

## 4.5.3. What-if 売上分析

GMDH Streamlineでは、平均販売単価を変更をすることでWhat-if 売上分析ができます。異なる状況を想定し、状況別の売上金額予測を立案できます。

平均販売単価を変更できるのは、ツリービューの最下層だけです。

次の手順に従い、平均販売単価を変更します。:

1. 需要予測タブを選択します。
2. ツリービューから対象ノードを選択します。
3. テーブルビューの平均販売単価行の黄色いセルをクリックします。
4. 新しい販売価格を入力します。
5. **Enter**を入力します。

将来の期間のセルのみ変更可能で、数式はサポートしていません。変更された販売価格は、将来の期間に自動で展開されます。平均販売単価に対応する売上金額予測は、テーブルビューの売上金額行に表示され、編集後に即座に更新されます。

### 例

平均販売単価行の2019年1月と2019年4月の2つを調整します。

	2018年12月	2019年1月	2019年2月	2019年3月	2019年4月	2019年5月
販売履歴	164					
統計的予測	166	165	181	244	307	306
予測上書き						
平均販売単価	49.49	52	52	52	55	55
売上金額	8,116.36	8,580	9,412	12,688	16,885	16,830
欠品日数	0					

平均販売単価行の他のセルは、GMDH Streamlineが自動で設定します。

レポートタブの予測販売単価レポートから、すべての(調整後を含めて)平均販売単価の要約を確認できます。

[次へ: 履歴データ修正](#)

[PDFダウンロード](#)

From:

<https://gmdhsoftware.com/documentation-sl/> - **GMDH Streamline Docs**

Permanent link:

<https://gmdhsoftware.com/documentation-sl/ja:what-if-revenue-analysis>

Last update: **2020/09/27 08:42**

