



Previsão de Vendas no Excel ^{Para} leigos

Quando você começa a aprender a realizar previsões, geralmente é uma boa ideia usar as ferramentas do Excel no suplemento de Análise de Dados. Porém o alcance delas é bastante limitado e, em pouco tempo, é provável que você acabe aproveitando as funções de planilha do Excel diretamente. Quando chegar ao ponto de conseguir usar todas as estatísticas inferenciais que acompanham a função PROJ.LIN, saberá que é hora de definir sua linha de base para uma previsão formal.

SEIS FERRAMENTAS DO SUPLEMENTO DE ANÁLISE DE DADOS DO EXCEL

O suplemento de Análise de Dados, antes conhecido como Analysis ToolPak, insere as fórmulas para você, assim, é possível focar o que está acontecendo com seus dados. Ele dispõe de três ferramentas diferentes que são diretamente úteis para se fazer a previsão — Média Móvel, Suavização Exponencial e Regressão —, bem como muitas outras que podem ajudá-lo. Veja uma lista de algumas ferramentas que fazem parte do suplemento de Análise de Dados.

Ferramenta	O que Faz
ANOVA	Na verdade, existem três ferramentas ANOVA diferentes. Nenhuma é especificamente útil para a previsão, porém cada uma das ferramentas pode ajudá-lo a entender o conjunto de dados que fundamenta sua previsão. As ferramentas ANOVA ajudam você a distinguir as amostras, por exemplo: as pessoas que moram em São Paulo gostam mais de uma marca de carro específica do que as que moram no Rio de Janeiro?
Correlação	Esta ferramenta é importante, seja qual for o método usado para criar uma previsão. Se você tiver mais de uma variável, ela poderá dizer com que intensidade as duas variáveis estão relacionadas (mais ou menos 1,0 é forte, 0,0 significa não relacionada). Caso você tenha apenas uma variável, ela poderá dizer com que intensidade um período está relacionado a outro.
Estatísticas Descritivas	Use a ferramenta de Estatística Descritiva para obter informações a respeito de coisas como a média e o desvio-padrão dos seus dados. Compreender essas estatísticas básicas é fundamental para que você saiba o que está acontecendo com as previsões.
Suavização Exponencial	O nome dessa ferramenta parece ameaçador e intimidador, mas ela passa longe disso. Quando você tem apenas uma variável, algo como o faturamento ou vendas unitárias, analisa um valor real anterior para prever o próximo (talvez, o mês anterior ou o mesmo mês do ano anterior). Esta ferramenta ajusta a próxima previsão usando o erro da previsão anterior.



Previsão de Vendas no Excel ^{Para} leigos

Ferramenta	O que Faz
Médias Móveis	Uma média móvel apresenta a média dos resultados ao longo do tempo. A primeira pode ser a média para janeiro, fevereiro e março; a segunda seria, desse modo, a média para fevereiro, março e abril; e assim por diante. Esse método de previsão costuma concentrar-se no sinal (o que, de fato, está acontecendo na linha de base) e minimizar o ruído (flutuações aleatórias na linha de base).
Regressão	A regressão está estreitamente relacionada à correlação. Utilize esta ferramenta para prever uma variável (como vendas) de outra variável (como data ou publicidade). Ela viabiliza alguns números para usar em uma equação, como $Vendas = 50000 + (10 * Data)$.

QUATRO FUNÇÕES DE PREVISÃO DO EXCEL

O Excel dispõe de muitas ferramentas ótimas para a previsão de vendas. Conhecer as seguintes funções é essencial para ordenar os dados. Confira a seguir as funções de suma importância para a previsão.

Função	O que Faz
CORREL	A versão da planilha da ferramenta de Correlação do suplemento de Análise de Dados. A diferença é que a CORREL recalcula os dados de entrada quando eles mudam e a ferramenta de Correlação não faz isso. Exemplo: = CORREL (A1:A50, B1:B50). Além do mais, a CORREL fornece somente uma correlação, mas a ferramenta de Correlação pode fornecer uma matriz inteira de correlações.
PROJ.LIN	Você pode usar esta função em vez da ferramenta de Regressão do suplemento de Análise de Dados. (O nome da função é uma abreviação de estimativa linear.) Para a regressão simples, selecione um intervalo de duas colunas e cinco linhas. Você precisa inserir uma matriz nessa função. Digite, por exemplo, = PROJ.LIN (A1:A50, B1:B50, VERDADEIRO), em seguida, pressione Ctrl+Shift+Enter.
TENDÊNCIA	Esta função é prática porque fornece os valores de previsão diretamente, ao passo que a PROJ.LIN fornece uma equação que você precisa usar para obter a previsão. Por exemplo, use = TENDÊNCIA (A1:A50, B1:B50, B51) para prever um valor novo com base no que está em B51.
PREVISÃO	A função PREVISÃO é semelhante à função TENDÊNCIA. A sintaxe é um pouco diferente. Por exemplo, use = PREVISÃO (B51, A1:A50, B1:B50) para prever um valor novo com base no valor em B51. Além disso, a PREVISÃO lida apenas com um preditor, mas a TENDÊNCIA pode lidar com muitos preditores.



Previsão de Vendas no Excel ^{Para} leigos

COMO APROVEITAR AO MÁXIMO A PROJ.LIN PARA A PREVISÃO DE VENDAS

A função PROJ.LIN do Excel é uma ferramenta útil para a previsão de vendas. Saber o que você pode fazer com ela fará com que seja fácil trabalhar com suas previsões. Veja um breve resumo sobre a função PROJ.LIN do Excel, linha por linha:

	Coluna 1	Coluna 2
Linha 1	O coeficiente que você multiplica pelos valores de X	A interceptação
Linha 2	O erro-padrão do coeficiente	O erro-padrão da interceptação
Linha 3	O valor de R ao quadrado ou o coeficiente de determinação	O erro-padrão da estimativa
Linha 4	A razão de F	Os graus residuais de liberdade
Linha 5	A soma dos quadrados para a regressão	A soma dos quadrados para o resíduo

CONFIGURE SUAS PREVISÕES DE VENDAS NAS LINHAS DE BASE DO EXCEL

Configurar sua linha de base de previsão de vendas no Excel é uma excelente ideia. Esta tabela apresenta instruções para lidar com os problemas que podem surgir à medida que você configura a linha de base do Excel:

Problema	Como Lidar com o Problema
Ordem	Coloque seus dados históricos em ordem cronológica, do mais antigo para o mais recente.
Períodos de tempo	Use períodos de tempo aproximadamente iguais: todos devem ser semanas, meses, trimestres ou anos.
Use a mesma localização no tempo	Se você estiver fazendo uma amostragem, retire amostras do mesmo lugar. Não pegue 1º de janeiro, 15 de fevereiro, 21 de março. Em vez disso, use 1º de janeiro, 1º de fevereiro, 1º de março e assim por diante.
Dados ausentes	Não se permitem dados ausentes. Caso você tenha todos os meses, exceto, digamos, junho, descubra quais foram as vendas de junho. Se não conseguir, obtenha a melhor estimativa possível ou inicie sua previsão com julho.