



Benutzer-Leitfaden

Amazon Connect Connect-Entscheidungen



Amazon Connect Connect-Entscheidungen: Benutzer-Leitfaden

Copyright © 2026 Amazon Web Services, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Die Handelsmarken und die Handelsaufmachung von Amazon dürfen nicht in einer Weise in Verbindung mit nicht von Amazon stammenden Produkten oder Services verwendet werden, durch die Kunden irreführt werden könnten oder Amazon in schlechtem Licht dargestellt oder diskreditiert werden könnte. Alle anderen Handelsmarken, die nicht Eigentum von Amazon sind, gehören den jeweiligen Besitzern, die möglicherweise zu Amazon gehören oder nicht, mit Amazon verbunden sind oder von Amazon gesponsert werden.

Table of Contents

Was ist Amazon Connect Decisions	1
Vorteile	1
Capabilities	2
Schlüsselkonzepte und Terminologie	4
Entscheidungsfindung	4
Planung	5
Deine Homepage verstehen	7
Die wichtigsten Kennzahlen	7
Die wichtigsten Themen für heute	8
Natürliche Sprachschnittstelle (NLI) /Decisions Teamkollege	10
Navigationsleiste	10
Onboarding	12
Onboarding für Amazon Connect Connect-Entscheidungen	12
Voraussetzungen	13
Entscheidungsfindung	14
Was sind Erkenntnisse?	14
So funktioniert die Entscheidungsfindung	14
Was Sie in diesem Abschnitt finden	15
Insights konfigurieren	16
Best Practices	17
Wie werden Erkenntnisse generiert?	18
Wissensquellen	20
Erkennung (Metriken und Regeln)	22
Richtlinien für Grundursachen und Empfehlungen	27
Priorisierung und Schweregrad	29
Verwaltung von Erkenntnissen	30
Was Managing Insights umfasst	30
In diesem Abschnitt	31
Filtern und Sortieren von Erkenntnissen	31
Einblicke und Einzelheiten	39
Umsetzung von Empfehlungen	46
Feedback zu Insights geben	52
Plans (Pläne)	54
Entscheidungen für die Planung mit Amazon Connect	54

Bedarfsplanung	54
Voraussetzungen	54
Was ist Demand Intelligence?	55
Datenentitäten	55
Einen Bedarfsplan erstellen und konfigurieren	66
Pläne überprüfen und analysieren	67
Prognosen bearbeiten	68
Überwachung der Prognoseleistung	69
Veröffentlichung von Bedarfsplänen	70
Führen Sie die Bedarfspläne für den nächsten Planungszyklus erneut aus	71
Verstehen Sie Ihre Prognosen	71
Weitere Funktionen von Demand Planning Teammate	72
Planung der Versorgung	74
Was Sie in diesem Abschnitt finden	74
Einen neuen Plan erstellen	75
Konfiguration der Planparameter	77
Pläne überprüfen und bearbeiten	77
Lieferpläne veröffentlichen	79
Häufige Probleme und Lösungen	80
Allgemeine Datenprobleme	80
Die Nachfragehistorie hat gemischte Datumsformate	80
Negative Mengen in der Bestellhistorie	80
Die Anzahl der Datensätze stimmt nicht mit Ihrem Quellsystem überein	80
Bestellungen werden im System angezeigt, die nicht in ERP existieren (oder umgekehrt)	80
Die Eingabedateien für Pläne enthalten Produkte aus anderen Werken oder Geschäftsbereichen	81
Häufige Probleme mit Ausnahmen und Empfehlungen	81
Das gleiche Produkt und dieselbe Website erscheinen mehrfach in der Ausnahmeliste	81
Die Empfehlung stimmt nicht mit dem überein, was ich in der Tabelle sehe	82
Das Auswirkungsdatum oder das „Bis“-Datum scheint falsch	82
Empfehlungen, Referenzaufträge, die ich im ERP nicht finden kann	82
Häufig auftretende Probleme mit der Genauigkeit	82
Die Forecast ist deutlich schlechter als ein einfacher gleitender Durchschnitt	82
Over-forecasting Verzerrung (die Prognose ist systematisch höher als die tatsächlichen Werte)	83

Under-forecasting Verzerrung (Prognose, die systematisch unter den tatsächlichen Werten liegt)	84
Forecast Prognosegenauigkeit verschlechtert sich auf längere Sicht erheblich	85
Externe Prognosen (EDI/customer Prognosen) verbessern die Genauigkeit nicht, wenn sie in Konsensregeln verwendet werden	85
Planungsregeln treten nicht in Kraft	86
Die Ergebnisse des Konsensplans sind identisch mit der Basisprognose	86
Konsensregeln gelten für falsche Produkte oder Websites	87
Prognosewerte sind Bruchzahlen (z. B. 2.500,37 Einheiten)	88
Die Produktabdeckung nimmt nach dem Hinzufügen von Vorverarbeitungsregeln erheblich ab	88
.....	lxxxix

Was ist Amazon Connect Decisions

Amazon Connect Decisions ist eine Supply-Chain-Planungs- und Informationslösung mit KI-Teamkollegen, die mit Ihrem Team zusammenarbeiten, um Nachfragesignale zu Konsensprognosen zu harmonisieren, beschränkungsbewusste Angebotspläne zu erstellen und Ihre Abläufe aktiv zu überwachen, um Probleme zu vermeiden, Probleme zu lösen und Grundursachen für kontinuierliche Verbesserungen zu ermitteln.

KI-Teammitglieder passen sich an Ihre Arbeitsweise an: Sie orientieren sich an Ihren Betriebsabläufen und Regeln, integrieren sich in Ihre bestehenden Systeme und lernen aus den Entscheidungen Ihrer Praktiker. Es nutzt das Fachwissen von Amazon in der Lieferkette, um vom ersten Tag an effektive Pläne und Empfehlungen zu liefern.

Sie leiten ein Team von KI-Agenten, die sich um die Koordination und Durchführung von Maßnahmen kümmern, sodass Sie sich auf strategische Entscheidungen konzentrieren können, die das Serviceniveau und die Effizienz des Betriebskapitals verbessern.

Vorteile

Passen Sie sich Ihrem Unternehmen an

KI-Teamkollegen passen sich an Ihr Unternehmen, Ihre Systeme und Entscheidungen an und sorgen so schnell für eine Transformation Ihrer bestehenden Workflows. Die Teammitglieder orientieren sich an Ihren Betriebsabläufen und Geschäftsregeln und arbeiten mit Ihren vorhandenen Planungs- und ERP-Systemen. Sie lernen aus den Entscheidungen der Planer, orientieren sich an Ihren Prioritäten und institutionalisieren Wissen, sodass Ihre Abläufe im Laufe der Zeit besser werden und jedes Teammitglied effektiver ist.

Bleiben Sie dem, was kommt, einen Schritt voraus

Leite ein Team von KI-Agenten, die sich um die Koordination kümmern 24/7 — indem sie Bedarfssignale harmonisieren, Pläne erstellen, die Einschränkungen berücksichtigen, und genehmigte Aktionen ausführen. Teammitglieder erkennen auch Muster, die für manuelle Analysen unsichtbar sind, wie z. B. aufeinanderfolgende Störungen bei Lieferanten oder Fehlausrichtungen bei den Lagerbeständen bei Tausenden von SKUs, und finden heraus, worauf es ankommt, bevor es zu einem Problem wird. Planer wechseln von reaktiver Brandbekämpfung zu proaktiver Planung, führen effektivere Abläufe durch und verbessern das Serviceniveau durch strategische Entscheidungen, die zu Geschäftsergebnissen beitragen.

Bauen Sie vom ersten Tag an Vertrauen auf

KI-Teammitglieder werden durch wissenschaftliche Erkenntnisse unterstützt, die in mehr als 30 Jahren Erfahrung in der Verwaltung von mehr als 400 Millionen Amazon-SKUs weiterentwickelt und mit mehr als 25 spezialisierten Supply-Chain-Tools ausgestattet sind. Ihr Team profitiert von Fachwissen, das in einem der komplexesten Supply-Chain-Netzwerke der Welt gesammelt wurde. Es liefert sofort umsetzbare Erkenntnisse und Empfehlungen mit klaren, erklärbaren Argumenten, denen Sie vertrauen und die Sie überprüfen können.

Capabilities

Adaptive Intelligenz

KI-Teamkollegen lernen aus jedem Plan und jeder Entscheidung in einem kontinuierlichen Kreislauf: Sie beobachten Muster, erkennen, worauf es ankommt, empfehlen Maßnahmen und führen genehmigte Entscheidungen aus. Dadurch wird Wissen institutionalisiert — wenn Planer gehen, bleibt Fachwissen erhalten. Neue Mitglieder sind vom ersten Tag an produktiv und verbessern die Ergebnisse ohne manuelle Umschulung.

Intelligenz nachfragen

KI-Teamkollegen orchestrieren dynamisch mehr als 18 Prognosetools und Basismodelle, die auf Amazon-Daten trainiert wurden, und optimieren selbstständig auf SKU-Ebene. Generieren Sie vom ersten Tag an genaue Prognosen, auch bei begrenzter Historie. Harmonisieren Sie statistische Prognosen, Kundenverpflichtungen und funktionsübergreifende Eingaben durch Konsensplanung bei gleichzeitiger kontinuierlicher Überwachung der Genauigkeit.

Bereitstellung von Informationen

KI-Teammitglieder erstellen vorausschauende Angebotspläne (Vorschauversion) und fassen Ausnahmen intelligent zu strategischen Entscheidungen zusammen, die nach ihrer Wirkung geordnet sind. Führen Sie Optimierungsmodelle für eine engmaschige Planung in Ihrem gesamten Netzwerk durch. Überwachen Sie den Betrieb 24/7, finden Sie heraus, worauf es ankommt, und führen Sie dann genehmigte Entscheidungen direkt in bestehenden Systemen aus. So reduzieren Sie die Zyklen von Wochen auf Stunden.

Agentäres Onboarding

AI-powered Onboarding-Agenten führen Sie in natürlicher Sprache durch die Einrichtung. Verbinden Sie fragmentierte Daten über JDBC oder Amazon S3, bereiten Sie sie für

Connect Decisions vor und melden Sie Probleme automatisch, bevor sie sich auf Prognosen auswirken. Konfigurieren Sie Geschäftsregeln und Richtlinien in verständlicher Sprache mit Echtzeitvorschauen, sodass Sie innerhalb von Wochen statt Monaten einsatzbereit sind.

Schlüsselkonzepte und Terminologie

Entscheidungsfindung

- **Einblicke:** Die Standardressource für die proaktive Überwachung der Lieferkette. Insights kombiniert Ausnahmeerkennung, Ursachenanalyse und Handlungsempfehlungen, um Ihnen zu helfen, Probleme in der Lieferkette zu identifizieren und zu lösen, bevor sie sich auf den Betrieb auswirken.
- **Ausnahmen:** Bestimmte Fälle, in denen die Leistung Ihrer Lieferkette von den erwarteten Schwellenwerten oder Geschäftsregeln abweicht. Ausnahmen sind einzelne Warnmeldungen oder Benachrichtigungen, die generiert werden, wenn Kennzahlen gegen festgelegte Regelbedingungen verstoßen (z. B. „Forecast Prognosegenauigkeit für Produkt A ist an Standort B auf 72% gesunken“).
- **Kennzahlen:** Quantifizierbare Kennzahlen zur Bewertung der Leistung der Lieferkette. Kennzahlen definieren, was überwacht werden soll (z. B. Prognosegenauigkeit, Lagerbestände, Deckungstage) und wie diese Kennzahlen anhand Ihrer Daten berechnet werden.
- **Regeln:** Geschäftslogik, die definiert, wann Ausnahmen (Erkenntnisse) generiert werden sollen. Regeln spezifizieren die Schwellenwerte, Bedingungen und Kriterien, die auf Grundlage Ihrer Kennzahlen zu Erkenntnissen führen (z. B. „Generieren Sie eine Ausnahme, wenn die Prognosegenauigkeit für A-class Produkte unter 85% fällt“). Metriken und Regeln arbeiten zusammen, um Erkenntnisse zu generieren. Metriken definieren, was gemessen werden soll, während Regeln diese Metriken anhand von Schwellenwerten bewerten, um zu bestimmen, wann Erkenntnisse generiert werden sollen. Beispielsweise berechnet eine Metrik zur Prognosegenauigkeit die Leistung, und eine Regel gibt Aufschluss, wenn diese Kennzahl bei A-class Produkten unter 85% fällt.
- **Hauptursache:** Die AI-powered Untersuchung, die erklärt, warum eine Ausnahme aufgetreten ist. Bei der Ursachenanalyse werden Einflussfaktoren, Datenmuster und Kontextinformationen untersucht, um die zugrunde liegenden Gründe für Leistungsabweichungen zu ermitteln.
- **Empfehlungen:** AI-generated vorgeschlagene Maßnahmen zur Behebung von Ausnahmen. Empfehlungen enthalten spezifische, umsetzbare Schritte zur Behebung der Grundursachen und zur Wiederherstellung des normalen Betriebs.
- **Richtlinien für Agenten:** Anweisungen, die das Verhalten des KI-Agenten bei der Analyse von Ausnahmen und der Generierung von Empfehlungen bestimmen. Diese Richtlinien beinhalten Ihre Geschäftsrichtlinien, betrieblichen Einschränkungen und Entscheidungspräferenzen.


- Schweregradfaktoren: Konfigurationseinstellungen, die bestimmen, wie finanzielle Auswirkungen die Priorisierung von Ausnahmen beeinflussen. Schweregradfaktoren helfen dem System, die geschäftskritischsten Probleme zuerst zu erkennen.

Planung

Die folgende Terminologie wird in der Bedarfsplanung häufig verwendet:

- Basisprognose — Sie bezieht sich auf die Verwendung der historischen Daten durch das System zur Erstellung einer Prognose. Es bietet eine erste Bedarfsprognose, bevor Sie Überschreibungen vornehmen.
- Datensatz — Eine Sammlung von Daten, die zur Erstellung von Prognosen verwendet werden, z. B. historische Kundenaufträge oder Produktinformationen.
- Bedarfsplanungszyklus — Die Zeit, die für die Erstellung und Fertigstellung von Bedarfsplänen benötigt wird. Dazu gehören auch die Erstellung von Prognosen und die Zusammenarbeit mit Stakeholdern bei der Anpassung und Veröffentlichung von Bedarfsplänen.
- Bedarfsplan — Ein Plan wird für einen definierten Zeithorizont erstellt und in regelmäßigen Abständen anhand von fortlaufenden Zeitfenstern (Planungszyklen) aktualisiert. Jeder Bedarfsplan kann innerhalb eines Planungszyklus mehrere Versionen enthalten, um die Verfeinerung des Plans für alle inkrementellen Daten zu unterstützen, die innerhalb eines Planungszyklus eingehen. Der Bedarfsplan kann Status anzeigen, darunter:
 - Ausstehend — Die Plankonfiguration wurde erstellt, aber nicht zur Planerstellung weitergeleitet.
 - In Bearbeitung — Die Plankonfiguration wird zur Planerstellung eingereicht und der Plan wird derzeit zur Erstellung der Prognose bearbeitet.
 - Fehlgeschlagen — Die Planprognose ist fehlgeschlagen. Suchen Sie nach E-Mail- und In-App-Benachrichtigungen, um das Problem zu lösen.
 - In-review— Der Planungszyklus ist geöffnet und Sie können Ihre Prognose bearbeiten.
 - Endgültig — Der Planungszyklus ist geschlossen und Sie können Ihre Prognose nicht bearbeiten. Sie können den Bedarfsplan jedoch einsehen.
- Prognosekonfiguration — Die Gruppe von Planungsbedingungen, die den Plan für die Prognosegenerierung bestimmen. Dazu gehören die Konfiguration des Planungszyklus, die Granularität des Zeithorizonts und die Hierarchiekonfiguration, die beeinflusst, wie die Bedarfsplanung die Prognose generiert.

- **Granularität der Forecast** — Definiert, wie Sie die Prognose erstellen und verwalten möchten. Sie können eine Kombination aus Produkt-, Standort-, Kunden- und Kanaldimensionen verwenden. Sie können auch das Zeitintervall wählen, in dem die Prognosedaten für jedes Produkt im Datensatz nach Tag, Woche, Monat oder Jahr aggregiert werden sollen. Wenn Ihre Prognosegranularität beispielsweise auf Täglich festgelegt ist, wird Ihnen die Prognose täglich für jedes Produkt im Datensatz angezeigt.

 **Note**

Demand Planning verwendet für die Planung den Gregorianischen Kalender. Der Standardstarttag der Woche ist Montag.

