

# EXPRESSEN

Mediehusets efterfrågeplanering har förbättrats med hjälp av SAS® Forecast Server. Mer tillförlitliga prognoser har resulterat både i kostnadsbesparingar och ökade intäkter.

## EXPRESSEN HAR OPTIMERAT UPPLAGA OCH RETURER

Konkurrensen på mediemarknaden hårdnar och branschen är i ständig förändring. Nya format och nya media lanseras i hög takt. För dagens mediechefer gäller det att hitta en balansgång mellan gamla och nya sätt att driva verksamheten och att fatta strategiska beslut vad gäller digitalisering, distribution, innehållshantering, prenumerationer och annonsering.

Expressen har trots den ökade konkurrensen under det senaste året lyckats förbättra sitt resultat. Anledningen till detta är dels att företaget ökat lönsamheten, dels ett konsekvent arbete med att se över kostnadsstrukturen. Expressens lyckade satsning på tilläggsprodukter som James Bond-filmer har genererat högre intäkter. Kostnaderna har sänkts genom en effektivare organisation och besparingar inom flera verksamhetsområden. Med hjälp av SAS prognostiseringsmodell har Expressen kunnat förutse och anpassa sig till en skiftande efterfrågan.

### Komplex efterfrågan

– Med tre papperstidningar, sex bilagor och nya dvd-filmer varje vecka har vi en hög komplexitet i efterfrågan. För oss är det viktigt att hålla en god tillgänglighet till en så låg kostnad som möjligt. Det gäller att distribuera rätt antal produkter till varje återförsäljare för att inte missa försäljning samtidigt som vi måste hålla returerna nere, säger Johan Bergqvist, analyschef på Expressen.

Totalupplagan är relativt enkel för Expressens analytiker att förutse. Det är fördelningen till återförsäljarna och de lokala förändringarna i efterfrågan som är komplex. Dessutom samverkar tilläggsprodukterna med tidningen. Efterfrågan av Expressens produkter styrs av säsonger, veckodagar, sporthändelser, event och arrangemang samt återförsäljarnas egna marknadsaktiviteter.

Exempel på detta är att tidningsförsäljningen ökar på sommaren då många inte har tillgång till sin lokaltidning. Försäljningen förskjuts då också till kuststäderna. På röda dagar och vid storhelger som jul och midsommar betar sig konsumenterna annorlunda och försäljningen förändras. Runt jul förskjuts försäljningen från bensinmackar till matbutiker. Efterfrågan påverkas också av lokala händelser som en lokal löpsedel om elitserien i hockey och ändrade människoströmmar vid olika arrangemang.

### Automatiserad process

Med mer än 10 miljoner prognoser per år är det en nödvändighet att arbeta med automatiserade prognoslösningar. Med SAS fick Expressen inte bara en träffsäker lösning, den är dessutom enkel att använda. Expressens tidigare system, som var 16 år gammalt, kändes förlegat och svårhanterligt.

### Bransch

Media. AB Kvällstidningen Expressen är ett av Sveriges ledande mediehus. Företaget ger ut kvällstidningarna Expressen, GT och Kvällsposten, sex bilagor och tilläggsprodukter som dvd-filmer.

### Utmaning

Expressen hade behov av en tillförlitlig och automatiserad prognostiseringsmodell. Genom att optimera antalet tryckta tidningar och beställningar av tilläggsprodukter samt minska antalet returer vill Expressen uppnå ökade intäkter och kostnadsbesparingar.

### Lösning

Med SAS® Forecast Server och SAS kunskap om att bygga prognostiseringsmodeller har Expressen optimerat sin efterfrågeplanering och förbättrat sin lagerhantering.

### Resultat

Med SAS lösning har Expressen ökat säkerheten i sin automatiserade process för prognosarbetet pga ett minskat personberoende. Automatiseringen av processen har också lett till en högre grad av tidsbesparing. Det är komplicerade modeller som ligger bakom de för Expressen så affärskritiska prognoserna, resultatet av att arbeta med SAS är att det går enklare att utföra träffsäkra prognoser och allt dokumenteras med automatik.



Lösningen är en automatiserad prognostiseringsmodell som med hjälp av nyckeltal kalkylerar den optimala distributionen av tidningar och filmer till var och en av de 10 500 återförsäljarna över hela landet.

### **Större exakthet i prognoserna**

Med hjälp av SAS Forecast Server och SAS kunskap om prognostisering kan Expressen optimera antalet tryckta tidningar och antalet återförsäljare utan varor i lager (out-of-stock) minskar. Det påverkar på lång sikt marginalen markant eftersom försäljningsmöjligheterna ökar med rätt antal tidningar i exponeringsställen.

En större exakthet i leveranserna innebär också färre retur, som inte bara sparar kostnader utan också minskad pappersåtervinning som innebär miljövinster i form av en bättre hushållning av naturens resurser, sparad energi och minskade koldioxidutsläpp.

Det är inte bara tidningarna som prognostiseras och optimeras utan även tilläggprodukterna.

### **Stort urval av prognosmodeller**

SAS prognosmotor väjer automatiskt den bästa prognosmodellen ur ett stort urval

modeller. Prognosen stöder hierarkisk modellering för olika produktgrupper och regioner och händelsestyrd modellering för att förutse förändringar i efterfrågan i samband med kampanjer och aktiviteter.

### **Tidsvinst och minskad risk**

Automatiseringen av processen leder till att tid frigörs för Expressens analytiker, att lösningen med SAS är enklare att hantera gör det möjligt för analytikerna att koncentrera sig på att verifiera prognoserna.

– Arbetet med prognoserna är komplicerat och att göra dem med automatik innebär naturligtvis tidsbesparingar. Men framförallt innebär SAS lösning ett mindre personberoende eftersom modellerna dokumenteras systematiskt. En minskad riskexponeringen i företaget blir resultatet eftersom analyserna är centrala, säger Johan Bergqvist.

SAS har i dag mer än 6 500 kunder inom prognostisering.



THE  
POWER  
TO KNOW.

SAS INSTITUTE AB 08-5221 70 00 [WWW.SAS.COM/SWEDEN](http://WWW.SAS.COM/SWEDEN)  
STORA FRÖSUNDA, BOX 609, 169 26 SOLNA

SAS and all other SAS Institute Inc. product or service names are registered trademarks or trademarks of SAS Institute Inc. in the USA and other countries. ® indicates USA registration. Other brand and product names are trademarks of their respective companies. Copyright © 2006, SAS Institute Inc. All rights reserved. 200100\_348832.0606