



همایش بین المللی مدیریت

International Conference on Management

پیش بینی فروش با استفاده از شبکه های عصبی

علی نجارزاده شریف آباد

دانشجوی کارشناسی ارشد دانشکده حسابداری و مدیریت دانشگاه آزاد اسلامی مشهد

a.najar32@yahoo.com

چکیده

شبکه های عصبی که با الگوریتم پس انتشار آموزش داده شده اند ، برای پیش بینی مقادیر آتی سری های زمانی که شامل تقاضای هفتگی محصولات در یک نمایندگی فروش پوشاک یک برند معروف ایرانی می شود ، بکار گرفته شده اند . شاخص های تأثیر گذاری قیمت ، تبلیغات و مناسبت های فروش بالا به عنوان مفروضات در نظر گرفته شده اند . طرح و اجرای یک سیستم پیش بینی شبکه عصبی بیان می کند که به عنوان یک نمونه اولیه برای ارکان یک نمایندگی فروش پوشاک جهت حمایت مدیریت در فرآیند تشکیل اشکال مختلف فروش مورد انتظار ، چگونه توسعه پیدا کند . امروزه عملکرد شبکه ها از طریق مقایسه آن ها با دو تکنیک پیش بینی استفاده شده در این نمایندگی فروش ارزیابی می شود . این مقایسه نشان می دهد که شبکه های عصبی ، تکنیک های مرسوم و قبلی را با عنایت به کیفیت بالای پیش بینی پشت سر گذاشته و در افزایش میزان فروش توفیقات بیشتری را بدست می آورند .

واژگان کلیدی : شبکه های عصبی ، شاخص های تأثیر گذاری قیمت ، تبلیغات و فروش بالا ، تکنیک های پیش بینی فروش