- **Überschreiben** — Eine Änderung, die Sie an der vom System generierten Prognose vornehmen.
- **Planungshorizont** — Die Gesamtdauer bis in die future, für die Prognosen generiert werden, gemessen ab dem Startdatum der Prognose. Der Planungshorizont wird bestimmt, indem der Zeitraum (täglich, wöchentlich oder monatlich) mit der Länge des Planhorizonts kombiniert wird. Beispielsweise erstellt ein Wochenplan mit einem Planhorizont von 26 Wochen Prognosen für die nächsten 26 Wochen ab dem Startdatum der Prognose.
- **Produktlebenszyklus** — Der Produktlebenszyklus bezieht sich auf die verschiedenen Phasen eines Produkts von der Einführung bis zum Ende des Lebenszyklus (EoL).
- **Veröffentlichter Bedarfsplan** — Das endgültige Ergebnis des Plans. Sie können sich dafür entscheiden, den endgültigen Bedarfsplan zur Implementierung in nachgelagerten Inventar- und Angebotsplanungssystemen zu veröffentlichen.

Deine Homepage verstehen

Willkommen bei Amazon Connect Decisions. Die Homepage ist Ihr zentraler Knotenpunkt für Entscheidungsinformationen in der Lieferkette. Dieser Leitfaden führt Sie durch die einzelnen Bereiche der Homepage, sodass Sie sich schnell orientieren und Maßnahmen ergreifen können. Die Startseite besteht aus vier Hauptabschnitten: Abschnitt 1: Metriken, Abschnitt 2: Top-Themen für heute, Abschnitt 3: Natural Language Interface (NLI) /Decisions Teammate und Abschnitt 4: Navigationsleiste.

Amazon Connect Decisions Home | Insights | Plans 🔔 | 👤 Megha Tak ▼

Menu <

- Home
- ▼ Insights
 - Configuration
 - Plans

Welcome to Amazon Connect Decisions, Megha

Metric	Value	Change
Total Open Insights	9,062	+901 created today
Low safety stock insight monitor	1,611	+192 created today
Projected out of stock insight monitor	1,507	+308 created today
Excess safety stock insight monitor	1,338	+0 created today
Days of cover insight monitor	1,289	+278 created today

Top topics for today

- Highest financial impact insights** (Insights 73, Impact \$10,530,538) [Review →](#)
- Most urgent insights to act on** (Insights 100, Impact \$991) [Review →](#)
- In progress insights** (Insights 13, Impact \$1,694,240) [Review →](#)
- Overdue insights** (Insights 100, Impact \$0) [Review →](#)

Decisions teammate
I'm your supply chain decisions teammate, let me know how I can help.

Ask a question

Die wichtigsten Kennzahlen

Oben auf der Startseite werden maximal fünf Kennzahlkarten angezeigt, die Ihnen in Echtzeit einen Überblick über den Zustand Ihrer Lieferkette geben. Abhängig von den Regeln, die von der Manager-Persona definiert wurden, können diese Kennzahlen für Ihr Konto im Vergleich zu anderen Konten variieren.

Metrik	Description
Open Insights insgesamt	Die Gesamtzahl der aktiven Insights auf allen Monitoren. Beinhaltet eine tägliche Anzahl neuer Erkenntnisse, die heute erstellt wurden.

Metrik	Description
Niedriger Sicherheitsbestand (Beispiel)	Erfasst SKUs, bei denen der Lagerbestand unter den Schwellenwert für Sicherheitsbestände gefallen ist.
Voraussichtlich ausverkauft (Beispiel)	Kennzeichnet Artikel, bei denen die Gefahr besteht, dass sie ausverkauft sind, auf der Grundlage der aktuellen Nachfrage- und Angebotssignale.
Überschüssiger Sicherheitsbestand (Beispiel)	Identifiziert Artikel mit mehr Inventar als nötig, wodurch Betriebskapital gebunden wird.
Versicherungsdauer in Tagen (Beispiel)	Überwacht, wie viele Tage Vorrat für Artikel mit Sendungsverfolgung noch verfügbar sind.

Jede Karte zeigt:

- Die aktuelle Gesamtzahl der offenen Erkenntnisse in dieser Kategorie
- Eine tägliche Erhöhung (z. B. +308, die heute erstellt wurden), die angibt, wie viele neue Erkenntnisse seit Mitternacht generiert wurden

Tip

Klicken Sie auf eine beliebige Metrikkarte, um die vollständige Liste der Erkenntnisse für diese Kategorie aufzurufen.

Note

In der Admin-Persona werden auch Kennzahlen angezeigt, die sich auf Fehler bei der Datenvalidierung und die Gesamtzahl der Benutzer im Konto beziehen.

Die wichtigsten Themen für heute

Unter den Kennzahlen finden Sie im Abschnitt „Top-Themen für heute“ die wichtigsten Wissensgruppen, die Sie interessieren sollten. Auf jeder Themenkarte werden die Anzahl der

Erkenntnisse und die damit verbundenen finanziellen Auswirkungen für die Planer-Persona angezeigt. Diese Themenkarten variieren, wenn Sie ein Administrator sind.

Themenkarte	Anzahl der Erkenntnisse (Beispielwerte)	Finanzielle Auswirkungen (Stichprobenwerte)	Bedeutung
Größte finanzielle Auswirkung	73	10.530.538\$	Erkenntnisse, bei denen der größte Dollarwert auf dem Spiel steht. Beginnen Sie hier, um einen maximalen ROI zu erzielen.
Am dringendsten ist es, darauf zu reagieren	100	991\$	Time-sensitive Erkenntnisse, die sofortiges Handeln erfordern, unabhängig von der finanziellen Größe.
In Bearbeitung	13	1.694.240\$	Erkenntnisse, an denen Ihr Team aktiv arbeitet.
Überfällig	100	\$0	Erkenntnisse, deren Aktionsfrist abgelaufen ist und die sofort weiterverfolgt werden müssen.

Jede Karte enthält eine Schaltfläche „Überprüfen“. Wenn Sie darauf klicken, gelangen Sie zur vollständigen gefilterten Liste der Erkenntnisse zu diesem Thema.

Note

Bei den Werten der finanziellen Auswirkungen handelt es sich um vom System berechnete Schätzungen, die auf dem Risiko von Lagerbeständen und Nachfragesignalen basieren. Dies kann nur angezeigt werden, wenn Ihr Administrator Finanzinformationen für Amazon Connect Decisions bereitgestellt hat, andernfalls ist es Null.

Natürliche Sprachschnittstelle (NLI) /Decisions Teamkollege

Das Decisions Teammate-Menü befindet sich auf der rechten Seite der Homepage. Es ist ein AI-powered Teammitglied, das Ihnen hilft, sich in der Anwendung zurechtzufinden, Erkenntnisse zu interpretieren und Fragen zur Lieferkette in einfacher Sprache zu beantworten. Es ist in der gesamten Anwendung immer verfügbar.

Wie benutzt man es:

1. Geben Sie eine Frage in das Textfeld „Eine Frage stellen“ ein.
2. Der Teamkollege antwortet mit kontextbezogenen Antworten, die auf Ihren Daten und Erkenntnissen basieren.
3. Du kannst Fragen stellen wie: „Was sind meine größten Ausfallrisiken in dieser Woche?“ , „Zeigen Sie mir Einblicke in ein bestimmtes Produkt oder eine bestimmte Region“, „Was bedeuten Tage der Deckung für mein Portfolio?“

Die besten Möglichkeiten, NLI zu nutzen:

- Wenn Sie eine kurze Zusammenfassung Ihrer aktuellen Erkenntnisse und Pläne zur Lieferkette benötigen.
- Wenn Sie Einblicke gewinnen möchten, ohne manuell durch Filter navigieren zu müssen.
- Wenn Sie Hilfe beim Verständnis einer bestimmten Erkenntnis, Grundursache oder Empfehlung benötigen.
- Wenn Sie mehr über den Nachfrage- oder Angebotsplan erfahren möchten.
- Wenn Sie Feedback zu systemgenerierten Erkenntnissen oder Plänen teilen möchten.

Nutzen Sie das NLI als Agentenanwendung, wann immer Sie mehr erfahren, Maßnahmen ergreifen und Feedback teilen möchten. Die Funktionen von NLI werden im Laufe der Zeit weiter verbessert.

Navigationsleiste

Amazon Connect Decisions verwendet zwei Navigationselemente, um Sie bei der Navigation durch die Plattform zu unterstützen.

Obere Navigationsleiste

- Amazon Connect Decisions-Logo — Klicken Sie hier, um von überall zur Startseite zurückzukehren.
- Home — Bringt Sie zu dieser Startseite zurück.
- Einblicke — Öffnet die vollständige Insights-Ansicht mit Filter-, Sortier- und Detailfunktionen.
- Pläne — Navigiert zu Ihren Bedarfsplänen und and/or Lieferplänen.
- Benachrichtigungsglocke — Informiert Sie über Systemaktualisierungen.
- Benutzerprofil — Greifen Sie auf Ihre Kontoeinstellungen, Präferenzen und Abmeldeoptionen zu.

Menü in der linken Seitenleiste

- Home — Kurzbefehl für die Startseite.
- Einblicke — Wird um die Unternavigation erweitert, einschließlich Konfiguration, in der Administratoren Insight-Monitore und Schwellenwerte verwalten können.
- Pläne — Greifen Sie auf Workflows zur Bedarfs- und Angebotsplanung zu.
- Collapse/Expand Schaltfläche — Schalten Sie die Seitenleiste um, um Ihren Arbeitsbereich zu maximieren.

Tip

Die linke Seitenleiste kann reduziert werden, um mehr Platz auf dem Bildschirm zu haben.

Onboarding

Onboarding für Amazon Connect Connect-Entscheidungen

Der Onboarding-Agent von Amazon Connect Decisions fungiert als Teamkollegen bei der Einrichtung von KI und reduziert die technische Komplexität der Konfiguration der Insights-Überwachung. Anstatt SQL-Abfragen manuell zu definieren, Datenschemas zuzuordnen oder Geschäftsanforderungen in technische Spezifikationen zu übersetzen, arbeiten Sie im Gespräch mit dem Agenten zusammen, um Ihr Überwachungssystem einzurichten.

Womit der Onboarding-Agent Ihnen helfen kann:

1. Verstehen Sie Ihren Geschäftskontext: Teilen Sie uns Ihre Standardarbeitsanweisungen, Geschäftsrichtlinien und Betriebsrichtlinien in natürlicher Sprache mit oder laden Sie vorhandene Dokumente hoch. Mitarbeiter analysieren Ihre Materialien und extrahieren automatisch die relevanten Konfigurationsparameter.
2. Umsetzung von Anforderungen in Konfigurationen: Beschreiben Sie im Klartext, was Sie überwachen möchten. Zum Beispiel: „Ich muss die Genauigkeit der Prognosen für hochwertige Produkte verfolgen“ oder „Ich möchte benachrichtigt werden, wenn der Lagerbestand unter die Sicherheitsvorräte fällt“. Der Agent übersetzt diese Geschäftsanforderungen in die entsprechenden Metrikdefinitionen, Regeln und Schwellenwerte, ohne dass SQL-Kenntnisse erforderlich sind.
3. Iteration der Konfigurationen: Verfeinern Sie Ihr Monitoring-Setup im Gespräch. Stellen Sie Fragen wie „Können wir diese Regel sensibler gestalten?“ oder „Sollten wir Filterkriterien für bestimmte Produktkategorien hinzufügen?“ Der Mitarbeiter hilft Ihnen dabei, Optionen zu prüfen und Kompromisse zu verstehen, bevor Sie Änderungen vornehmen.
4. Überprüfung von Änderungen vor der Produktion: Verwenden Sie die Vorschaufunktion, um zu sehen, wie Ihre Konfigurationen im Vergleich zu realen Daten abschneiden würden. So können Sie die Erkenntnisse überprüfen, die mit Ihren neuen Einstellungen generiert würden, bevor Sie Änderungen in der Produktion speichern.
5. Problembehandlung und Optimierung: Wenn Konfigurationen nicht zu den erwarteten Ergebnissen führen, beschreiben Sie, was Sie sehen, und der Agent hilft Ihnen bei der Diagnose von Problemen und empfiehlt Verbesserungen.

Dieser dialogorientierte Ansatz bedeutet, dass Sie eine ausgefeilte Supply-Chain-Überwachung ohne tiefes technisches Fachwissen konfigurieren können. KI-Teamkollegen kümmern sich um die

Komplexität, während Sie sich darauf konzentrieren, Ihre Geschäftsanforderungen und betrieblichen Prioritäten zu definieren.

Voraussetzungen

Voraussetzungen

Stellen Sie vor der Konfiguration von Insights sicher, dass:

- Die Amazon Connect Decisions-Instance ist so eingerichtet, dass Datenflüsse konfiguriert sind und ausgeführt werden
- Berechtigungen der Managerrolle für den Zugriff auf die Konfigurationseinstellungen
- Erforderliche Dateneinheiten, die in Ihren Supply Chain Data Lake hochgeladen wurden, einschließlich:
 - Historische Nachfrage- oder Verkaufsdaten (mindestens 12 Monate empfohlen)
 - Produktstammdaten mit Klassifizierungen und Attributen
 - Standort- und Standortinformationen
 - Aktuelle Inventarpositionen
 - Lieferanten- und Lieferzeitdaten (falls die Angebotsüberwachung konfiguriert wird)
- Standardarbeitsanweisungen oder Geschäftsrichtlinien, die für den Upload vorbereitet wurden (optional, aber empfohlen, um die Konfiguration zu beschleunigen)

Entscheidungsfindung

Amazon Connect Decisions überwacht kontinuierlich Ihre Lieferkette, um Probleme zu erkennen, die Aufmerksamkeit erfordern, und um umsetzbare Empfehlungen zu deren Lösung zu erstellen. Der Abschnitt zur Entscheidungsfindung in diesem Leitfaden behandelt alles, was Sie benötigen, damit das System effektiv funktioniert — von der Vermittlung, worauf es achten muss, bis hin zur Überprüfung und Umsetzung der gewonnenen Erkenntnisse.

Was sind Erkenntnisse?

Erkenntnisse sind das wichtigste Ergebnis von Amazon Connect Decisions. Jeder Einblick steht für ein erkanntes Problem in der Lieferkette, gepaart mit einer Ursachenanalyse und Handlungsempfehlungen zu seiner Lösung. Erkenntnisse werden generiert, wenn Ihre konfigurierten Überwachungsregeln erkennen, dass eine Kennzahl einen definierten Schwellenwert überschritten hat. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn der prognostizierte Lagerbestand unter die Mindestwerte für Sicherheitsbestände fällt oder wenn das Tagesangebot unter ein akzeptables Niveau fällt.

Jeder Einblick beinhaltet:

- Eine Beschreibung des erkannten Problems und seines geschäftlichen Kontextes
- Ursachenanalyse, in der erklärt wird, warum das Problem aufgetreten ist
- Empfohlene Maßnahmen mit spezifischen Parametern wie Mengen, Standorten und Zeitplänen
- Finanzielle Auswirkungen, damit Sie Ihre Antwort priorisieren können (sofern die Daten vom Administrator bereitgestellt werden)
- Verwandte Erkenntnisse, die möglicherweise dieselbe Ursache haben

Die Erkenntnisse beziehen sich sowohl auf die Nachfrage- als auch auf die Angebotsüberwachung. Sie sind auf der Grundlage der finanziellen Auswirkungen nach Schweregrad geordnet, sodass sich Ihr Team auf die Probleme konzentrieren kann, die für Ihren Betrieb am wichtigsten sind.

So funktioniert die Entscheidungsfindung

Die Entscheidungsfindung erfolgt in zwei Phasen, die zusammenwirken: Konfiguration und Verwaltung.

Mit der Konfiguration bringen Sie Amazon Connect Decisions bei, was überwacht werden muss, wie die Ergebnisse zu interpretieren sind und wie Sie priorisieren können, was Ihrem Team angezeigt wird. Sie definieren die Kennzahlen und Regeln, die zu Erkenntnissen führen, stellen Richtlinien zur Ursachenanalyse und Empfehlungen bereit und weisen finanzielle Einflussfaktoren zu, die die Rangfolge des Schweregrads bestimmen. Die Konfiguration wird einmal während der Einrichtung abgeschlossen und im Laufe der Zeit an die Weiterentwicklung Ihrer betrieblichen Anforderungen angepasst.

Managing Insights ist die tägliche Erfahrung, bei der die vom System generierten Erkenntnisse überprüft, gefiltert und entsprechend umgesetzt werden. Sobald die Konfiguration abgeschlossen ist, verwendet Ihr Team die Insights-Seite, um relevante Probleme zu finden, ihre Ursachen zu verstehen und die empfohlenen Maßnahmen auszuführen oder abzulehnen.

