



## Previsión de ventas y fijación de objetivos (Libros profesionales) (Spanish Edition)



**Descargar**



**Leer En Linea**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

# Previsión de ventas y fijación de objetivos (Libros profesionales) (Spanish Edition)

*Ignacio Soret Los Santos, Emilio Giménez Díaz-Oyuelos*

**Previsión de ventas y fijación de objetivos (Libros profesionales) (Spanish Edition)** Ignacio Soret Los Santos, Emilio Giménez Díaz-Oyuelos

En la previsión de ventas ¿es posible acertar? ¿Acertar en +/- cuánto? ¿Con qué probabilidad? ¿Cuándo se puede saber que la previsión está bien hecha?


No se trata tanto de acertar como de cuantificar con la mayor precisión. Todo el mundo conoce la ley de la oferta-demanda y sabe extrapolar una gráfica de tendencia de ventas con una regla o plantilla, pero se trata de ser lo más preciso posible. Por ello, tenemos los métodos estadísticos basados en históricos de ventas, series cronológicas que revelan ciertos patrones —tendencia, estacionalidad, ciclo, componente irregular— que permiten extrapolar un comportamiento hacia el futuro, asumiendo que existe una cierta estabilidad en el sistema. Además de estimar una previsión puntual, las técnicas estadísticas proporcionan un intervalo de confianza de predicción que junto a la determinación de errores y una cierta probabilidad de ocurrencia, permiten valorar la bondad de las estimaciones.

Existen asociados al ejercicio previsional diversas cuestiones importantes que pueden también deducirse de las técnicas mencionadas: hábitos de compra del consumidor, localización, frecuencia e intervalo de compra, preferencia de marca, asociación de variables, sensibilidad ante acciones de marketing... Pero no todo lo resuelve la estadística. La previsión individualizada de la red de ventas, el juicio de opinión ejecutiva, el conocimiento del comportamiento del consumidor, las analogías o la simulación por escenarios, etc., deben agregarse a los resultados obtenidos en el ejercicio estadístico de la previsión. Del mismo modo, debe tenerse en cuenta toda la información disponible acerca del mercado: demografía, competencia, canibalización, así como datos macroeconómicos como el PIB o el IPC. No hay fórmula ni método que resuelva todo. Pero la prudente y experta combinación de todas las técnicas y procedimientos que conozcamos aportará confiabilidad a los resultados. Por eso, no debemos caer en el error del desconocimiento de esas técnicas y procedimientos, así como de no actualizar permanentemente los datos y la información, analizando las desviaciones. Hoy día la operativa es fácil gracias al software disponible: EXCEL, STATGRAPHICS...

Pretendemos contribuir mediante este libro al conocimiento, operativa, análisis e interpretación de los métodos más utilizados en todo el mundo para la previsión de ventas y fijación de objetivos.

Índice

Primera parte: Consideraciones generales.- Segunda parte: Métodos de cálculo.- Tercera parte: Casos prácticos.- Cuarta parte: Ejercicios avanzados propuestos y resueltos.- Quinta parte: Previsión con Excel.- Previsión de ventas por regresión múltiple causal. Previsión por el total anual móvil: TAM.- Final. Curiosidades.- Bibliografía

 [Descargar Previsión de ventas y fijación de objetivos \(Lib ...pdf](#)

 [Leer en línea Previsión de ventas y fijación de objetivos \(L ...pdf](#)

**Descargar y leer en línea Previsión de ventas y fijación de objetivos (Libros profesionales) (Spanish Edition) Ignacio Soret Los Santos, Emilio Giménez Díaz-Oyuelos**

---

Format: Kindle eBook

Download and Read Online Previsión de ventas y fijación de objetivos (Libros profesionales) (Spanish Edition) Ignacio Soret Los Santos, Emilio Giménez Díaz-Oyuelos #708NUA6QREP

Leer Previsión de ventas y fijación de objetivos (Libros profesionales) (Spanish Edition) by Ignacio Soret Los Santos, Emilio Giménez Díaz-Oyuelos para ebook en líneaPrevisión de ventas y fijación de objetivos (Libros profesionales) (Spanish Edition) by Ignacio Soret Los Santos, Emilio Giménez Díaz-Oyuelos Descarga gratuita de PDF, libros de audio, libros para leer, buenos libros para leer, libros baratos, libros buenos, libros en línea, libros en línea, reseñas de libros epub, leer libros en línea, libros para leer en línea, biblioteca en línea, greatbooks para leer, PDF Mejores libros para leer, libros superiores para leer libros Previsión de ventas y fijación de objetivos (Libros profesionales) (Spanish Edition) by Ignacio Soret Los Santos, Emilio Giménez Díaz-Oyuelos para leer en línea.Online Previsión de ventas y fijación de objetivos (Libros profesionales) (Spanish Edition) by Ignacio Soret Los Santos, Emilio Giménez Díaz-Oyuelos ebook PDF descargarPrevisión de ventas y fijación de objetivos (Libros profesionales) (Spanish Edition) by Ignacio Soret Los Santos, Emilio Giménez Díaz-Oyuelos DocPrevisión de ventas y fijación de objetivos (Libros profesionales) (Spanish Edition) by Ignacio Soret Los Santos, Emilio Giménez Díaz-Oyuelos MobipocketPrevisión de ventas y fijación de objetivos (Libros profesionales) (Spanish Edition) by Ignacio Soret Los Santos, Emilio Giménez Díaz-Oyuelos EPub  
**708NUA6QREP708NUA6QREP708NUA6QREP**