

FONDAZIONE TARANTO 25



T-MODEL

***IL FUTURO DELLE PREVISIONI DI
VENDITA***

Che cos'è un t-test

*Un t-test è un **test statistico** che confronta le medie di due gruppi per capire se la differenza osservata è statisticamente significativa (cioè se è improbabile che sia dovuta al caso).*

Nel contesto delle previsioni di vendita, può servire per confrontare:

- *le vendite previste vs le vendite reali;*
- *le previsioni fatte con metodi diversi (es: modello A vs modello B);*
- *le performance delle vendite fra regioni, gruppi di prodotto, periodi*
- *etc.*

La formula T-Model: che bisogno soddisfa



La T-Model è una formula previsionale da me sviluppata, approfondendo il concetto di T-test, al fine di perfezionare le stime quantitative di vendita di un determinato prodotto nel mese di applicazione.

In particolare, il modello - sviluppato sotto la supervisione del Prof. Alberto Frau e nell'ambito della mia Tesi di Laurea Magistrale in Management dello sport discussa presso l'Università degli Studi di Roma "Foro Italico" - è stato testato con riferimento ad un noto negozio di articoli sportivi caratterizzato da enormi volumi di vendita e fatturato.

*Nel prossimo anno, la formula costituirà oggetto di **brevetto** e la **tesi a suo supporto** oggetto di una pubblicazione a stampa.*

Mission e vision



La mission della T-Model è:

- ***Monitorare costantemente le previsioni** vs i risultati reali, usare il feedback per migliorare modelli, dati e processi, diventando il **motore di un software**, fondato sull'intelligenza artificiale, quale supporto alle vendite aziendali di ogni settore merceologico e non solo sportivo.*

La vision della T-Model è:

- *Garantire decisioni aziendali fondate su dati rigorosi, in modo che le proiezioni di vendita siano affidabili, trasparenti, comparabili, e siano guida per strategie di crescita sostenibile.*

Target, innovazione e vantaggi competitivi



*La T-Model nasce per **superare** i limiti intrinseci dei **tradizionali strumenti previsionali**, con un **focus** primario sul **settore sportivo** — sia in ambito di beni che di servizi — ma con comprovata efficacia trasversale in **tutti i comparti di mercato**, distinguendosi per:*

- ***accuratezza analitica e semplicità di implementazione;***
- ***sostenibilità economica e adattabilità a differenti contesti di business.***

*La sua adozione permette alle aziende di **ottimizzare i processi decisionali** e **incrementare la marginalità** attraverso:*

- ***minimizzazione dei costi** derivanti da stock-out e invenduto;*
- ***eliminazione delle giacenze di magazzino;***
- ***perfezionamento delle strategie commerciali ed operative.***

Collaborazioni e creazione del valore



*Come anticipato e con riferimento alla **cooperazione**, la validazione empirica è avvenuta in collaborazione con una nota azienda operante nel settore sportivo, la Shopping Sport S.r.l., utilizzando il suo dataset. Il modello è stato applicato a 10 categorie merceologiche nell'arco di 15 mesi, da gennaio 2024 a marzo 2025, in un contesto di mercato autentico, dinamico e complesso. L'**obiettivo** è stato quello di calcolare le previsioni di vendita di aprile 2025 per ciascuna categoria merceologica.*

*In tale prospettiva, la **creazione di valore** è da ritenersi connessa alla offerta di:*

- servizi di consulenza predittiva (già attivi);*
- un software AI (in fase di sviluppo).*

Perchè sceglierci

La T-Model evidenzia un'accuratezza previsionale superiore rispetto ai modelli predittivi attualmente in uso; per verificarne l'attendibilità, i dati sono stati replicati tramite l'applicazione di altri diffusi modelli ottenendo i seguenti margini di errore percentuale medio:

- *T-Model 7,378%*
- *Autoreg 40,430%*
- *Regressione lineare 47,260%*
- *Holt-Winters 62,775%*

Ne consegue che, in contesti altamente dinamici e complessi (come quello sportivo), dove i modelli tradizionali falliscono, la T-Model riesce a garantire previsioni accurate.

*Prevedere è potere e con T-Model questo potere torna
nelle mani di chi decide.*

(Ut scientia detur ignoto agro)

Vi ringrazio per l'interesse e l'attenzione dedicata



LinkedIn: Luigi Torsello

Email: luigitorsellobusiness@gmail.com

Cellulare: 3287655251