Was Sie in diesem Abschnitt finden

Insights konfigurieren

- Wie werden Erkenntnisse generiert: Machen Sie sich mit dem vierstufigen Prozess vertraut, der Ihre Supply-Chain-Daten und -Konfiguration in umsetzbare Erkenntnisse umwandelt
- Wissensquellen: Teilen Sie SOPs und dokumentierte bewährte Geschäftspraktiken, damit Amazon Connect Decisions Ihren betrieblichen Kontext versteht, bevor Metriken, Regeln und Richtlinien generiert werden
- Erkennung: Definieren Sie die Metriken und Regeln, die bestimmen, wann Erkenntnisse für die Nachfrage- oder Angebotsüberwachung ausgelöst werden
- Richtlinien für Grundursachen und Empfehlungen: Gestalten Sie die Art und Weise, wie Ursachenanalysen und Empfehlungen generiert werden, damit sie Ihren Geschäftspraktiken und betrieblichen Einschränkungen entsprechen
- Priorisierung und Schweregrad: Weisen Sie den Arten von Erkenntnissen finanzielle Auswirkungen zu, damit Amazon Connect Decisions die Erkenntnisse nach Geschäftspriorität einordnen kann

Einblicke verwalten

- Einblicke filtern und sortieren: Navigieren Sie auf der Insights-Seite, wenden Sie Filter nach Produkthierarchie, Standort, Schweregrad und benutzerdefinierten Segmenten an und sortieren Sie nach Wirkung oder Dringlichkeit, um sich auf das Wesentliche zu konzentrieren

- Grundlegendes zu Insights-Details: Sehen Sie sich die Ursachenanalyse, wichtige Kennzahlen, Empfehlungen und zugehörige Erkenntnisse an, um einen bestimmten Einblick zu erhalten
- Umsetzung von Empfehlungen: Empfehlungen annehmen, verwerfen oder als abgeschlossen markieren und den Fortschritt der Lösungsmaßnahmen verfolgen
- Feedback zu Erkenntnissen geben: Bewerten Sie die Qualität der Erkenntnisse und Empfehlungen, damit sich das System im Laufe der Zeit verbessern kann

Insights konfigurieren

Mit der Insights-Konfiguration bringen Sie Amazon Connect Decisions bei, worauf Sie achten müssen, wie die Ergebnisse zu interpretieren sind und wie Sie priorisieren können, was Ihrem Team angezeigt wird. Die Konfiguration gilt sowohl für die Nachfrage- als auch für die Angebotsüberwachung. Es gibt vier Bereiche, die nacheinander bearbeitet werden müssen: Wissensquellen, Erkennung (Kennzahlen und Regeln), Grundursachen und Empfehlungen (Richtlinien) und Priorisierung (Schweregrad). Bei jedem Schritt ist eine Vorschau verfügbar, sodass Sie die Konfiguration überprüfen können, bevor Sie sie aktivieren.

So öffnen Sie die Konfiguration: Navigieren Sie auf der Startseite im linken Navigationsbereich zu Insights und wählen Sie dann Konfiguration aus.

Die vier Konfigurationsbereiche:

1. Wissensquellen: Teilen Sie SOPs und dokumentierte bewährte Geschäftspraktiken, damit Amazon Connect Decisions Ihren betrieblichen Kontext versteht, bevor Metriken, Regeln und Richtlinien generiert werden.
2. Erkennung: Definieren Sie die Metriken und Regeln, die bestimmen, wann Erkenntnisse für die Nachfrage- oder Angebotsüberwachung ausgelöst werden.
3. Richtlinien: Gestalten Sie die Art und Weise, wie Ursachenanalysen und Empfehlungen generiert werden, damit sie Ihren Geschäftspraktiken entsprechen.
4. Schweregrad: Weisen Sie den Arten von Erkenntnissen finanzielle Auswirkungen zu, damit Amazon Connect Decisions Insights nach Geschäftspriorität einordnen kann.

So stellt die Konfiguration eine Verbindung zur Insights-Ausgabe her: Jeder Bereich ist direkt in das Insights-Erlebnis eingespeist. Die Erkennung bestimmt, welche Oberflächen es gibt; Richtlinien prägen die Analyse und die empfohlenen Maßnahmen; der Schweregrad bestimmt die Reihenfolge,

in der Insights angezeigt werden. Änderungen an einem Bereich werden wirksam, sobald die entsprechenden Elemente den Status Bereit haben.

Best Practices

1. Beginnen Sie mit klaren Überwachungszielen: Definieren Sie vor der Erstellung von Kennzahlen und Regeln, welche Leistungsprobleme in der Lieferkette für Ihren Betrieb am wichtigsten sind. Auf diese Weise können Sie eine gezielte, umsetzbare Überwachung konfigurieren, anstatt übermäßige Warnmeldungen auszulösen.
2. Nutzen Sie Ihren Onboarding-Teamkollegen: Verwenden Sie natürliche Sprache, um Überwachungsanforderungen zu beschreiben, anstatt zu versuchen, technische Spezifikationen zu verfassen. Stellen Sie Fragen wie „Können wir das für Produkte sensibler machen?“ A-class oder „Was macht dieses Feld?“ Die Agenten von Connect Decisions übersetzen Ihre Geschäftsanforderungen in entsprechende Konfigurationen.
3. Umfassende Vorschau: Zeigen Sie immer eine Vorschau der Metrik- und Regeländerungen an, bevor Sie sie aktivieren. Verwenden Sie die Vorschaufunktion, um:
 - Stellen Sie sicher, dass die Metriken anhand Ihrer Daten korrekt berechnet werden
 - Vergewissern Sie sich, dass Regeln bei entsprechenden Schwellenwerten Erkenntnisse auslösen
 - Filtern Sie die Vorschauergebnisse nach Produkten und Websites, um die Auswirkungen auf Ihre gesamte Lieferkette zu verstehen
 - Iterieren Sie die Konfigurationen, bis die Vorschauergebnisse Ihren betrieblichen Anforderungen entsprechen
4. Verwenden Sie Erklärbarkeit statt SQL: Wenn Sie überprüfen möchten, wie Metriken und Regeln funktionieren, sollten Sie die Registerkarte „Erklärbarkeit“ verwenden, anstatt SQL-Abfragen direkt zu untersuchen. Dies hilft Ihnen, die Logik in einfacher Sprache ohne technische Komplexität zu verstehen. Wenn Sie etwas sehen, das nicht Ihren Erwartungen entspricht, arbeiten Sie mit dem Agenten zusammen, um dies anhand von Erklärungen zu korrigieren.
5. Iterieren Sie mit dem Entwurfsstatus: Nutzen Sie den Entwurfsstatus, um Metriken und Regeln zu konfigurieren und zu testen, ohne die Produktionsdaten zu beeinträchtigen. Ändern Sie den Status nur dann auf Bereit, wenn Sie mit der Konfiguration zufrieden sind.
6. Sensitivität ausgleichen: Legen Sie Schwellenwerte fest, die aussagekräftige Ausnahmen catch, ohne übermäßiges Rauschen zu erzeugen. Verwenden Sie die Vorschau, um das richtige Gleichgewicht zwischen Alarmabdeckung und betrieblicher Verwaltbarkeit zu finden.

7. Fangen Sie einfach an und erweitern Sie dann: Beginnen Sie mit einigen wichtigen Kennzahlen und Regeln für Ihre Überwachungsanforderungen mit höchster Priorität. Sobald Sie mit dem Konfigurationsablauf vertraut sind, erweitern Sie ihn auf weitere Überwachungsbereiche.
8. Regelmäßig überprüfen und verfeinern: Nachdem Sie die Metriken und Regeln aktiviert haben, können Sie die Qualität und Relevanz der generierten Erkenntnisse auf Ihrer Planning Intelligence-Startseite überwachen. Kehren Sie zur Überwachungskonfiguration zurück, um die Einstellungen auf der Grundlage der Betriebserfahrung zu verfeinern.

Wie werden Erkenntnisse generiert?

Amazon Connect Decisions verwendet einen systematischen Prozess, um Ihre Lieferkettendaten zu überwachen, Probleme zu erkennen und Erkenntnisse mit umsetzbaren Empfehlungen zu gewinnen. Wenn Sie diesen Prozess verstehen, können Sie effektive Regeln konfigurieren und die Erkenntnisse, die Sie erhalten, interpretieren.

Der Prozess zur Gewinnung von Erkenntnissen

Die Generierung von Erkenntnissen folgt einem vierstufigen Prozess, der Ihre Lieferkettendaten in verwertbare Informationen umwandelt:

1. Metrische Berechnung

Das System berechnet kontinuierlich Kennzahlen auf der Grundlage Ihrer Lieferkettendaten. Bei diesen Kennzahlen handelt es sich um quantifizierbare Messwerte, mit denen die Leistung Ihrer gesamten Betriebsabläufe bewertet wird, z. B.:

- Voraussichtlicher Lagerbestand
- Tage der Versorgung
- Das Inventar dreht sich
- Variabilität der Vorlaufzeit
- Genauigkeit der Forecast

Metriken werden mit der von Ihnen definierten Granularität berechnet, z. B. nach Produkt, Standort oder Kombination aus Produkt und Standort. Das System aktualisiert diese Berechnungen auf der Grundlage der von Ihnen konfigurierten Häufigkeit (täglich, wöchentlich oder sobald neue Daten eintreffen).

2. Bewertung der Regeln

Sobald die Metriken berechnet wurden, bewertet Amazon Connect Decisions sie anhand Ihrer konfigurierten metrikbasierten Regeln. Metric-based Regeln definieren die spezifischen Bedingungen, unter denen Sie auf potenzielle Probleme aufmerksam gemacht werden möchten.

Jede metrikbasierte Regel umfasst drei wesentliche Komponenten:

Metriken: Die quantifizierbaren Messungen, die überwacht werden

Schwellenwerte: Die Grenzwerte, bei deren Überschreitung Erkenntnisse gewonnen werden

Geltungsbereich: Die Produkte, Websites oder andere Dimensionen, für die die Regel gilt

Eine Regel könnte beispielsweise lauten: „Warnmeldung, wenn der voraussichtliche Lagerbestand unter die Mindestmenge an Sicherheitsbeständen fällt UND Tage, bis der Lagerbestand 14 oder weniger beträgt UND das Kundenrisiko 25.000\$ übersteigt.“

Wenn die Bedingungen einer Regel erfüllt sind, leitet das System den Prozess zur Generierung von Erkenntnissen für die betroffenen Artikel ein.

3. Ursachenanalyse

Wenn eine Regel ausgelöst wird, führt Amazon Connect Decisions automatisch eine Ursachenanalyse durch, um zu verstehen, warum das Problem aufgetreten ist. Das System:

- Untersucht relevante Lieferkettendaten in mehreren Dimensionen
- Überprüft historische Muster und aktuelle Änderungen
- Analysiert die Beziehungen zwischen verschiedenen Faktoren (Nachfrage, Angebot, Inventar, Bestellungen)
- Wendet Ihre richtlinienbasierten Regeln an, um den Geschäftskontext bereitzustellen

Policy-based Regeln leiten diese Analyse, indem sie qualitative Richtlinien dazu enthalten, wie das System Probleme berücksichtigen und analysieren sollte. Eine richtlinienbasierte Regel könnte beispielsweise lauten: „Analysieren Sie immer die folgenden Hauptursachen, um Erkenntnisse über Bestandsknappheit zu erhalten: Fehler bei der Bedarfsprognose, Probleme mit der Lieferfrist, Engpässe bei der Produktionskapazität.“

Die Ursachenanalyse identifiziert die Hauptgründe für das Problem und bietet eine detaillierte Erläuterung der dazu beitragenden Faktoren.

4. Gewinnung von Erkenntnissen und Generierung von Empfehlungen

Nach Abschluss der Ursachenanalyse erstellt das System die Erkenntnisse anhand von:

- Eine klare Beschreibung des Problems
- Die Erklärung der Grundursache
- Relevante Metriken und Datenvisualisierungen
- Prioritätsklassifizierung auf der Grundlage Ihrer konfigurierten Priorisierungsfaktoren
- Empfohlene Maßnahmen zur Lösung des Problems
- Alternative Maßnahmen, die in Betracht gezogen werden sollten

Empfehlungen werden auf der Grundlage Ihrer Geschäftsregeln, betrieblichen Einschränkungen und des spezifischen Kontextes des Problems generiert. Das System berücksichtigt bei der Formulierung von Empfehlungen Faktoren wie verfügbares Inventar an anderen Standorten, Lieferzeiten von Lieferanten, Produktionskapazität und finanzielle Auswirkungen.

Zeitpunkt und Häufigkeit

Erkenntnisse werden auf der Grundlage der Häufigkeit generiert, die Sie in Ihren metrikbasierten Regeln konfigurieren (in der Regel täglich oder wöchentlich). Das System verarbeitet neue Daten gemäß Ihrem Zeitplan für die Datenaktualisierung, berechnet Metriken neu, bewertet Regeln und generiert Erkenntnisse für alle neu erkannten Probleme.

Bestehende Erkenntnisse werden automatisch aktualisiert oder als abgeschlossen markiert, wenn neue Daten zeigen, dass das Problem die konfigurierten Schwellenwerte nicht mehr erfüllt.

Wissensquellen

Wissensquellen sind Dokumente, die Sie Amazon Connect Decisions zur Verfügung stellen und dem Unternehmen einen Überblick über Ihre Betriebs- und Überwachungsanforderungen geben. Amazon Connect Decisions analysiert sie und nutzt dieses Verständnis, um zu informieren, wie Metriken, Regeln und Richtlinien in den nachfolgenden Schritten konfiguriert werden. Zu den typischen Quellen gehören SOPs, Geschäftsrichtlinien und betriebliche Richtlinien.

Was Sie teilen sollten: Zu den effektiven Wissensquellen gehören Dokumente, in denen beschrieben wird, wie Ihr Unternehmen arbeitet und wie Sie mit Ausnahmen in der Lieferkette umgehen. Zu den Beispielen gehören:

- SOPs für die Bestandsverwaltung (z. B. wie Sie auf Lagerbestände reagieren, wann der Nachschub beschleunigt werden sollte, Richtlinien für Sicherheitsbestände)
- Richtlinien zur Bedarfsplanung (z. B. wie Sie mit saisonaler Nachfrage, Werbeaktionen oder der Einführung neuer Produkte umgehen)
- Richtlinien für das Lieferantenmanagement (z. B. Annahmen zur Lieferzeit, Regeln für bevorzugte Transporteure, Eskalationsverfahren)
- Betriebliche Einschränkungen (z. B. Lagerkapazitätsgrenzen, Mindestbestellmengen, regionale Versandregeln)

Je spezifischer Ihre Dokumente auf Ihre tatsächlichen Prozesse zugeschnitten sind, desto genauer kann Amazon Connect Decisions in Ihrem Namen relevante Kennzahlen, Regeln und Richtlinien generieren.

- Unterstützte Formate: PDF-, Word- und Nur-Text-Dateien werden unterstützt.
- Vorlage: Eine Knowledge Source-Vorlage steht zum Herunterladen zur Verfügung, um Ihnen bei der Strukturierung Ihrer Eingaben zu helfen. Verwenden Sie sie als Ausgangspunkt, wenn Sie noch keine Dokumentation haben.

Um eine Wissensquelle mit anderen zu teilen:

1. Wählen Sie auf der Insights-Konfigurationsseite die Registerkarte Wissensquellen aus.
2. Laden Sie die Vorlage herunter und vervollständigen Sie sie, falls erforderlich, oder sammeln Sie Ihre vorhandenen Dokumente.
3. Klicken Sie auf Hochladen und wählen Sie Ihre Datei aus. Amazon Connect Decisions verarbeitet das Dokument und bestätigt, wann es bereit ist, weitere Konfigurationen zu generieren.

Tipps

- Nutzen Sie mehrere Quellen, um Amazon Connect Decisions einen umfassenden Kontext zu bieten. Eine einzige SOP ist ein guter Ausgangspunkt, aber das Hinzufügen verwandter Richtlinien und Richtlinien verbessert die Qualität der Ergebnisse.
- Sie können zusätzliche Wissensquellen jederzeit während der Konfiguration teilen, nicht nur zu Beginn. Wenn Sie ein Quelldokument aktualisieren, teilen Sie die neue Version, um Amazon Connect Decisions auf dem neuesten Stand zu halten.

- Wissensquellen bieten Referenzkontext; sie erstellen nicht direkt selbst Metriken, Regeln oder Richtlinien. Verwenden Sie die Konfiguration „Erkennung und Richtlinien“, um auf die Erkenntnisse von Amazon Connect Decisions zu reagieren.

Erkennung (Metriken und Regeln)

Die Erkennungskonfiguration definiert, was Amazon Connect Decisions misst und wann diese Messungen zu umsetzbaren Erkenntnissen für die Nachfrage- und Angebotsüberwachung werden. Sie besteht aus zwei Komponenten, die zusammenarbeiten:

- **Metriken:** Quantifizierbare Berechnungen, die Amazon Connect Decisions anhand Ihrer Lieferkettendaten durchführt, z. B. anhand der Prognosegenauigkeit der letzten vier Wochen für A-class Produkte oder der Lagerbestandstage der Lieferung pro Standort. Metriken können als eigenständige KPIs dienen oder als Eingabe für Regeln dienen.
- **Regeln:** Bedingungen, die einen Einblick auslösen, indem sie auf eine oder mehrere Metriken verweisen und ausgelöst werden, wenn Schwellenwerte erreicht werden. Beispiel: Eine Regel, die ausgelöst wird, wenn die Prognosegenauigkeit unter 85% fällt oder wenn das Tagesangebot unter den Schwellenwert für Nachbestellungen fällt.

