

Karta Wiarygodności Analityki i Prognozy

Liczba już jest — pytanie brzmi, czy da się jej ufać. Siedem pytań sprawdza dane, na których powstała, moment odczytu, przedział niepewności i to, kto poprawia wynik ręcznie. Projektowaniem miary od zera zajmuje się Architektura Miar Sprzedaży.

PRACA ZESPOŁU · PIĘTNAŚCIE MINUT NA JEDNĄ PROGNOZĘ

KIEDY SIĘGNAĆ

- + prognoza rozjeżdża się z wynikiem co kwartał i nikt nie wie dlaczego;
 - + liczba zmienia się, gdy ktoś przeliczy ją innego dnia;
 - + managerowie poprawiają prognozę ręcznie i nikt tego nie odnotowuje;
 - + model powstał na danych, które zawierają odpowiedź;
 - + porównujecie kwartały, w których zmieniła się definicja etapu.
-

WYPEŁNIJ 7 PÓL

01 DO CZEGO JEJ UŻYWACIE

Kto i co robi na jej podstawie — i w jakim horyzoncie?

02 CO DOKŁADNIE LICZYCIE

Na jakiej grupie, w jakim okresie, wobec czego?

03 Z JAKIEGO MOMENTU SĄ DANE

Czy liczba z dzisiaj i sprzed miesiąca opisują to samo?

04 JAK POWSTAŁA

Z czego jest policzona — i co po drodze zostało przeliczone?

05 CZEGO NIE WIECIE

Jaki jest przedział, a nie sama liczba?

06 KTO POPRAWIA RĘCZNIE

Kto zmienia wynik — i czy ta poprawka jest gdzieś zapisana?

Używacie, poprawiacie definicję, zbieracie dane czy tego nie prognozujecie?

CO Z TEGO WYCHODZI

Ta sama liczba wychodzi inaczej w innym dniu

Ustalcie moment odczytu. Bez pytania 3 porównania między okresami nie znaczą nic, choć wyglądają poważnie.

Definicja etapu zmieniła się w środku okresu

Nie porównujcie tych kwartałów. Zapiszcie zmianę jako przerwę w szeregu, inaczej ktoś wyciągnie z tego wniosek o zespole.

Prognoza podawana jest jako jedna liczba

Podajcie przedział. Punkt bez przedziału udaje precyzję, której w tych danych nie ma.

Managerowie poprawiają wynik ręcznie

Zapisujcie te poprawki. Jeśli okażą się trafne — to jest wiedza do modelu; jeśli nie — to jest problem do rozmowy.

Model uczył się na danych zawierających odpowiedź

Wynik jest bezwartościowy, choć wygląda znakomicie. To najczęstszy cichy błąd w prognozach sprzedaży.