

“No need for re-work, Accuracy First!”

Business Meets Innovation, 26 luglio 2022

CHALLENGE



Forecast per codice prodotto (SKU): non supportato da sistemi globali (non offrono una previsione sul breve termine e con la granularità necessaria per le specifiche necessità locali)

As is: elaborato manualmente utilizzando formule di proiezione in Excel e modellati mediante il giudizio umano

L'output non esplicita i dati utilizzati

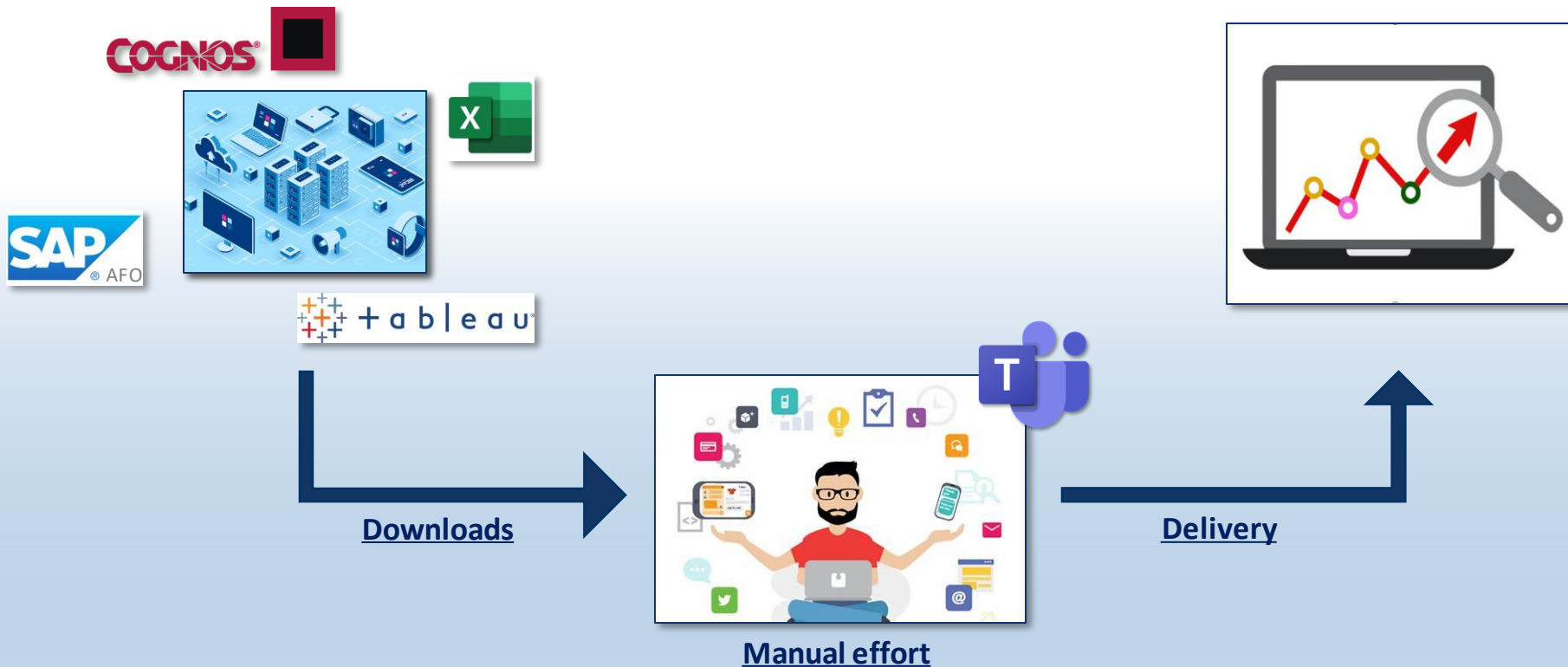
I dati sono oggetto di modifiche, anche all'interno dello stesso anno (diversi sku con stessa descrizione, ecc.)

Il risultato finale ha un valore «ufficiale» ossia viene utilizzato per prendere decisioni strategiche, perciò richiede una elaborazione trasparente

Flusso di lavoro attuale

Data Base

Output



Obiettivi della Challenge



- Automatizzare le previsioni dei volumi di vendita nel breve periodo (1-6 mesi):
 - ottimizzando la 'Visualizzazione complessiva dei dati'
 - massimizzando l' 'Accuracy'
 - minimizzando gli 'Interventi manuali'
- Ridurre il workload
- Efficientamento della richiesta di approvvigionamenti

Benefici per Boehringer Ingelheim

- Minore workload per tutti i team coinvolti
- Riduzione dell'errore di valutazione
- Efficientamento della richiesta di approvvigionamenti e conseguente riduzione del rischio di out of stock e costi di distruzione
- L'innovazione attraverso il predictive analytics è rappresentata dall'identificazione dello scenario che potrebbe verificarsi, nel breve periodo, con maggiore probabilità.
- In mancanza di dati storici potrebbe essere utilizzato per ricercare delle analogie, ovvero soffermandosi su elementi in comune con determinate caratteristiche.
- PROOF OF CONCEPT, possibile estensione ad altri use cases in BI.