Kennzahlen liefern die Messgröße; Regeln legen fest, wann Ihr Team auf Grundlage dieser Messung handeln sollte.

Metriken konfigurieren

Auf der Registerkarte Insights-Konfiguration werden Ihre konfigurierten Metriken und Regeln sowie eine Vorschau der damit generierten Erkenntnisse auf der Registerkarte Erkennung angezeigt. Diese einheitliche Ansicht ermöglicht es Ihnen, sowohl Ihre Überwachungskonfigurationen als auch deren betriebliche Auswirkungen an einem Ort zu sehen.

Diese Seite ermöglicht Folgendes:

- Sehen Sie sich alle konfigurierten Metriken und Regeln für die Nachfrage- und Angebotsüberwachung an
- Bearbeiten Sie einzelne Metriken oder Regeln
- Sehen Sie sich die allgemeinen Erkenntnisse an, die sich aus Ihren aktuellen Konfigurationen ergeben würden

Eine neue Metrik erstellen

Um eine neue Metrik zu erstellen, können Sie entweder:

- Natürliche Sprache verwenden: Bitten Sie den Onboarding-Agenten, eine Metrik für Sie zu erstellen. Zum Beispiel: „Erstellen Sie eine Metrik, um die Genauigkeit der Prognosen für A-class Produkte in den letzten 4 Wochen nachzuverfolgen.“ Der Agent übersetzt Ihre Anforderungen in eine metrische Konfiguration.
- Verwenden Sie die Schaltfläche „Metrik erstellen“: Klicken Sie auf „Metriken hinzufügen“, um die Oberfläche zur Metrikerstellung zu öffnen und Parameter direkt zu definieren.

Wenn Sie eine Metrik erstellen oder bearbeiten, speichert das System sie mit dem Status „Entwurf“. Auf diese Weise können Sie die Metrik konfigurieren und testen, ohne die Produktionsdaten zu beeinträchtigen.

Überprüfung einer vorhandenen Metrik

Wenn Sie auf eine Metrik klicken, gelangen Sie zur Seite mit der Überprüfung der Metrik, auf der Sie:

- Überprüfen Sie die Konfiguration: Sehen Sie sich die aktuelle Konfiguration Ihrer Metrik an, einschließlich ihrer Deskriptoren, der Dimensionsstruktur, der Zeitspanne und anderer Parameter.
- Stellen Sie Fragen in natürlicher Sprache: Arbeiten Sie mit dem Onboarding-Teamkollegen zusammen, um Ihre Metrik zu verstehen und zu verfeinern. Stellen Sie Fragen wie:
 - „Wie funktioniert diese Metrik?“
 - „Können wir das nur auf A-class Produkte beschränken?“
 - Der Agent hilft Ihnen dabei, die Metrikdefinition im Gespräch zu wiederholen und Ihre Geschäftsanforderungen in die entsprechende Konfiguration umzusetzen.
- Überprüfe die Erklärbarkeit: Anstatt SQL-Abfragen direkt zu überprüfen, sieh dir den Abschnitt zur Erklärbarkeit an, in dem die Funktionsweise der Metrik im Klartext beschrieben wird. Um das zu tun,
 - Un-collapse Abschnitt „SQL-Abfrage“
 - Klicken Sie auf den Tab „Erklärbarkeit“
- Vorschau der Auswirkungen einzelner Metriken: Verwenden Sie die Metrikvorschau, um zu sehen, wie die Metrik zur Laufzeit mit Ihrer aktuellen Konfiguration generiert würde. Filtern Sie die Vorschau nach bestimmten Produkten und Websites, um zu verstehen, wie sich die Metrik auf verschiedene Teile Ihrer Lieferkette auswirkt. Gehen Sie hierzu wie folgt vor:

- Erweitern Sie das Element „Metrische Vorschau“ am unteren Bildschirmrand.
- Klicken Sie auf „Metrikvorschau“, um Laufzeitmetriken zu generieren.
- Verfeinern Sie Ihre Vorschau mit produkt- und websiteübergreifenden Suchkriterien.
- Iterieren Sie mit der Vorschau: Während Sie mit dem Onboarding-Agenten zusammenarbeiten, um die Metrik zu verfeinern, verwenden Sie die Vorschau, um die Änderungen zu validieren. Iterieren Sie weiter, bis die Vorschauergebnisse Ihren betrieblichen Anforderungen entsprechen, und speichern Sie dann Ihre Konfiguration.

Felder direkt bearbeiten (optional): Wenn Sie die Metrik lieber selbst konfigurieren möchten, klicken Sie auf „Bearbeiten“, um Felder direkt und ohne Unterstützung durch Agenten zu ändern. Auch bei manueller Bearbeitung kannst du dem Onboarding-Teamkollegen immer noch Fragen stellen wie:

- „Was macht dieses Feld?“
- „Können Sie mir helfen, meine SQL-Anweisung zur Prognosegenauigkeit zu bearbeiten?“
- „Wie sollte ich die zeitliche Verteilung für wöchentliche Berichte festlegen?“

Ihr Onboarding-Teamkollege bietet vorläufige Unterstützung bei der Konfiguration, auch wenn Sie in der direkten Bearbeitungsoberfläche arbeiten.

Deine Metrik aktivieren

Sobald Sie mit Ihrer Metrikkonfiguration und den Vorschauergebnissen zufrieden sind:

1. Ändern Sie den Status der Metrik von Entwurf auf Bereit.
2. Klicken Sie auf „Änderungen speichern“, um die Metrik zu aktivieren.

Die Metrik wird nun für Ihre Produktionsdaten auf der Grundlage Ihrer konfigurierten Schwellenwerte neu berechnet.

Konfigurieren von -Regeln für

Auf der Konfigurationsregisterkarte „Insights“ werden Ihre konfigurierten Metriken und Regeln zusammen mit einer Vorschau der daraus generierten Erkenntnisse auf der Registerkarte „Einblicke“ angezeigt. Diese einheitliche Ansicht ermöglicht es Ihnen, sowohl Ihre Überwachungskonfigurationen als auch deren betriebliche Auswirkungen an einem Ort zu sehen.

Eine neue Regel erstellen

Um eine neue Regel zu erstellen, können Sie entweder:

- Verwenden Sie natürliche Sprache: Bitten Sie Ihren Onboarding-Teamkollegen, eine Regel für Sie zu erstellen. Zum Beispiel: „Erstellen Sie eine Regel, die eine Warnung ausgibt, wenn die Prognosegenauigkeit für A-class Produkte unter 85% fällt.“ Der Agent übersetzt Ihre Anforderungen in eine Regelkonfiguration.
- Verwenden Sie die Schaltfläche „Regel erstellen“: Klicken Sie auf „Regel hinzufügen“, um die Oberfläche zur Regelerstellung zu öffnen und Parameter direkt zu definieren.

Wenn Sie eine Regel erstellen oder bearbeiten, speichert das System sie mit dem Status „Entwurf“. Auf diese Weise können Sie die Regel konfigurieren und testen, ohne die Produktionsdaten zu beeinträchtigen.

Überprüfung einer vorhandenen Regel

Wenn Sie auf eine Regel klicken, gelangen Sie zur Seite mit der Regelüberprüfung, auf der Sie:

- Überprüfen Sie die Konfiguration: Sehen Sie sich die aktuelle Konfiguration Ihrer Regel an, einschließlich metrischer Verbindungen, Schwellenwerte, Bedingungen und Granularitätseinstellungen.
- Stellen Sie Fragen in natürlicher Sprache: Arbeiten Sie mit dem Onboarding-Teamkollegen zusammen, um Ihre Regel zu verstehen und zu verfeinern. Stellen Sie Fragen wie:
 - „Wie bestimmt diese Regel, wann Erkenntnisse ausgelöst werden sollen?“
 - „Können wir Filter für bestimmte Produktkategorien hinzufügen?“
 - Der Agent hilft Ihnen dabei, die Regellogik im Gespräch zu wiederholen und Ihre Überwachungsanforderungen in die entsprechende Konfiguration umzusetzen.
- Vorschau der Auswirkungen einzelner Regeln anzeigen: Verwenden Sie die Regelvorschau, um zu sehen, wie zur Laufzeit mit Ihrer aktuellen Konfiguration Erkenntnisse generiert würden. Filtern Sie die Vorschau nach bestimmten Produkten und Websites, um zu verstehen, wie sich die Regel auf verschiedene Teile Ihrer Lieferkette auswirkt.
 - Erweitern Sie das Element „Vorschau“ am unteren Bildschirmrand.
 - Klicken Sie auf „Vorschau anzeigen“, um Einblicke in die Laufzeit zu erhalten.
 - Verfeinern Sie Ihre Vorschau anhand von produkt- und websiteübergreifenden Suchkriterien.

- Iterieren Sie mit der Vorschau: Während Sie mit dem Onboarding-Agenten zusammenarbeiten, um die Regel zu verfeinern, verwenden Sie die Vorschau, um die Änderungen zu validieren. Iterieren Sie weiter, bis die Vorschauergebnisse Ihren betrieblichen Anforderungen entsprechen, und speichern Sie dann Ihre Konfiguration.

Felder direkt bearbeiten (optional): Wenn Sie die Regel lieber selbst konfigurieren möchten, klicken Sie auf „Bearbeiten“, um Felder direkt und ohne Unterstützung durch Agenten zu ändern. Auch bei manueller Bearbeitung kannst du dem Onboarding-Teamkollegen immer noch Fragen stellen wie:

- „Was steuert dieses Schwellenwertfeld?“
- „Können Sie mir helfen, dies auf Produkte der Klasse A zu beschränken?“

Ihr Onboarding-Teamkollege bietet vorläufige Unterstützung bei der Konfiguration, auch wenn Sie in der direkten Bearbeitungsoberfläche arbeiten.

Aktivierung Ihrer Regel

Sobald Sie mit Ihrer Regelkonfiguration und den Vorschauergebnissen zufrieden sind:

1. Ändern Sie den Regelstatus von Entwurf auf Bereit.
2. Klicken Sie auf „Änderungen speichern“, um die Regel zu aktivieren.

Die Regel generiert nun auf der Grundlage Ihrer konfigurierten Schwellenwerte und Bedingungen Einblicke in die Produktion.

Überprüfung der allgemeinen Erkenntnisse

Nachdem Sie Ihre Metriken und Regeln konfiguriert und aktiviert haben, überprüfen Sie die kombinierten Auswirkungen all Ihrer Konfigurationen:

1. Navigieren Sie auf der Seite mit der Monitoring-Konfiguration zur Registerkarte Erkennung und erweitern Sie das Vorschaufenster.
2. In dieser globalen Vorschau werden alle Erkenntnisse angezeigt, die mit all Ihren aktuellen Konfigurationen generiert würden. Sie zeigt Ihnen die kombinierte Wirkung Ihrer Metriken und Regeln.
3. Anhand dieser Ansicht können Sie beurteilen, ob Ihr Monitoring-Setup das richtige Volumen und die richtigen Erkenntnisse für Ihren Betrieb liefert.

4. Wenn Sie die Sensitivität oder den Umfang Ihrer Überwachung anpassen müssen, arbeiten Sie direkt mit dem Onboarding-Agenten zusammen, um sie zu optimieren, oder gehen Sie zu einzelnen Kennzahlen oder Regeln, um sie weiter zu verfeinern.

Richtlinien für Grundursachen und Empfehlungen

Richtlinien tragen dazu bei, wie Amazon Connect Decisions Ursachenanalysen und Empfehlungen für Erkenntnisse generiert. Diese Richtlinien dienen als Richtlinien, die sicherstellen, dass AI-generated Erklärungen und empfohlene Maßnahmen Ihren Geschäftspraktiken und betrieblichen Einschränkungen entsprechen.

Zugriff auf Richtlinien: Wählen Sie auf der Insights-Konfigurationsseite die Registerkarte Hauptursachen und Empfehlungen aus.

Funktionsweise von Richtlinien: Richtlinien bieten Kontext und Einschränkungen, die sich darauf auswirken, wie das System:

- Analysiert die Hauptursachen von Ausnahmen und Warnmeldungen
- Generiert umsetzbare Empfehlungen zur Lösung
- Priorisiert Lösungsansätze auf der Grundlage Ihrer Geschäftsregeln
- Passt die Leitlinien an Ihre Betriebsumgebung und die Einschränkungen in der Lieferkette an

Zusammenarbeit mit Ihrem Onboarding-Teamkollegen: Nutzen Sie Ihren Onboarding-Teamkollegen, um Richtlinien im Gespräch zu erstellen und zu verfeinern. Stellen Sie Fragen wie:

- „Erstellen Sie einen Leitfaden zur Priorisierung des Nachschubs von Artikeln mit hoher Nachfrage während der Aktionszeiträume“
- „Fügen Sie eine Richtlinie hinzu, um Lagerbestand, der sich langsam bewegt und die Deckungsdauer von 45 Tagen überschritten hat, zur Überprüfung des Preisnachlasses zu kennzeichnen“
- „Können wir eine Richtlinie erstellen, die sicherstellt, dass die Mindestbestellmengen den Lieferzeiten der Lieferanten entsprechen?“

Teilen Sie dem Teammitglied Ihre Standardarbeitsanweisungen oder Geschäftsrichtlinien mit, damit er Ihre Anforderungen besser versteht. Der Teamkollege analysiert Ihre Eingaben und setzt sie in Richtlinien und Leitplanken um, die das Verhalten des KI-Teamkollegen prägen.

Richtlinien erstellen: Um eine neue Richtlinie zu erstellen, kannst du entweder:

- Verwende natürliche Sprache: Bitten Sie das Onboarding-Teammitglied, Richtlinien für Sie zu erstellen. Beispiel: „Erstellen Sie eine Richtlinie, in der Strategien zur Bestandsreduzierung Vorrang vor Expressversand haben, wenn es um Überbestände geht.“
- Verwenden Sie die Schaltfläche Richtlinie erstellen: Klicken Sie auf Richtlinien hinzufügen, um Parameter direkt zu definieren.

Beispielrichtlinien:

- „Priorisieren Sie den Nachschub von SKUs mit hoher Nachfrage während der Aktionszeiträume“
- „Stellen Sie sicher, dass die Mindestbestellmengen den Lieferzeiten der Lieferanten entsprechen“
- „Achten Sie auf Nachfragespitzen, die auf saisonale Aktivitäten oder Werbeaktivitäten zurückzuführen sind“
- „Teilen Sie das Risiko von Fehlbeständen bei A-class Produkten innerhalb von 24 Stunden an die Planungsmanager weiter“

Richtlinien überprüfen und bearbeiten: Wählen Sie eine Richtlinie aus, um deren Konfiguration einzusehen. Arbeiten Sie mit dem Onboarding-Teamkollegen zusammen, um zu verstehen, wie die Richtlinie die Erkenntnisse beeinflusst. Stellen Sie Fragen wie:

- „Wie wirkt sich diese Richtlinie auf Empfehlungen für Ausnahmen bei Überbeständen aus?“
- „Können wir diese Richtlinie produktspezifischer gestalten A-class?“
- „Zeigen Sie mir Beispiele für Empfehlungen vor und nach der Anwendung dieser Richtlinie“

Richtlinien aktivieren: Richtlinien basieren auf einem Draft/Ready Statusmodell:

1. Erstellen und verfeinern Sie Richtlinien im Status „Entwurf“, um ihre Wirkung zu testen
2. Iterieren Sie mit dem Teamkollegen bei der Einführung, bis die Richtlinie das gewünschte Verhalten zeigt
3. Ändern Sie den Status in Bereit, die Richtlinie auf alle future Ursachenanalysen und Empfehlungen anzuwenden
4. Klicken Sie zur Aktivierung auf Änderungen speichern

Aktive Richtlinien wirken sich unmittelbar darauf aus, wie das System Ausnahmen analysiert und Empfehlungen generiert, wenn Benutzer die Erkenntnisse überprüfen.

Priorisierung und Schweregrad

Schweregradfaktoren ermöglichen eine Priorisierung auf der Grundlage der finanziellen Auswirkungen, sodass Sie sich auf Erkenntnisse konzentrieren können, die sich auf Ihre wertvollsten Abläufe auswirken.

Auf die Schweregradkonfiguration zugreifen

Navigieren Sie auf der Insights-Konfigurationsseite zur Registerkarte Priorisierung.

