

عنوان مقاله:

پیشبینی پرفروشترین محصولات شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان

محل انتشار:

دومین کنفرانس ملی مهندسی صنایع و سیستم ها (سال: 1392)

تعداد صفحات اصل مقاله: 9

نویسندگان:

ماشاله ولیخانی - دانشگاه آزاد اسلامی واحد دهقان

علیرضا عباسیان - دانشگاه آزاد اسلامی واحد دهقان

خلاصه مقاله:

فروش، یکی از مهمترین نتایج فعالیت های بازاریابی شرکت ها است و به همین دلیل موفقیت در تحلیل و پیش بینی دقیق فروش برابر یک کار یا خدمت خاص، میتواند شرکت را به اهداف بازاریابی و مالی تعیین شده خود برساند. در این مقاله از روش سری های زمانی جهت پیش بینی فروش استفاده می کنیم که روش مورد استفاده در این مقاله روش اتورگرسیو می باشد. در این مدل با بکارگیری تست های آماری AIC, SBIC, HQIC مرتبه اتورگرسیو برای سری زمانی محصولات انتخاب می گردد و سپس پیش بینی انجام می شود. برای ارزیابی مدل ارائه شده در این مقاله، از داده های فروش 7 محصول شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان استفاده شده است

کلمات کلیدی:

پیش بینی، سری های زمانی، اتورگرسیو، فروش

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/251344>

