

prodaje v januarju 69. potem bi na osnovi zgornje regresije imeli

$$P_{i+1} = 419 \text{ kom.}$$

Če podatki v zgornji tabeli uporabimo za konstrukcijo napovedne funkcije, potem je za navedeni primer ustrezna napovedna funkcija $F(I)$ taka, da kot napovedano oziroma pričakovano velikost prodaje za mesec januar 1970 dâ naslednjo vrednost

$$F(13) = 457 \text{ kom.}$$

Odtod vidimo, da je razlika med napovedanima količinama prodaje po klasični metode in na osnovi napovedne funkcije enaka 38 kom. Dejanska prodaja za mesec januar pa je bila v začetku februarja ugotovljena na višini 470 kom. Razlika med stvarno prodajo in napovedano prodajo na osnovi napovedne funkcije $F(I)$ je torej samo 13 kom. medtem ko je razlika med stvarno prodajo v januarju 1.1969 in pa med napovedjo prodaje po regresijski premici precej večja, namreč 51 kom. Če upoštevamo prodajno ceno novih din 3500.- vidimo odtod, da brez uporabe napovedne funkcije izgubimo 178500.-realizacije, z napovedno funkcijo pa znaša izguba realizacije samo 45.500.- Korist, ki jo torej uporaba napovedne funkcije pri naša za konkretni primer je torej 133.000.-več realizacije v mesecu januarju 1969.

Iz primera je razvidno, da nam uporaba napovedne funkcije lahko bodisi zmanjša stroške ali pa poveča promet oziroma dohodek. Natančnost napovedi, ki je možna na osnovi napovedne funkcije, zavisi od bogastva podatkov o poteku pojava v preteklosti. Čim več je torej podatkov o prodaji za nazaj, tj. čim pogostejša so poročila o prodani količini, tem bolj zanesljiva je napoved