La nostra Vision sugli elementi che guidano la challenge

Elementi Vincenti

Software BI

Smart

Easy

User Friendly



Elementi non penalizzanti

Conoscenze settore Farmaceutico

Conoscenze Boehringer-Ingelheim

Dati a Disposizione

Business Meets Innovation, 26 luglio 2022

Prodotti 'promozionati' & prodotti 'non promozionati'

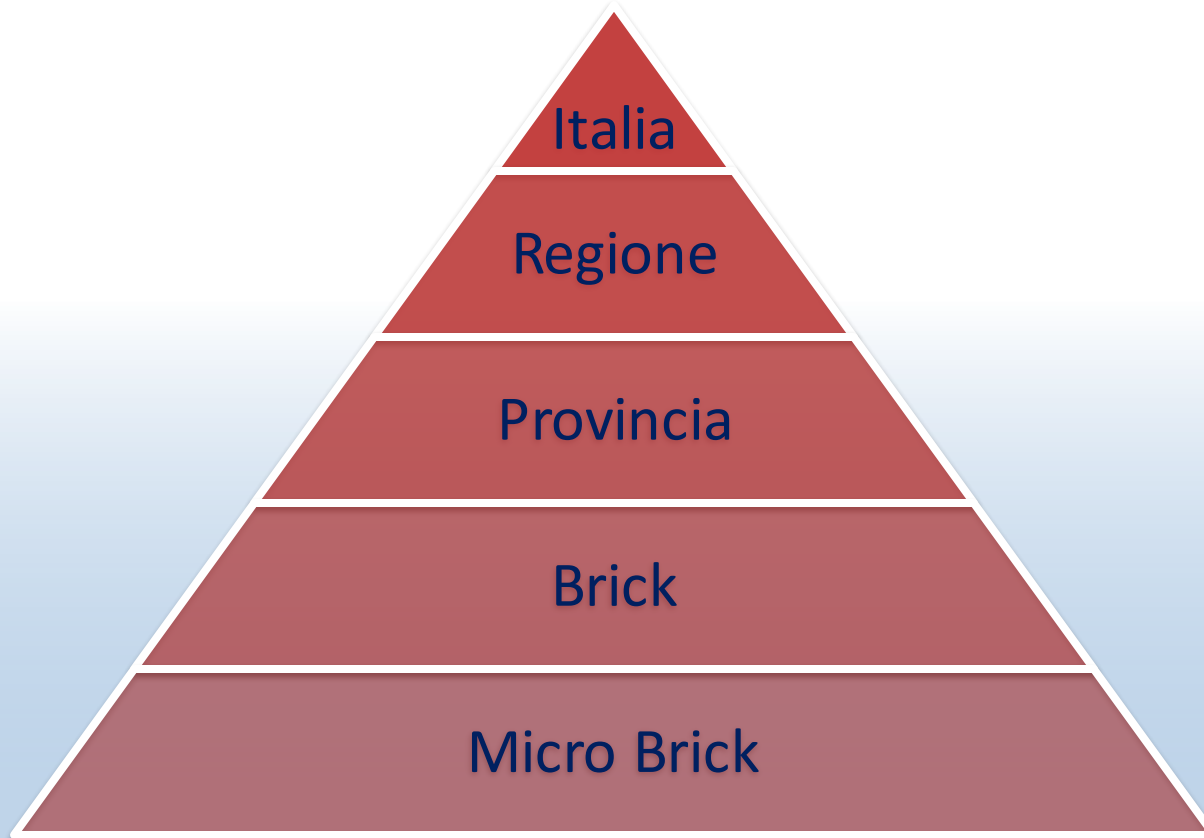
I dati a disposizione differiscono per il tipo di prodotto:

Prodotti Promozionati

- Numero **Pazienti** in terapia per mese Livello Italia
 - nel mercato
 - con il prodotto BI
 - con i competitor
- Numero **Pazienti** Begin/Switch/lost per mese Livello Italia
 - nel mercato
 - con il prodotto BI
 - con i competitor
- Numero **Unità vendute** per mese per codice **prodotto da Boehringer Ingelheim** Livello Italia Livello Regione
- Numero **Unità disponibili sul mercato** per mese per descrizione prodotto Livello Italia
 - nel mercato
 - con il prodotto BI
 - con i competitor
- Numero **Unità vendute** per mese per descrizione prodotto **al paziente** Livello Italia Livello Brick
 - nel mercato
 - con il prodotto BI
 - con i competitor

Prodotti Non Promozionati

- Numero **Unità vendute** per mese per codice **prodotto da Boehringer Ingelheim** Livello Italia Livello Regione



Boehringer Ingelheim

Grazie !