Welchen Schweregrad haben Faktoren

Schweregradfaktoren setzen Erkenntnisse in geschäftliche Auswirkungen um, indem sie Folgendes berechnen:

- Auswirkung auf den Umsatz: Entgangener oder gefährdeter Umsatz aufgrund von Störungen der Lieferkette (z. B. Fehlbestände, verspätete Lieferungen, unerfüllte Nachfrage)
- Auswirkungen auf die Kosten: Zusätzliche Kosten, die durch Ineffizienzen in der Lieferkette entstehen (z. B. übermäßige Lagerhaltungskosten, Expressversand, Obsoleszenz)

Arbeiten Sie mit Ihrem Onboarding-Teamkollegen zusammen

Verwenden Sie Ihren Onboarding-Teamkollegen, um Schweregrade im Gespräch zu konfigurieren. Stellen Sie Fragen wie:

- „Wie sollten wir die Auswirkungen auf den Umsatz für verschiedene Produktkategorien berechnen?“
- „Welche Kostenfaktoren sollten wir bei Überbeständen berücksichtigen?“
- „Können wir die Auswirkungen auf den Umsatz von C-class Produkten A-class unterschiedlich gewichten?“

Teilen Sie uns Ihre Produktfinanzdaten, Kostenannahmen oder historische Wirkungsanalysen mit. Der Teamkollege analysiert Ihre Eingaben und empfiehlt Konfigurationen mit Schweregradfaktoren, die Ihren Geschäftsprioritäten entsprechen.

Nutzung der finanziellen Auswirkungen bei der Priorisierung

Nach der Konfiguration verbessern Schweregradfaktoren die Filterung und Sortierung von Erkenntnissen auf Ihren Insights-Seiten. Das System zeigt die berechneten finanziellen Auswirkungen für jeden Einblick auf der Grundlage des Ausnahmetyps an:

- Ausnahmen bei Fehlmengen zeigen die Auswirkungen auf den Umsatz (geschätzte Umsatzeinbußen)
- Ausnahmen bei Überbeständen zeigen Auswirkungen auf die Kosten (Lagerkosten und Veralterungsrisiko)
- Ausnahmen bei Lieferunterbrechungen wirken sich auf den Umsatz aus (verzögerte Auftragsabwicklung)
- Ausnahmen bei Überbeständen wirken sich auf die Kosten aus (zusätzliche Lager- und Kapitalkosten)

Sie können nach den finanziellen Auswirkungen filtern und sortieren, um einen Plan zur Problembhebung zu erstellen, der den ROI maximiert und sich dabei zunächst auf Erkenntnisse mit den größten finanziellen Auswirkungen konzentriert.

Beispiel: Bei einer Ausnahme aufgrund fehlender Lagerbestände könnten sich die täglichen Umsatzeinbußen auf 50.000\$ auswirken. Bei einer Ausnahme bei Überbeständen könnten sich die täglichen Kosten in Höhe von 2.000\$ aufgrund der Lagerhaltungskosten zuzüglich potenzieller Abschläge auswirken.

Verwaltung von Erkenntnissen

Sobald Amazon Connect Decisions Erkenntnisse auf der Grundlage Ihrer konfigurierten Regeln generiert hat, konzentriert sich Ihre tägliche Arbeit darauf, diese zu überprüfen, zu priorisieren und entsprechend zu handeln. Die Seiten in diesem Abschnitt führen Sie durch diesen Prozess — von der Suche nach den richtigen Erkenntnissen über das Ergreifen von Maßnahmen bis hin zum Schließen des Regelkreises.

Was Managing Insights umfasst

Die Arbeit mit Erkenntnissen folgt einem natürlichen Prozess: Sie suchen zunächst nach den Erkenntnissen, die für Ihre Rolle am relevantesten sind, untersuchen die Details eines bestimmten

Problems, folgen den Empfehlungen des Systems und geben Feedback, um das System im Laufe der Zeit zu verbessern. Jede Seite in diesem Abschnitt behandelt einen Teil dieses Workflows.

In diesem Abschnitt

Filtern und Sortieren von Erkenntnissen Auf der Insights-Seite können Hunderte von Problemen in Ihrer Lieferkette zu einem bestimmten Zeitpunkt aufgedeckt werden. Auf dieser Seite wird erklärt, wie Sie diese Liste mithilfe von Filtern, Suchen und Sortieren eingrenzen können, sodass Sie sich auf das konzentrieren können, was für Ihre Rolle und Ihre Aufgaben am wichtigsten ist.

Grundlegendes zu Insight-Details Sobald Sie einen Einblick gefunden haben, den Sie untersuchen möchten, wird auf dieser Seite erklärt, was Sie auf der Seite mit den Insight-Details finden — einschließlich der Ursachenanalyse, wichtiger Kennzahlen, unterstützender Daten, verwandter Erkenntnisse und des Aktivitätsprotokolls. Verwenden Sie diese Seite, um den gesamten Kontext eines Problems zu verstehen, bevor Sie entscheiden, wie Sie reagieren möchten.

Auf Empfehlungen reagieren Amazon Connect Decisions generiert neben jeder Erkenntnis auch AI-powered Empfehlungen. Auf dieser Seite erfahren Sie, wie Sie diese Empfehlungen auswerten und die vorgeschlagenen Maßnahmen umsetzen

Feedback zu Insights geben Ihr Feedback hilft dem System, sich im Laufe der Zeit zu verbessern. Auf dieser Seite wird erklärt, wie Sie direkt von der Seite mit den Insights-Details aus Feedback zur Qualität und Genauigkeit der Empfehlungen Stellung nehmen können.

Filtern und Sortieren von Erkenntnissen

Amazon Connect Decisions bietet umfassende Filter- und Sortierfunktionen, mit denen Sie sich schnell auf die Erkenntnisse konzentrieren können, die für Ihre Lieferkettenaufgaben am relevantesten sind. Sie können von mehreren Einstiegspunkten aus zur Insights-Seite navigieren und Filter auf der Grundlage von Produkthierarchien, Site-Hierarchien, Insight-Eigenschaften und benutzerdefinierten Geschäftssegmenten anwenden.

Zugriff auf die Insights-Seite

Sie können über verschiedene Wege auf die Insights-Seite zugreifen:

- Wählen Sie im linken Navigationsmenü oder in der oberen Navigationsleiste Insights aus
- Die Insights-Seite wird mit Ihren Standardansichtseinstellungen angezeigt

Von der Startseite

Die Startseite bietet schnellen Zugriff auf Erkenntnisse über Statusübersichtskarten, auf denen die Anzahl der Erkenntnisse nach Status oder Schweregrad angezeigt wird. Wählen Sie eine Karte aus, um zur Insights-Seite zu gelangen, auf der dieser Filter bereits angewendet wurde.

Wenn Sie von einer Homepage-Karte aus navigieren, wird die Insights-Seite geöffnet, auf der die entsprechenden Filter bereits angewendet wurden.

The screenshot displays the Amazon Connect Insights interface. On the left is a navigation menu with options like Home, Insights, Configuration, Plans, and Settings. The main area shows a table of insights with columns: Insight ID, Description, Status, Severity, Assigned to, Impact, Impact date, Created on, and Actions. The table lists various insights such as 'HOKA-CHALLENGER-W9 inventory critically below safety stock' and 'Critical Stock-Out Risk: SAL-SENSE-11 at ST-SAC-001'. A right sidebar provides a 'Status Breakdown' chart and 'Available Insights' section.

Grundlegendes zum Insights-Seitenlayout

Die Insights-Seite ist in vier Hauptbereiche unterteilt:

Statusübersichtsleiste

Oben auf der Seite werden auf den Statuskarten die Anzahl der Erkenntnisse nach Statuskategorien angezeigt:

- Nicht gestartet: Neu erstellte Insights ohne Benutzerinteraktion
- Verarbeitung: Erkenntnisse, die derzeit vom System analysiert oder verarbeitet werden
- In Bearbeitung: Erkenntnisse, bei denen Sie aufgrund einer Empfehlung Maßnahmen eingeleitet haben

- Ausstehende Lösung: Erkenntnisse, die umgesetzt wurden, aber noch nicht vollständig geklärt sind
- Abgeschlossen: Erkenntnisse, die gelöst wurden und die Regelschwellenwerte nicht mehr erfüllen
- Abgelehnt: Erkenntnisse, die Sie ausdrücklich verwerfen möchten
- Archiviert: Erkenntnisse, die in den Archivspeicher verschoben wurden

Auf jeder Karte werden der Statusname und die Anzahl blau angezeigt. Wählen Sie eine beliebige Statuskarte aus, um die Insights-Tabelle nach diesem Status zu filtern.

Filter- und Suchbereich

Unterhalb der Statusleiste finden Sie Steuerelemente zum Filtern:

Gespeicherte Filtersätze: In einem Drop-down-Menü auf der linken Seite können Sie vorkonfigurierte Filterkombinationen anwenden

Datumsbereichsfilter: In der Mitte zeigt „Nach Zeitraum erstellen“ den aktuell ausgewählten Datumsbereich an (z. B. „2025-01-01 — 2025-12-31“). Wählen Sie diese Option, um eine Datumsauswahl zu öffnen, in der Sie Start- und Enddaten auswählen können.

Eigenschaften des Suchfilters: Auf der rechten Seite befindet sich eine Suchleiste, mit der Sie anhand von Task-ID, Produktname, Site-Name oder anderen Eigenschaften nach bestimmten Erkenntnissen suchen können

Aktive Filter werden angezeigt

Unter den Filtersteuerelementen werden die angewendeten Filter als herausnehmbare Chips angezeigt und zeigen:

- Der Spaltenname und die Filterkriterien (z. B. „Schweregrad = Hoch“)
- Eine X-Schaltfläche zum Entfernen einzelner Filter
- Eine Anzahl von Ergebnissen mit passenden Erkenntnissen (z. B. „279 Treffer“)
- Eine Schaltfläche „Filter löschen“ mit Dropdownmenü für Filterverwaltungsoptionen

Tabelle mit Erkenntnissen

In der Haupttabelle werden alle Erkenntnisse mit den folgenden Spalten angezeigt:

- Insight-ID: Eindeutige Aufgaben-ID als anklickbarer Link zum Anzeigen von Insight-Details
- Beschreibung: Kurze Zusammenfassung des erkannten Problems

- Status: Aktueller Workflow-Status mit Symbolanzeige
- Schweregrad: Prioritätsstufe (Kritisch, Hoch, Mittel, Niedrig) mit Farbcodierung
- Dringlichkeit: Time-sensitive Priorität mit Sortierfunktion
- Zugewiesen an: Benutzer oder Team, der für den Einblick verantwortlich ist
- Auswirkung: Finanzielle oder betriebliche Auswirkungen, sofern kalkulierbar
- Datum der Auswirkung: Zeitpunkt, an dem das Problem voraussichtlich auftritt
- Erstellt am: Als das System die Information erkannt hat (mit Datum und Uhrzeit)
- Produkt: Produktkennzeichnung, die von der Erkenntnis betroffen ist
- Aktionen: Three-dot Menü mit Schnellaktionen für jeden Einblick

Einblicke filtern

Amazon Connect Decisions unterstützt mehrere Filteransätze, damit Sie schnell relevante Erkenntnisse finden können.

Verwenden der Suchleiste

Die Leiste „Eigenschaften des Suchfilters“ bietet schnellen Zugriff auf die Filterung:

1. Wählen Sie die Suchleiste
2. Beginnen Sie mit der Eingabe Ihres Suchbegriffs (Aufgaben-ID, Produktname, Seitenname, Stichwörter)
3. Das System bietet Suchergebnisse in Echtzeit, während Sie tippen
4. Angewendete Filter werden als Chips unter dem Suchbereich angezeigt

Hierarchische Filterung (Produkt und Website)

Bei der Filterung nach Produkt- oder Standorthierarchien durchsucht das System alle fünf Hierarchieebenen gleichzeitig.

Um einen hierarchischen Filter anzuwenden:

1. Verwenden Sie die Suchleiste, um einen Produkt- oder Site-Namen einzugeben
2. Das System zeigt übereinstimmende Ergebnisse gruppiert nach Hierarchieebene (Ebene 1 bis Ebene 5) an
3. Wählen Sie den Hierarchiewert aus, nach dem Sie filtern möchten

4. Ein Filterchip wird angezeigt, der den vollständigen Hierarchiepfad anzeigt

Das System verwendet einen präfixbasierten Abgleich mit Unterstützung für mehrere Wörter. Wenn Sie beispielsweise „temp“ eingeben, entspricht dies „Temperature Sensors“, weil es dem Präfix „Temperature“ entspricht.

Wenn Sie eine Hierarchieebene auswählen, schließt der Filter automatisch alle untergeordneten Elemente innerhalb dieser Hierarchie ein. Wenn Sie beispielsweise auf Produktebene 1 nach „Elektronik“ filtern, werden alle Erkenntnisse für alle Produkte der Kategorie Elektronik angezeigt, unabhängig von der jeweiligen Unterkategorie oder SKU.

Filterung nach Insight-Eigenschaften

Sie können nach bestimmten Spalten filtern, um Erkenntnisse zu erhalten, die auf exakten Feldwerten basieren.

So wenden Sie einen Eigenschaftenfilter an:

1. Verwenden Sie die Suchleiste oder spaltenspezifische Filter
2. Die Filtereingabe passt sich je nach Feldtyp an:
 - Textfelder (Status, Schweregrad): Bietet ein Drop-down-Menü mit vordefinierten Optionen
 - Numerische Felder (Auswirkung): Ermöglicht numerische Eingaben mit Vergleichsoperatoren
 - Datumsfelder (Erstellt am, Datum der Auswirkung): Bietet eine Datumsauswahl mit Bereichsauswahl
3. Wählen Sie Ihren Filterwert aus oder geben Sie ihn ein
4. Es erscheint ein Filterchip mit dem Namen und dem Wert der Immobilie (z. B. „Status: Nicht gestartet“)

Filterung nach Datumsbereichen

Der Datumsbereichsfilter bietet eine spezielle Oberfläche zum Filtern nach Erstellungsdaten von Insights.

So wenden Sie einen Datumsbereichsfilter an:

1. Wählen Sie „Nach Zeitraum filtern, der im Datumsbereich erstellt wurde“
2. In der Datumsauswahl wird der aktuelle Datumsbereich angezeigt

3. Wählen Sie das Start- und Enddatum aus dem Kalender
4. Der Filter wird automatisch angewendet und zeigt den Datumsbereich
5. Die Ergebnisse zählen Aktualisierungen, um passende Erkenntnisse anzuzeigen

Segmentation-Based Filterung

Wenn Sie benutzerdefinierte Geschäftsbereiche konfiguriert haben, können Sie diese verwenden, um Erkenntnisse nach aussagekräftigen Geschäftskategorien wie Kundengruppen, Produktlinien oder geografischen Regionen zu filtern.

So wenden Sie einen Segmentfilter an:

1. Verwenden Sie die Suchfunktion, um Segmenttypen zu finden
2. Wählen Sie den Segmenttyp aus, den Sie verwenden möchten (z. B. „Kundenstufe“)
3. Wählen Sie den Segmentwert aus (z. B. „Tier 1“)
4. Es erscheint ein Filterchip mit der Aufschrift „Segmenttyp: Segmentwert“

Segmentierung einrichten

Mit der Segmentierung können Sie Produkte, Websites, Kunden und Kanäle auf der Grundlage von Geschäftskriterien gruppieren, die für Ihren Betrieb von Bedeutung sind. Um die Segmentierungsfilerung verwenden zu können, müssen Sie zunächst eine Tabelle mit Segmentierungsregeln hochladen, in der Ihre Unternehmensgruppierungen definiert sind.

Logik der Segmentierungstabelle:

- Innerhalb einer einzigen Zeile (UND-Logik): Wenn Sie mehrere Felder in einer Zeile ausfüllen, müssen alle diese Felder übereinstimmen, damit ein Datensatz zu diesem Segment gehört
- Zeilenübergreifend (ODER-Logik): Wenn Sie mehrere Zeilen mit demselben `segment_type` und `segment_value` erstellen, gilt ein Datensatz als qualifiziert, ob er mit einer dieser Zeilen übereinstimmt
- NULL-Werte (Platzhalter): Wenn Sie ein Feld leer lassen, bedeutet dies, dass es mit einem beliebigen Wert übereinstimmt

Die Segmentierungstabelle unterstützt bis zu fünf Hierarchieebenen für Produkte und Standorte sowie zusätzliche Felder wie Stadt, Bundesland, Land, Handelspartner, Unternehmen und Kanal.

Wichtige Überlegungen:

- Segmentaktualisierungen gelten nur für future Erkenntnisse, nicht für historische Daten
- `segment_type` und `segment_value` müssen jeweils 30 Zeichen oder weniger lang sein
- Ein einziger Einblick kann zu mehreren Segmenten gehören
- Verwenden Sie nach Möglichkeit Hierarchieebenen, anstatt Hunderte von einzelnen IDs aufzulisten

Verwaltung der angewendeten Filter

Alle angewendeten Filter werden als herausnehmbare Chips unter dem Suchbereich angezeigt.

Um einen einzelnen Filter zu entfernen:

1. Wählen Sie die X-Taste auf dem Filterchip
2. Das System entfernt diesen Filter und aktualisiert die Ergebnisse

Um alle Filter zu entfernen:

1. Wählen Sie Filter löschen
2. Das System entfernt alle Filterchips und zeigt die ungefilterte Ansicht an

Note

Der Filterschalter für die Zugriffskontrolle (sofern in Ihren Profileinstellungen aktiviert) funktioniert unabhängig und wird nicht durch die Aktion „Filter löschen“ entfernt.

