?
14. Quem é responsável pela previsão?
15. Quem é responsável pelos níveis de estoque? E pelo nível de serviço?
16. Qual é o horizonte de planejamento? E o das previsões?

17. Descreva o processo de previsão.

    - Software auxilia na gestão de um processo de previsão? Como?
    - A lógica da previsão é transparente para o usuário ou é do tipo caixa preta?
    - As previsões são revistas? Como? Por quem? Quando?
    - Existe histórico das revisões feitas?
    - As ações de Marketing são consideradas na previsão?

18. Os erros de previsão são analisados periodicamente? Como?

19. São tomadas ações corretivas com base nos dados de previsão (promoções, prêmios, quotas extras)?

20. Quais são os custos associados à elaboração de uma previsão? Existe um procedimento para acompanhamento desses custos?

INTELIGÊNCIA DE VENDAS

21. Como está organizada a força de vendas?

22. Como são definidas as metas/quotas de vendas? Qual a relação com as previsões?

23. A inteligência de vendas é utilizada nas previsões? Quando? Como?

MODELOS

24. Quais as técnicas de previsão utilizadas? (quantitativa e qualitativa)[1]

	Nunca	Algumas vezes	Regularmente
Técnicas Qualitativas			
Opinião da gerência			
Júri de executivos			
Força de vendas			
Técnicas Quantitativas			

[1] Questão usada na pesquisa de previsão de SANDERS; MANRODT (1994)

Repetição			
Média móvel			
Amaciamento exponencial			
Projeção			
Regressão			
Decomposição			
Box-Jenkins			

Outras?

25. Como são definidos os parâmetros dos modelos?

26. Qual o grau de conhecimento dos usuários das previsões sobre as técnicas utilizadas?

BAIXO			MÉDIO			ALTO
( )	( )	( )	( )	( )	( )	( )

27. Como são apresentadas as previsões? (um número, um intervalo e probabilidade, um gráfico, uma planilha, etc.)

28. Existe acesso as fórmulas utilizadas?

29. Utiliza dados de quantos períodos para prever?

30. Como são combinadas as técnicas qualitativas e as quantitativas?

31. Como mede o desempenho das previsões? Tem metas?

32. Quais os principais padrões de demanda (sazonalidade, tendência, ciclicidade)? Como trata cada um deles?

SOFTWARE

33. Utiliza algum software? Qual?

- desenvolvido internamente (Planilha)
- desenvolvido internamente (Aplicativo)
- pacote comercial
- desenvolvido por terceiro

- calcula manualmente
- outro: _____

34. Há quanto tempo?

35. Quanto custou?

36. Quais as técnicas de previsão disponíveis?

37. Quais as técnicas de previsão utilizadas?

38. Como escolhe ou escolheu as técnicas? Essa escolha é revista periodicamente?

39. Qual o grau de confiança nos resultados do programa? Porque?

BAIXO			MÉDIO			ALTO
( )	( )	( )	( )	( )	( )	( )

40. Quais são os relatórios gerados? Como são utilizados?

41. Existe ferramenta para tratamento dos erros (magnitude e viés)?

42. Como você classifica a acurácia das previsões mensais?

RUIM			SATISFATÓRIA			ÓTIMA
( )	( )	( )	( )	( )	( )	( )

BANCO DE DADOS

43. São utilizados dados secundários para previsão? Obs.: dados secundários são aqueles gerados para outras atividades, mas que podem ser úteis à previsão.

44. Qual é o grau de confiabilidade dos dados para elaborar previsões? Porquê?

BAIXO			MÉDIO			ALTO
( )	( )	( )	( )	( )	( )	( )

45. Registra informações qualitativas sobre variações na demanda? Quais? Como?

46. Como lida com eventos especiais para realizar a previsão e para atualizar o histórico? (greves, escassez de matérias-primas, etc)

47. Mantém base de dados relevantes para explicar as variações de demanda ou mesmo para justificar ajustes nos históricos? (temperatura, taxa de juros, dias úteis no período, demanda reprimida, transferência de demanda entre dois períodos, especulações de mercado, etc.)?

48. Há procedimento de correção da base de dados? Mantém base de dados sobre as conseqüências das ações da concorrência?

49. Os erros de previsão são registrados?

50. O resultado da análise dos erros é registrada?

51. Utiliza dados de vendas ou de expedição?

52. Registra as hipóteses feitas para execução das previsões?

VISÃO

53. Como você acredita que a função de previsão pode ser aperfeiçoada?

54. Qual a expectativa com relação à previsão? (dos responsáveis em prever e dos usuários da previsão)

55. Que etapa(s) você julga mais importante(s) dentro de um processo de previsão?