

TALEP TAHMİNLERİ

TALEP TAHMİN YÖNTEMLERİ

1. Yargıya dayalı tahmin yöntemleri

- Delphi yöntemi: Üzerinde görüş birliğine varılan bir tahmine ulaşmayı amaçlayan yöntemdir.

TALEP TAHMİN YÖNTEMLERİ

1. Yargıya dayalı tahmin yöntemleri

- Nominal grup yöntemi: Üzerinde görüş birliğine varılan bir tahmine ulaşmak için uzmanların bir araya getirildiği yöntemdir.

TALEP TAHMİN YÖNTEMLERİ

1. Yargıya dayalı tahmin yöntemleri

- Pazar araştırması yöntemi: Müşterilerden çeşitli yöntemlerle gelecekteki satışlar hakkında bilgi toplanan yöntemdir.

TALEP TAHMİN YÖNTEMLERİ

1. Yargıya dayalı tahmin yöntemleri

- Tarihi analog yöntemi: Benzer ürün ve hizmetlerin satış verilerinin analizine dayalı bir yöntemdir.

TALEP TAHMİN YÖNTEMLERİ

2. Kantitatif tahmin yöntemleri

Kantitatif tahmin yöntemleri, geçmişe ait verinin bulunduğu veya gelecekteki koşulların geçmiş ile devam edeceği öngörülen durumlarda sayısal modellerin uygulanmasına dayanan yöntemlerdir.

TALEP TAHMİN YÖNTEMLERİ

2. Kantitatif tahmin yöntemleri

Ders kapsamında ele alınacak kantitatif tahmin yöntemleri:

- Trend analizi
- Regresyon analizi

TALEP TAHMİN YÖNTEMLERİ

2. Kantitatif tahmin yöntemleri

- Trend analizi: Geçmişteki koşulların gelecek tahmin döneminde devam edeceği beklenen durumlarda kullanılan yöntemdir.

Talep tahmininde trend analizinin kullanılabilir olması için geçmişin düzenli bir gelişme göstermesi ve geleceğinde geçmişin uzantısı olması gerekir.

TALEP TAHMİN YÖNTEMLERİ

2. Kantitatif tahmin yöntemleri

Trend doğru formülü:

$$Y = a + bx$$

Y= tahmin edilecek miktar (bağımlı değişken)

x= zaman (bağımsız değişken)

a= trend doğrusunun y eksenini kestiği nokta

b= trend doğrusunun eğimi

TALEP TAHMİN YÖNTEMLERİ

2. Kantitatif tahmin yöntemleri

- Regresyon analizi: İki ya da daha çok değişken arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla kullanılan tekniktir.

Talep tahmininde regresyon analizinin kullanımı, talebi etkilen bağımsız değişkenler ile talep bağımlı değişkenin arasındaki ilişkiyi oraya koyan doğrunun belirlenmesine dayanır.