Gespeicherte Filtersätze verwenden

Gespeicherte Filtersätze ermöglichen es Ihnen, häufig verwendete Filterkombinationen zu speichern und sie in future Sitzungen schnell anzuwenden.

So wenden Sie einen gespeicherten Filtersatz an:

1. Wählen Sie das Drop-down-Menü Gespeicherte Filtersätze
2. Wählen Sie den Filtersatz aus, den Sie anwenden möchten

3. Das System wendet alle Filter in diesem Satz gleichzeitig an
4. Für jeden Filter im Satz werden Filterchips angezeigt

Verwenden Sie den Schalter für den Zugriffskontrollfilter

Mit der Filter-Umschaltung für die Zugriffskontrolle werden sichtbare Daten auf Produkte und Websites beschränkt, die Ihren zugewiesenen Berechtigungen entsprechen. Dieser Schalter funktioniert unabhängig vom Filterchipsystem.

So konfigurieren Sie den Schalter für die Zugriffskontrolle:

1. Wählen Sie in der oberen rechten Ecke Ihren Namen
2. Wähle Profil aus dem Drop-down-Menü
3. Navigieren Sie zur Registerkarte Zugewiesener Bereich
4. Aktiviere oder deaktiviere die Option Ansichten nach meinem zugewiesenen Bereich filtern
5. Wählen Sie Speichern

Wenn der Schalter aktiviert ist:

- Auf der Insights-Seite wird ein optischer Indikator angezeigt, der anzeigt, dass die Access Control-Filterung aktiv ist
- Sie sehen nur Einblicke für Produkte und Websites, die Ihrem zugewiesenen Bereich entsprechen
- Diese Filterung gilt zusätzlich zu allen Filterchips, die Sie manuell anwenden

Wenn der Schalter deaktiviert ist:

- Sie sehen alle Einblicke in der gesamten Organisation (abhängig von Ihren Rollenberechtigungen)
- Manuelle Filterchips werden weiterhin normal verwendet

Wenn Ihr Administrator das System so konfiguriert hat, dass die Access Control-Filterung für alle Benutzer erzwungen wird, können Sie diesen Schalter nicht deaktivieren.

Einblicke sortieren

Alle Spalten in der Insights-Tabelle unterstützen die Sortierung, sodass Sie Erkenntnisse nach Priorität, Wirkung oder Zeitpunkt organisieren können.

So sortieren Sie die Insights-Liste:

1. Wählen Sie eine beliebige Spaltenüberschrift in der Insights-Tabelle aus
2. Das System sortiert die Erkenntnisse in aufsteigender Reihenfolge nach dieser Spalte
3. In der Spaltenüberschrift erscheint ein Pfeil, der die Sortierrichtung angibt
4. Wählen Sie dieselbe Spaltenüberschrift erneut aus, um zur absteigenden Reihenfolge zu wechseln

Die Standardsortierreihenfolge ist nach Schweregrad (Kritisch bis Niedrig) sortiert. Ihre Sortierauswahl bleibt während Ihrer aktuellen Sitzung bestehen und funktioniert mit den angewendeten Filtern.

Grundlegendes zu Filterergebnissen

Die Anzahl der Ergebnisse wird unter dem Suchbereich angezeigt und zeigt, wie viele Erkenntnisse Ihren aktuellen Filtern entsprechen.

Format für die Anzahl der Ergebnisse: „X Treffer“, wobei X für die Anzahl der Erkenntnisse steht, die alle angewendeten Filterkriterien erfüllen

Wenn Filter keine Ergebnisse liefern:

Das System zeigt an: „Für die ausgewählten Filter wurden keine Erkenntnisse gefunden. Versuchen Sie, einige Filter zu entfernen oder Ihre Kriterien anzupassen.“

Der leere Status beinhaltet:

- Eine Schaltfläche „Filter löschen“
- Eine Liste der aktuell angewendeten Filter
- Wenn der Schalter „Zugriffskontrolle“ aktiviert ist und Sie keine Ergebnisse sehen, heißt es in der Meldung: „Für Ihren zugewiesenen products/sites Benutzer sind keine Erkenntnisse verfügbar. Wenden Sie sich an Ihren Administrator, wenn Sie der Meinung sind, dass dies falsch ist.“

Einblicke und Einzelheiten

Insights-Details verstehen

Die Seite mit den Insights-Details bietet umfassende Informationen zu einem bestimmten Einblick, einschließlich Ursachenanalysen, wichtigen Kennzahlen, Empfehlungen und verwandten

The screenshot displays the Amazon Connect Insights dashboard. The main header shows the insight title: "ALCN-M15-RPA-0070 at DC-SAN-001: No sourcing rules configured, zero inbound supply against massive demand causing stockout". Below this, there is a detailed summary of the problem, including the date of occurrence (April 1, 2020) and the impact (stockout of 1,200 units). The interface includes a sidebar with navigation options like Home, Insights, and Reports. The main content area is divided into sections for "Summary", "Recommendations", and "Related insights". The "Summary" section provides a high-level overview of the issue, while the "Recommendations" section lists specific actions to be taken, such as "Analyze Procurement Inventory Profile" and "Identify Root Cause - Missing Sourcing Rules". The "Related insights" section at the bottom shows a list of other related insights with their respective dates and titles.

Überblick über die Erkenntnisse

In der Hauptheader werden wichtige Informationen zum Insight angezeigt:

Titel des Insights: Eine beschreibende Zusammenfassung des Problems (z. B. „ACDN-M15-RPA-0070 bei DC-SAN-001: Keine Beschaffungsregeln konfiguriert, kein eingehendes Angebot bei massiver Nachfrage, die zu Fehlbeständen führt“)

Wichtige Kennzahlen (auf der rechten Seite angezeigt):

- Datum der Auswirkung: Zeitpunkt, an dem das Problem voraussichtlich auftritt
- Auswirkung: Betrag der finanziellen Auswirkungen (z. B. „3.561.955 USD“)
- Insight ID: Eindeutiger Bezeichner mit Kopierfunktion
- Erstellt: Datum, an dem der Insight generiert wurde

Zusammenfassung: Ein kurzer Absatz, in dem das Kernproblem, der Geschäftskontext und die Gründe für die Generierung der Erkenntnisse erläutert werden

Abschnitt zur Ursachenanalyse

Unter der Übersicht bietet der Abschnitt Ursachenanalyse eine detaillierte Untersuchung der Ursache des Problems.

Abschnittsstruktur: Die Ursachenanalyse wird als erweiterbare Abschnitte mit beschreibenden Titeln angezeigt

So zeigen Sie Details zur Grundursache an:

1. Suchen Sie den Abschnitt Ursachenanalyse
2. Klicken Sie auf das Pfeilsymbol neben einem Abschnitt, um ihn zu erweitern
3. Im erweiterten Bereich wird Folgendes angezeigt:
 - Ausführliche Erläuterung der beitragenden Faktoren
 - Quantitative Beweise und Datenpunkte
 - Zeitleiste der Ereignisse oder Bedingungen
 - Verwandter Geschäftskontext

Zu den häufigsten Ursachenkategorien gehören:

- Prognostizierter Rückgang der Lagerbestände
- Identifizierte Grundursache (z. B. fehlende Beschaffungsregeln)
- Bewertetes verfügbares Inventar
- Berechnete Anforderungen an die Bestellmenge
- Berechnete Liefertermine

Abschnitt „Relevante Daten“

Der Abschnitt „Relevante Daten“ enthält Links zu unterstützenden Informationen:

- Datenvisualisierungen: Links zu Diagrammen und Grafiken, die Inventartrends, Nachfragemuster oder andere relevante Kennzahlen zeigen
- Analytische Ressourcen: Verweise auf Analysen der Lieferzeiten, Beschränkungen der Inventarpolitik oder andere unterstützende Daten
- Verwandte Kennzahlen: Verbindungen zu Leistungsindikatoren, die als Grundlage für die Erkenntnisse dienen

Wählen Sie einen beliebigen Link aus, um die zugrunde liegenden Daten zu untersuchen, die die Ursachenanalyse unterstützen.

Abschnitt „Empfehlungen“

Der Abschnitt „Empfehlungen“ enthält vom System generierte Vorschläge zur Lösung des Fehlers.

Empfehlungskarten: Jede Empfehlung wird als Karte angezeigt, die Folgendes enthält:

Titel der Empfehlung: Eine klare Beschreibung der vorgeschlagenen Aktion (z. B. „Bestellung für 3.205 Einheiten erstellen ACDN-M15-RPA-0070“)

Einzelheiten der Empfehlung: Spezifische Parameter, darunter:

- Mengen und Einheiten
- Standorte (Standorte, Lagerhäuser)
- Daten und Zeitpläne
- Produkt- oder Lieferantenkennungen

Zeitstempel: Wann die Empfehlung generiert wurde

Link „Details“: Wählen Sie „Details“ aus, um die vollständigen Empfehlungsinformationen, einschließlich der Begründung und der erwarteten Ergebnisse, einzusehen

Aktionsstatus: Aktueller Status der Empfehlung (z. B. „Verfügbare Aktionen“)

Um eine Empfehlung zu erweitern:

1. Wählen Sie das Pfeilsymbol neben dem Titel der Empfehlung
2. Die Karte wird erweitert und zeigt:
 - Vollständige Aktionsparameter
 - Unterstützende Begründung und Analyse
 - Erwartete Ergebnisse und Vorteile
 - Verwandte Daten und Berechnungen

Aktivitätsprotokoll

Im Abschnitt Aktivitätsprotokoll werden alle Aktionen und Aktualisierungen im Zusammenhang mit dem Insight aufgezeichnet.

Struktur der Protokolleinträge: Jeder Eintrag umfasst:

- Beschreibung der Aktion: Was ist passiert (z. B. „Risikoartikel ausverkauft“ für ACDN-M15-RPA-0070 und DC-SAN-001 „)
- Insight ID-Referenz: Links zu verwandten Erkenntnissen
- Systeminformationen: Beteiligte API-Aufrufe oder Systemprozesse
- Zeitstempel: Wann die Aktion stattgefunden hat
- Link „Details“: Wählen Sie diese Option, um zusätzliche Informationen anzuzeigen
- Schaltfläche „Verfügbare Aktionen“: Zeigt gegebenenfalls die verfügbaren nächsten Schritte an

So zeigen Sie Aktivitätsdetails an:

1. Suchen Sie unten auf der Seite nach dem Abschnitt Aktivitätsprotokoll
2. Wählen Sie in einem beliebigen Protokolleintrag „Details“ aus, um ihn zu erweitern
3. Sehen Sie sich die detaillierten Informationen zu dieser Aktivität an

Das Aktivitätsprotokoll zeigt Einträge in umgekehrter chronologischer Reihenfolge an, wobei die neuesten Aktionen ganz oben stehen.

Abschnitt „Verwandte Einblicke“

Unten auf der Seite werden im Bereich „Verwandte Einblicke“ weitere Erkenntnisse im Zusammenhang mit der aktuellen Ausgabe angezeigt.

Abschnittsüberschrift: Zeigt die Anzahl verwandter Erkenntnisse an (z. B. „Verwandte Einblicke (6)“)

In der Tabelle mit verwandten Erkenntnissen wird Folgendes angezeigt:

Spalten:

- Insight ID: Aufgaben-ID als anklickbarer Link
- Beschreibung: Kurze Zusammenfassung der zugehörigen Erkenntnisse
- Status: Aktueller Workflow-Status mit Symbol (z. B. „Abgewiesen“)
- Produkt: Produktkennzeichnung
- Site: Site-ID

Um sich einen entsprechenden Einblick anzusehen:

1. Wählen Sie in der Tabelle „Related Insights“ eine beliebige Insight-ID aus
2. Das System navigiert zur Detailseite dieses Insights

Anhand verwandter Erkenntnisse können Sie nachvollziehen, ob das aktuelle Problem Teil eines umfassenderen Musters ist oder mit anderen Herausforderungen in der Lieferkette zusammenhängt.

Visuelle Indikatoren verstehen

Auf der gesamten Seite mit den Insights-Details helfen Ihnen visuelle Elemente dabei, Informationen schnell zu interpretieren:

Status-Badges: Color-coded Indikatoren zeigen den aktuellen Erkenntnisstatus an

- Abgelehnt: Grauer Indikator für verworfene Erkenntnisse
- In Bearbeitung: Blauer Indikator für aktive Arbeit
- Nicht gestartet: Standardstatus für neue Erkenntnisse

Schweregradindikatoren: Farbe und Symbol geben die Priorität an

- Kritisch: Rote Anzeige für höchste Priorität
- Hoch: Orangefarbener Indikator für wichtige Probleme
- Mittel: Gelber Indikator für mäßige Bedenken
- Niedrig: Grauer Indikator für kleinere Probleme

Erweiterbare Abschnitte: Pfeilsymbole weisen auf zusammenklappbare Abschnitte mit zusätzlichen Details hin

Anklickbare Elemente: Blaue Hyperlinks weisen auf interaktive Elemente wie Insight-IDs und Detaillinks hin

Aktionsschaltflächen: Graue Schaltflächen mit der Aufschrift „Verfügbare Aktionen“ zeigen an, wo Sie auf Empfehlungen reagieren können

Auf der Seite mit den Insights-Details navigieren

Auf der Seite mit den Insights-Details können Sie:

Zurück zur Insights-Liste: Wählen Sie in der Breadcrumb-Navigation „Insights“ oder „Filtered Insights“

Verwandte Erkenntnisse anzeigen: Wählen Sie im Bereich „Verwandte Einblicke“ eine beliebige Insight-ID aus, um damit verbundene Probleme zu untersuchen

Auf unterstützende Daten zugreifen: Wählen Sie Links im Bereich „Relevante Daten“ aus, um zugehörige Dashboards und Analyseansichten zu öffnen

Ergreifen Sie Maßnahmen aufgrund von Empfehlungen: Verwenden Sie die Aktionsschaltflächen, um Empfehlungen anzunehmen, zu verwerfen oder als abgeschlossen zu markieren (ausführliche Anleitungen finden Sie unter „Empfehlungen Maßnahmen ergreifen“)

Seitenaktualisierungen

Die Seite mit den Insights-Details wird automatisch aktualisiert, wenn:

- Neue Daten werden verfügbar
- Empfehlungen werden generiert oder aktualisiert
- Auf der Grundlage der Erkenntnisse werden Maßnahmen ergriffen
- Verwandte Erkenntnisse ändern den Status

Der Zeitstempel „Letzte Aktualisierung“ oben auf der Seite gibt an, wann die letzte Aktualisierung stattgefunden hat.

Auf Empfehlungen reagieren

Auf der Seite mit den Insights-Details können Sie systemgenerierte Empfehlungen zur Lösung von Problemen in der Lieferkette überprüfen und darauf reagieren. Auf dieser Seite wird erklärt, wie Empfehlungen bewertet und die vorgeschlagenen Maßnahmen ausgeführt werden. Sie können Amazon Connect Decisions so konfigurieren, dass es mit einem externen System interagiert, um bestimmte Vorgänge in Ihrem Namen auszuführen. Wenn diese Option aktiviert ist, bietet Amazon Connect Decisions an, die in den Insights empfohlenen Aktionen durchzuführen (z. B. Bestellungen erstellen, aktualisieren oder stornieren).

Note

Wenn Sie die Aktionsfunktion verwenden, autorisieren Sie Amazon Connect Decisions, Boomi ([boomi.com](https://www.boomi.com)) als unsere Integrations-Middleware zu verwenden, um die Daten zu

übertragen und zu verarbeiten, die erforderlich sind, um in Ihrem Namen Maßnahmen zu ergreifen, wie z. B. die Erstellung einer Bestellung nach der Genehmigung auf unserer Plattform. In Boomi werden keine Daten gespeichert.

Empfehlungen verstehen

Empfehlungen sind AI-generated Vorschläge zur Nutzung von Erkenntnissen. Jede Empfehlung beinhaltet:

- Spezifische Aktion: Was ist zu tun (z. B. Bestellung erstellen, Inventar übertragen)
- Parameter: Mengen, Standorte, Daten und andere Details
- Begründung: Warum wird diese Aktion empfohlen
- Erwartetes Ergebnis: Wie diese Maßnahme die Einsicht verbessern wird

Empfehlungen werden nach Wirkung, Durchführbarkeit und Dringlichkeit priorisiert, damit Sie sich auf die effektivsten Lösungen konzentrieren können.

Überprüfung der Empfehlungen

Bevor Sie Maßnahmen ergreifen, überprüfen Sie die Einzelheiten der Empfehlung:

1. Lesen Sie den Titel und die Beschreibung der Empfehlung: Verstehen Sie, welche Maßnahme vorgeschlagen wird
2. Erweitern Sie die Empfehlungskarte: Wählen Sie das Pfeilsymbol aus, um die vollständigen Details anzuzeigen
3. Lesen Sie sich die Begründung durch: Verstehen Sie, warum diese Maßnahme empfohlen wird
4. Überprüfen Sie die Parameter: Überprüfen Sie Mengen, Standorte, Daten und andere Einzelheiten
5. Beurteilen Sie das erwartete Ergebnis: Beurteilen Sie, ob diese Maßnahme Ihren Geschäftsanforderungen entspricht

Verfügbare Aktionen

Für jede Empfehlung stehen Ihnen mehrere Aktionsoptionen zur Verfügung:

Accept

Wählen Sie Annehmen aus, um die Empfehlung zu genehmigen und mit der vorgeschlagenen Aktion fortzufahren.

Wenn Sie eine Empfehlung annehmen:

- Der Insight-Status ändert sich zu „In Bearbeitung“
- Die Empfehlung ist als akzeptiert markiert
- Entsprechende Erkenntnisse können gegebenenfalls aktualisiert werden
- Das System verfolgt die Aktion, um später darauf future zu können

Um eine Empfehlung anzunehmen:

1. Überprüfen Sie die Einzelheiten der Empfehlung
2. Wählen Sie die Schaltfläche „Akzeptieren“
3. Bestätigen Sie die Aktion, wenn Sie dazu aufgefordert werden
4. Das System aktualisiert den Insight-Status und beginnt mit der Nachverfolgung der Implementierung

Verwerfen

Wählen Sie Verwerfen, um die Empfehlung abzulehnen, wenn sie für Ihre Situation nicht geeignet ist.

Wenn Sie eine Empfehlung verwerfen:

- Die Empfehlung ist als verworfen markiert
- Die Erkenntnisse bleiben für andere mögliche Maßnahmen aktiv
- Das System zeichnet Ihre Entscheidung für future Lernen auf

Um eine Empfehlung zu verwerfen:

1. Überprüfen Sie die Einzelheiten der Empfehlung
2. Wählen Sie die Schaltfläche Verwerfen
3. Geben Sie optional Feedback dazu, warum Sie die Empfehlung verwerfen

4. Das System aktualisiert den Status der Empfehlung

Ergriffene Aktion

Wählen Sie Maßnahme, die ergriffen wurde, wenn Sie das Problem auf andere Weise außerhalb des Systems behoben haben.

Wenn Sie die Aktion als ergriffen markieren:

- Der Status der Informationen ändert sich zu „Lösung steht noch aus“
- Das System verfolgt, dass die Maßnahme manuell ergriffen wurde
- Der Einblick wird als abgeschlossen markiert, sobald die Daten die Lösung bestätigen

Um die ergriffenen Maßnahmen zu kennzeichnen:

1. Führen Sie die erforderlichen Maßnahmen in Ihren externen Systemen durch
2. Kehren Sie zur Seite mit den Insights-Details zurück
3. Wählen Sie Ergriffene Aktion
4. Das System aktualisiert den Insight-Status

Lebenszyklus der Empfehlung

Empfehlungen folgen einem Lebenszyklus, der auf Ihren Aktionen basiert:

Nicht gestartet

Die Empfehlung wurde generiert, aber es wurde noch nicht darauf reagiert

In Bearbeitung

Sie haben die Empfehlung akzeptiert oder eine Maßnahme eingeleitet

Lösung steht noch aus

Es wurden Maßnahmen ergriffen, aber das Problem ist in den Daten noch nicht vollständig gelöst

Completed

Das System hat anhand von Daten bestätigt, dass die Maßnahme die Erkenntnis erfolgreich gelöst hat

Verworfen

Sie haben die Empfehlung ausdrücklich abgelehnt

Mehrere Empfehlungen

Einige Erkenntnisse können mehrere Empfehlungen enthalten:

Primäre Empfehlung: Der wichtigste Vorschlag des Systems, der auf Analysen basiert

Alternative Empfehlungen: Zusätzliche Optionen, falls die primäre Empfehlung nicht durchführbar ist

Um zwischen Empfehlungen zu wählen:

1. Überprüfe alle verfügbaren Empfehlungen
2. Vergleichen Sie die erwarteten Ergebnisse und die Durchführbarkeit
3. Wählen Sie die Empfehlung aus, die Ihren Geschäftsanforderungen und Einschränkungen am besten entspricht
4. Ergreifen Sie Maßnahmen, um die von Ihnen gewählte Empfehlung umzusetzen

Sie können pro Insight nur eine Empfehlung annehmen. Sobald Sie eine Empfehlung akzeptieren, sind andere Empfehlungen für diesen Einblick nicht mehr verfügbar.

Gruppierte Empfehlungen

Wenn mehrere Erkenntnisse dieselbe Ursache haben, kann das System Empfehlungen gruppieren:

Vorteile gruppierter Empfehlungen:

- Finden Sie mehrere Erkenntnisse mit einer einzigen Aktion heraus
- Effizienteres Ausnahmemanagement
- Klarere Sicht auf systemische Probleme

Wenn Sie sich eine gruppierte Empfehlung ansehen:

- Die Empfehlung zeigt alle betroffenen Erkenntnisse
- Das Ergreifen von Maßnahmen auf der Grundlage der gruppierten Empfehlung wirkt sich auf alle zugehörigen Erkenntnisse aus

- Alle zugehörigen Erkenntnisse werden in den Status „In Bearbeitung“ verschoben, wenn Sie die gruppierte Empfehlung akzeptieren

Den Fortschritt der Aktion verfolgen

Nach Ergreifen von Maßnahmen aufgrund einer Empfehlung:

- Überwachen Sie das Aktivitätsprotokoll: Im Abschnitt Aktivitätsprotokoll finden Sie aktuelle Informationen zu Ihrer Aktion
- Überprüfen Sie verwandte Erkenntnisse: Prüfen Sie, ob entsprechende Erkenntnisse ebenfalls behoben werden
- Überprüfe den Status der Erkenntnisse: Die Statusanzeige zeigt den aktuellen Fortschritt an
- Warten Sie auf die Bestätigung der Daten: Das System überwacht die Daten auf Änderungen, die auf eine Lösung hindeuten

Sobald das System anhand von Daten bestätigt, dass die Aktion erfolgreich war, wird der Insight-Status automatisch auf „Abgeschlossen“ aktualisiert.

Bewährte Methoden

Prüfen Sie diese gründlich, bevor Sie handeln: Stellen Sie sicher, dass Sie die Empfehlung und ihre Auswirkungen verstanden haben

Berücksichtigen Sie geschäftliche Einschränkungen: Stellen Sie sicher, dass die empfohlene Maßnahme Ihren betrieblichen Fähigkeiten und Geschäftsregeln entspricht

Reagieren Sie umgehend auf wichtige Erkenntnisse: Kritische Erkenntnisse mit kurzfristigen Wirkungsdaten erfordern sofortige Aufmerksamkeit

Feedback geben: Verwenden Sie up/down Daumensymbole, um dem System zu helfen, future Empfehlungen zu verbessern

Überwachen Sie die Ergebnisse: Verfolgen Sie, ob akzeptierte Empfehlungen erfolgreich zu Erkenntnissen führen

Dokumentieren Sie Entscheidungen: Verwenden Sie das Aktivitätsprotokoll, um Ihre Gründe für die Annahme oder Ablehnung von Empfehlungen nachzuverfolgen

Feedback zu Insights geben

Mit Amazon Connect Decisions können Sie direkt über das Natural Language Interface (NLI) Feedback zu beliebigen Erkenntnissen geben — einschließlich Ergebnissen der Ursachenanalyse (RCA) und Empfehlungen, die für Erkenntnisse generiert wurden. Ihr Feedback hilft den Mitarbeitern von Amazon Connect Decisions, zu lernen und die Genauigkeit zukünftiger Analysen und Empfehlungen zu verbessern. Es gibt zwei Möglichkeiten, Feedback zu geben: Feedback in natürlicher Sprache im NLI und Up/Down Thumbs-Bewertungen zur Antwort des Agenten im NLI.

Jedes Feedback — sei es ein schneller Daumen up/down oder eine detaillierte Korrektur der natürlichen Sprache — wird von den Amazon Connect Decisions-Mitarbeitern als potenzielle Lernquelle bewertet. Qualifiziertes Feedback, das deterministisch, widersprüchlich und verallgemeinerbar ist, wird kuratiert und zu umsetzbaren Erkenntnissen zusammengefasst, die im Knowledge Store gespeichert werden. Im Laufe der Zeit verbessert Ihr Feedback die Genauigkeit von RCA und die Relevanz von Empfehlungen und reduziert den Bedarf an wiederholten Korrekturen, sodass Amazon Connect Decisions mit jeder Interaktion immer intelligenter wird.

Feedback in natürlicher Sprache

Sie können auch detailliertes, kontextspezifisches Feedback geben, indem Sie einfach Ihre Korrektur oder Beobachtung in das Feld Decisions Teammate/NLI eingeben. Dies ist ideal, wenn Sie erklären möchten, warum ein Ergebnis falsch ist, oder wenn Sie betriebliches Wissen weitergeben möchten, das der Mitarbeiter lernen sollte.

Beispiel: Sie überprüfen einen voraussichtlichen Warnhinweis/eine Bestandsaufnahme für elektronische Steckverbinder an Ihrem Standort in Frankfurt. Der Ursachenagent führt die Ursache auf einen Fehler bei der Bedarfsprognose zurück. Sie antworten über NLI:

„Die Hauptursache ist kein Prognosefehler — der Lieferant TP_00001 hat eine vertragliche Höchstbestellmenge von 291 Einheiten pro Bestellung festgelegt, und das System hat eine einzige Bestellung für 1.600 Einheiten generiert. Der Lieferant wird dies ablehnen. Teilen Sie die Bestellung in mehrere Bestellungen von 291 Einheiten oder weniger auf.“

Decisions Teamkollege antwortet: „Danke für die Korrektur. Ich habe die Grundursache aktualisiert, um die maximale Bestellmengenbeschränkung des Lieferanten widerzuspiegeln. Die Empfehlung wurde in Form von 6 geteilten POs (5 x 291 + 1 x 145 Einheiten) neu generiert. Diese Lieferantenbeschränkung wird auf alle future Empfehlungen für TP_00001 angewendet.“

Daumen hoch/Daumen runter Bewertungen

Jedes RCA-Ergebnis und jede Empfehlung, die im NLI angezeigt werden, enthalten die Optionen „Daumen hoch“ und „Daumen runter“. Verwenden Sie diese, um schnell zu signalisieren, ob die Ergebnisse des Agenten korrekt und hilfreich waren. Sie können einen Kommentar hinzufügen, um zusätzlichen Kontext bereitzustellen.

Sie erhalten beispielsweise eine Warnmeldung zu voraussichtlichen Lagerbeständen bzw. Informationen zu Laufschuhen in Ihrem Distributionszentrum im Nordosten. Der RCA Agent identifiziert die Hauptursache: „Die Lieferung von TP_00012 durch den Lieferanten verzögerte sich aufgrund der Überlastung des Hafens in Long Beach um 8 Tage, kombiniert mit einem Anstieg der Nachfrage um 22% aufgrund des bevorstehenden Boston-Marathons.“ Der Recommendation Agent schlägt vor: „Ordnen Sie 1.200 Einheiten von 6 Geschäften mit geringer Nachfrage im Südosten auf 9 Geschäfte mit hoher Nachfrage im Nordosten um.“

Sie heben den Daumen und fügen hinzu: „Genau richtig — die Verzögerung im Hafen und der Anstieg der Nachfrage im Marathon sind genau der Grund dafür. Gute Empfehlung.“

Decisions Teammate/NLI bestätigt: „Danke für die Bestätigung. Ihr Feedback stärkt das Vertrauen des RCA Agents, die Signale von Hafenunterbrechungen mit regionalen Nachfrageereignissen zu korrelieren, um future Bestandsanalysen durchführen zu können.“

Plans (Pläne)

Entscheidungen für die Planung mit Amazon Connect

Prism transformiert die Supply-Chain-Planung durch KI-Teamkollegen, die mit Ihrem Team in einer kontinuierlichen Lernschleife zusammenarbeiten. Diese KI-Teamkollegen beobachten Muster in Ihren Abläufen, erkennen, was am wichtigsten ist, empfehlen Maßnahmen und setzen genehmigte Entscheidungen um. Dabei institutionalisieren sie ihr Fachwissen, sodass das Wissen auch dann erhalten bleibt, wenn Planer gehen und neue Teammitglieder vom ersten Tag an produktiv werden.

Das Herzstück von Prism Planning sind drei miteinander verbundene Intelligenzfunktionen.

Demand Intelligence orchestriert dynamisch mehr als 18 Prognosetools und Basismodelle, die auf Amazon-Daten trainiert wurden, und generiert vom ersten Tag an genaue Prognosen, selbst bei begrenzter Historie. Gleichzeitig werden statistische Prognosen, Kundenverpflichtungen und funktionsübergreifende Eingaben durch Konsensplanung harmonisiert.

Supply Intelligence generiert vorausschauende Angebotspläne, fasst Ausnahmen intelligent zu strategischen Entscheidungen zusammen, die nach ihrer Wirkung geordnet sind, und erstellt Optimierungsmodelle für eine einschränkungsorientierte Planung in Ihrem gesamten Netzwerk.

Adaptive Intelligence verknüpft alles miteinander — es lernt kontinuierlich aus jedem Plan und jeder Entscheidung, überwacht den Betrieb, zeigt auf, worauf es ankommt 24/7, und führt genehmigte Entscheidungen direkt in bestehenden Systemen aus, um die Planungszyklen von Wochen auf Stunden zu reduzieren.

Bedarfsplanung

Ein Plan wird für einen definierten Zeithorizont erstellt und in regelmäßigen Abständen über fortlaufende Zeitfenster (Planungszyklen) aktualisiert. Jeder Bedarfsplan kann mehrere Versionen innerhalb eines Planungszyklus enthalten, um die Verfeinerung des Plans für alle inkrementellen Daten zu unterstützen, die innerhalb eines Planungszyklus eingehen.

Voraussetzungen

Bevor Sie Ihren ersten Bedarfsplan erstellen, stellen Sie sicher, dass die folgenden Voraussetzungen erfüllt sind:

- Ihre Amazon Connect Decisions-Instance muss eingerichtet und konfiguriert sein.
- Ihrem Benutzerkonto muss eine Manager-Rolle zugewiesen werden.
- Produkt- oder Produktdateneinheiten müssen vorbereitet und hochgeladen werden (weitere Informationen finden Sie unter Datenentitäten).

Was ist Demand Intelligence?

Demand Intelligence von Amazon Connect Decisions bietet Kunden eine automatisierte, genaue Prognose, die von... AI/ML Mithilfe von Demand Intelligence können Sie die Genauigkeit der Basisprognose verbessern, die Konsensplanung automatisieren, Ausnahmen proaktiv erkennen und verwalten, die Produktivität der Planer verbessern und vor allem Überbestände und Fehlbestände reduzieren.

Datenentitäten

In der folgenden Tabelle sind die Datenentitäten und Spalten aufgeführt, die von Demand Planning verwendet werden.

So lesen Sie die Tabelle:

- **Erforderlich** — Die Spalten in dieser Datenentität sind für die fehlerfreie Ausführung einer Bedarfsprognose erforderlich.
- **Bedingt erforderlich** — Die Spalten in dieser Datenentität sind abhängig von den Konfigurationen erforderlich, die in den Einstellungen für den Bedarfsplan festgelegt wurden.
- **Für die Prognosequalität empfohlen** — Die Spalten in dieser Datenentität sind für die Qualität der Prognose erforderlich.
- **Optional** — Der Spaltenname ist optional. Für eine verbesserte Feature-Ausgabe wird empfohlen, den Spaltennamen mit Werten hinzuzufügen.

outbound_order_line (erforderlich)

Wie wird diese Datenentität verwendet? Demand Planning verwendet diese Daten als Hauptquelle für die historische Nachfrage für Prognosen. Darüber hinaus werden Felder, die als Granularität ausgewählt wurden, zur Schulung gesendet und stehen als Filter zur Überprüfung des Bedarfsplans zur Verfügung.

outbound_order_line-Spalten

Spalte	Ist die Spalte erforderlich?	Wie wird diese Spalte in Forecasting verwendet?
id	Erforderlich	id, cust_order_id und product_id werden verwendet, um einen Datensatz in der Datenentität eindeutig zu identifizieren, und diese Kombination sollte immer eindeutig sein. Stellen Sie sicher, dass die Spaltenwerte keine ungültigen Zeichen wie Sternchen und doppelte Anführungszeichen enthalten.
cust_order_id	Erforderlich	
product_id	Erforderlich	
Bestelldatum	Erforderlich	Erforderlich für die Erstellung von Prognosen. Identifiziert den Zeitraum für Zeitreihenprognosen.
final_quantity_requested	Erforderlich	Für die Erstellung von Prognosen erforderlich. Identifiziert die Menge, die für Zeitreihenprognosen verwendet wird. Diese Spalte darf keine Nullwerte enthalten und muss numerisch sein. Stellen Sie sicher, dass die Werte keine Kommas enthalten. Beispielsweise ist 500000,00 ein akzeptierter Wert in Demand Planning.
ship_from_site_id	Befriedigend erforderlich	Diese Spalte ist für die Erstellung von Prognosen bedingt erforderlich, wenn die Spalte für die Prognosedimension (Site-Hierarchie) ausgewählt wurde. Diese Spalte muss einen Wert haben und wird zum Filtern und Analysieren von Daten verwendet.
ship_to_site_id	Befriedigend erforderlich	
channel_id	Befriedigend erforderlich	Diese Spalte ist für die Erstellung von Prognosen bedingt erforderlich, wenn die Spalte für die Prognosedimension (Kanalhierarchie) ausgewählt wurde. Diese Spalte muss

Spalte	Ist die Spalte erforderlich?	Wie wird diese Spalte in Forecasting verwendet?
		einen Wert haben und wird zum Filtern und Analysieren von Daten verwendet.
customer_ tpartner_id	Befriedigend erforderlich	Diese Spalte ist für die Erstellung von Prognosen bedingt erforderlich, wenn die Spalte für die Prognosedimension (Kundenhierarchie) ausgewählt wurde. Diese Spalte muss einen Wert haben und wird zum Filtern und Analysieren von Daten verwendet.
ship_to_s ite_address_city	Befriedigend erforderlich	Diese Spalte ist für die Erstellung von Prognosen bedingt erforderlich, wenn die Spalte für die Prognosedimension (Site-Hierarchie) ausgewählt wurde. Diese Spalte muss einen Wert haben und wird zum Filtern und Analysieren von Daten verwendet.
ship_to_s ite_adre ss_state	Befriedigend erforderlich	
Land der Lieferadresse	Befriedigend erforderlich	
Status	Für die Prognosequalität empfohlen	Diese Spalte wird für die Prognosequalität empfohlen. Bestellungen mit dem Status „Storniert“ gelten nicht als Eingabe für Prognosen.

Produkt (erforderlich)

Wie wird diese Datenentität verwendet?

Demand Planning verwendet die Produktattribute, um Hierarchiefilter für die Überprüfung von Bedarfsplänen und für das Modelltraining einzurichten.

Produktspalten

Spalte	Ist die Spalte erforderlich?	Wie wird diese Spalte in Forecasting verwendet?
id	Erforderlich	Erforderlich für die Datenaufnahme in den Supply Chain Data Lake (SCDL). Stellen Sie sicher, dass die Spaltenwerte keine doppelten IDs und Sonderzeichen wie Asterix und doppelte Anführungszeichen enthalten.
description	Erforderlich	Erforderlich für die Datenaufnahme in den Supply Chain Data Lake (SCDL). Diese Spalte kann Sonderzeichen wie Asterix, Bindestrich, Anführungszeichen und doppelte Anführungszeichen enthalten.
parent_product_id	Befriedigend erforderlich	Diese Spalte ist für die Erstellung von Prognosen bedingt erforderlich, wenn die Spalte für Prognosedimensionen (Produkthierarchie) ausgewählt wurde. Stellen Sie sicher, dass die Spalte Werte enthält und zum Filtern und Analysieren von Daten sowie zum Modelltraining verwendet wird.
product_group_id	Befriedigend erforderlich	
Produkttyp	Bedingt erforderlich	
Markenname	Befriedigend erforderlich	
color	Befriedigend erforderlich	
display_desc	Bedingt erforderlich	

Spalte	Ist die Spalte erforderlich?	Wie wird diese Spalte in Forecasting verwendet?
product_available_day	Wird für die Prognosequalität empfohlen	Empfohlen. Der Wert in dieser Spalte verbessert die Prognosequalität, da das Prognosemodell den Zeitpunkt der Einführung neuer Produkte berücksichtigen kann.
discontinue_day	Wird für die Prognosequalität empfohlen	Empfohlen. Der Wert in dieser Spalte verbessert die Prognosequalität, da das Prognosemodell den Zeitpunkt für Produktausmusterungen berücksichtigen kann.
base_uom	Wird für die Prognosequalität empfohlen	Maßeinheit für das Produkt. Die Standardeinstellung ist Eaches.
is_deleted	Für die Prognosequalität empfohlen	Empfohlen. Geben Sie Y ein, wenn die Produkt-ID von der Prognose ausgeschlossen werden soll.
pkg_height	Wird für die Prognosequalität empfohlen	Empfohlen. Die physikalischen Eigenschaften des Produkts, die die Prognosemodelle verstehen können.
pkg_length	Wird für die Prognosequalität empfohlen	
pkg_width	Wird für die Prognosequalität empfohlen	
Versandgröße	Wird für die Prognosequalität empfohlen	
casepack_size	Wird für die Prognosequalität empfohlen	

product_alternate (empfohlen für die Prognosequalität)

Wie wird diese Datenentität verwendet?

Demand Planning verwendet die Daten der Vorgänger- oder Alternativprodukte des Produkts, um Prognosen für neue Produkte zu erstellen. Wenn Daten in die Datenentität product_alternate aufgenommen werden, ist die Product-Lineage-Unterstützung für Prognosen aktiviert. Sie können die Aufnahme von Daten in die Datenentität product_alternate überspringen und die Prognose kann trotzdem generiert werden.

Spalten vom Typ product_alternate

Spalte	Ist die Spalte erforderlich?	Wie wird diese Spalte in Forecasting verwendet?
alternative_product_id	Erforderlich	Erforderlich für die Datenaufnahme in den Supply Chain Data Lake (SCDL). Eindeutige Datensatz-ID.
product_id	Erforderlich	Erforderlich für die Datenaufnahme in den Supply Chain Data Lake (SCDL). ID des neuen Produkts oder der neuen Version des Produkts. Stellen Sie sicher, dass product_id in der Produktdateneinheit eingetragen ist.
product_alternate_id	Erforderlich	Erforderlich für die Datenaufnahme in SCDL. Kennung für ein ähnliches Produkt oder eine frühere Version des Produkts. Um mehrere ähnliche Produkte als eine einzige product_id zu betrachten, geben Sie die Produkte in separaten Zeilen ein. Stellen Sie sicher, dass product_alternate_id in der Produktdateneinheit aufgefüllt ist.
alternate_type	Erforderlich	Erforderlich für die Anwendung von Product Suppression oder Lineage. Verwenden Sie den statischen Wert similar_demand_product in allen Zeilen.
alternate_product_qty	Erforderlich	Erforderlich für die Anwendung von Product Suppression oder Lineage. Geben Sie den Anteil der Historie von alternate_product_id ein, den Sie für die Prognose von product_id verwenden möchten. Wenn er beispielsweise 60% beträgt, geben Sie 60 ein. Wenn Sie mehrere alternative_product_id für eine einzelne product_id haben,

Spalte	Ist die Spalte erforderlich?	Wie wird diese Spalte in Forecasting verwendet?
		muss die Summe von alternate_product_qty nicht 100 ergeben.
alternate_product_qty_uom	Erforderlich	Erforderlich für die Anwendung von Product Suprezeption oder Lineage. Verwenden Sie den spezifischen statischen Wert „Prozentsatz“.
eff_start_date	Erforderlich	Erforderlich für die Datenaufnahme in SCDL. Geben Sie den Startzeitraum ein, um die Historie eines ähnlichen Produkts zu berücksichtigen. Stellen Sie sicher, dass dieses Datum am oder vor dem eff_end_date liegt, oder Sie können dieses Feld leer lassen und Demand Planning füllt das Jahr automatisch mit 1000 aus.
eff_end_date	Erforderlich	Erforderlich für die Datenaufnahme in SCDL. Geben Sie den Endzeitraum ein, der in der Historie eines ähnlichen Produkts berücksichtigt werden soll. Stellen Sie sicher, dass dieses Datum am oder nach dem eff_start_date liegt.
Status	Aus Gründen der Prognosequalität empfohlen	Empfohlen. Geben Sie Inaktiv ein, um die Produktabtretung oder die Zuordnung der Herkunft zu ignorieren.

supplementary_time_series (für die Prognosequalität empfohlen)

Wie wird diese Datenentität verwendet? Demand Planning verwendet diese Daten als primäre Quelle für die Kennzeichnung zufälliger Faktoren wie Werbeveranstaltungen, Rabatte, Feiertage usw.

Supplementary_time_series-Spalten

Spalte	Ist die Spalte erforderlich?	Wie wird diese Spalte in Forecasting verwendet?
id	Erforderlich	Erforderlich für die Datenaufnahme in den Supply Chain Data Lake (SCDL). Eindeutige Datensatz-ID.
order_date	Erforderlich	Erforderlich für die Datenaufnahme in den Supply Chain Data Lake (SCDL). Zeitstempel, zu dem die Zeitserie aufgezeichnet wurde.
time_series_name	Erforderlich	Erforderlich für die Datenaufnahme in den Supply Chain Data Lake (SCDL). Name des spezifischen Zeitreihentyps. Die Spalte time_series_name muss mit einem Buchstaben beginnen, 2 bis 56 Zeichen lang sein und kann Buchstaben, Zahlen und Unterstriche enthalten. Andere Sonderzeichen sind nicht zulässig.
time_series_value	Erforderlich	Erforderlich für die Datenaufnahme in SCDL. Wert, der der spezifischen Zeitreihe entspricht. Demand Planning unterstützt nur numerische Eingaben und Zeitreihen mit kategorialem Wert werden nicht berücksichtigt.
product_id	Optional	Empfohlen. Eindeutiger Bezeichner für ein bestimmtes Produkt. Verwenden Sie diese Spalte, wenn der Nachfragetreiber auf Produktebene verfügbar ist.
site_id	Optional	Empfohlen. Eindeutiger Bezeichner für eine bestimmte Site oder einen bestimmten Standort. Verwenden Sie diese Spalte, wenn der Bedarfstreiber auf Standortebene verfügbar ist. Diese Spalte kann entweder ship_from_site_id oder ship_to_site_id darstellen, basierend auf der Konfiguration der Standorthierarchie auf der untersten Ebene.
channel_id	Optional	Empfohlen. Eindeutiger Bezeichner für einen bestimmten Kanal. Verwenden Sie diese Spalte, wenn der Bedarfstreiber auf Kanalebene verfügbar ist.

Spalte	Ist die Spalte erforderlich?	Wie wird diese Spalte in Forecasting verwendet?
customer_tpartner_id	Optional	Empfohlen. Eindeutige Kennung für einen bestimmten Kunden. Verwenden Sie diese Spalte, wenn der Nachfrager auf Kundenebene verfügbar ist.

Historische und zukünftige ergänzende Zeitreihen: Kovariaten in der Prognose verstehen

Für genaue Nachfrageprognosen müssen nicht nur historische Verkaufsmuster verstanden werden, sondern auch die externen Faktoren, die zu Nachfrageänderungen führen. Zusätzliche Zeitreihendaten (STS) — auch Kovariaten genannt — erfassen diese Nachfrager wie Werbeaktionen, Preise, Feiertage und Lagerbestände, sodass Prognosemodelle erklärbare Muster von zufälligem Rauschen unterscheiden und vorhersagen können, wie sich future Geschäftsaktionen auf die Nachfrage auswirken werden. Es besteht jedoch ein entscheidender Unterschied zwischen Kovariaten, die nur historisch bekannt sind (wie vergangene Lagerbestände oder Maßnahmen von Wettbewerbern), und solchen, die im Voraus bekannt sind (wie geplante Werbeaktionen oder geplante Feiertage), und das Verständnis dieses Unterschieds ist wichtig, um genaue Prognosen zu erstellen, die proaktive Planungsentscheidungen unterstützen.

Ein entscheidender Unterschied bei der Nachfrageprognose besteht zwischen vergangenen Kovariaten und bekannten Kovariaten (auch future Kovariaten genannt). Das Verständnis dieses Unterschieds ist für die Erstellung genauer Prognosemodelle unerlässlich.

Frühere Kovariaten (historische STS-Daten)

Frühere Kovariaten sind zusätzliche Zeitreihenwerte, die nur für historische Perioden bekannt sind. Diese Variablen werden zusammen mit Ihrer historischen Nachfrage beobachtet, können aber für future Perioden nicht vorhergesagt oder im Voraus bekannt sein.

Beispiele für Kovariaten der Vergangenheit:

- **Historische Lagerverfügbarkeit:** Sie wissen, wie hoch die Lagerbestände in der Vergangenheit waren, aber die future Verfügbarkeit hängt von der Nachfrage, dem Nachschub und anderen unsicheren Faktoren ab
- **Aktuelle Wettbewerberpreise:** Historische Preisdaten der Wettbewerber sind beobachtbar, future Maßnahmen der Wettbewerber sind jedoch nicht bekannt

- Wetterbedingungen: Vergangenes Wetter wird aufgezeichnet, aber future Wetter (jenseits kurzfristiger Prognosen) ist ungewiss
- Webseiten-Traffic: Historische Verkehrsmuster sind bekannt, aber der future Traffic hängt von vielen unvorhersehbaren Faktoren ab

Verwendung in Prognosemodellen: Frühere Kovariaten helfen dem Modell, historische Zusammenhänge und Muster zu erkennen. Wenn beispielsweise eine hohe Lagerverfügbarkeit in der Vergangenheit mit höheren Umsätzen korrelierte (aufgrund einer besseren Produktsichtbarkeit oder einer schnelleren Auftragsabwicklung), lernt das Modell diesen Zusammenhang kennen. Da diese Werte für future Perioden jedoch nicht bekannt sind, muss das Modell ohne sie Prognosen erstellen oder Annahmen über ihre future Werte treffen.

Bekannte Kovariaten (zukünftige STS-Daten)

Bekannte Kovariaten sind zusätzliche Zeitreihenwerte, die bekannt sind oder für future Perioden im Voraus bestimmt werden können. Dies sind die wertvollsten Inputs für Prognosen, da sie konkrete Informationen über future Bedingungen liefern.

Beispiele für bekannte Kovariaten:

- Geplante Aktionsrabatte: Ihr Marketingteam hat bereits Werbekampagnen mit bestimmten Rabattstufen für future Termine geplant
- Änderungen des Preisindex: Geplante Preisanpassungen werden im Voraus auf der Grundlage Ihrer Preisstrategie festgelegt
- Feiertagsindikatoren: Kalenderereignisse (Feiertage, Einkaufssaisons, Geschäftsperioden) sind Jahre im Voraus bekannt
- Geplante Marketingausgaben: Budgetzuweisungen und Kampagnenpläne sind im Voraus festgelegt
- Opening/Closing Veranstaltungen im Geschäft: Expansions- oder Konsolidierungspläne sind im Voraus bekannt

Verwendung in Prognosemodellen: Bekannte Kovariaten verbessern die Prognosegenauigkeit erheblich, da das Modell tatsächliche future Bedingungen anstelle von Annahmen berücksichtigen kann. Wenn Sie beispielsweise wissen, dass für den nächsten Monat eine Rabattaktion von 25% geplant ist, kann das Modell den erwarteten Anstieg der Nachfrage auf der Grundlage historischer Rabattmuster vorhersagen.

Praktische Umsetzungsstrategie

Für historische Perioden (Trainingsdaten): Nehmen Sie sowohl vergangene als auch bekannte Kovariaten in Ihre ergänzenden Zeitreihendaten auf. Auf diese Weise kann das Modell Zusammenhänge aus allen verfügbaren Nachfragetreibern lernen. Ihr Datensatz sollte die tatsächlich beobachteten Werte für alle Zeitreihentypen bis zum aktuellen Datum enthalten.

Für zukünftige Perioden (Prognosehorizont): Nehmen Sie nur bekannte Kovariaten in Ihre zusätzlichen Zeitreihendaten auf. Dies sind die Nachfragetreiber, die Sie getrost für future Termine angeben können. Beispiel:

```
id,order_date,time_series_name,time_series_value,product_id,site_id,channel_id,customer_tpartne
1001,2025-02-01,discount_percentage,20.0,PROD_001,SITE_NYC,CHANNEL_ONLINE,CUST_12345
1002,2025-02-14,discount_percentage,30.0,PROD_001,SITE_NYC,CHANNEL_ONLINE,CUST_12345
1003,2025-02-01,holiday_indicator,0,PROD_001,SITE_NYC,CHANNEL_ONLINE,CUST_12345
1004,2025-02-14,holiday_indicator,1,PROD_001,SITE_NYC,CHANNEL_ONLINE,CUST_12345
```

Diese future Daten zeigen dem Modell, dass für den 1. Februar ein discount von 20% und für den 14. Februar eine Aktion zum Valentinstag von 30% geplant ist.

Praktische Anwendungen

- **Werbeplanung:** Verfolgen Sie die Prozentsätze der discount im Laufe der Zeit, um zu verstehen, wie sich die Intensität der Werbeaktionen auf die Nachfrage auswirkt. Dies hilft dabei, optimale Rabattniveaus zu ermitteln und den Anstieg der Nachfrage aufgrund future Werbeaktionen vorherzusagen.
- **Preiselastizitätsanalyse:** Überwachen Sie die Preisindexbewegungen, um zu quantifizieren, wie Preisänderungen das Kaufverhalten der Kunden bei verschiedenen Produkten, Standorten und Kanälen beeinflussen.
- **Modellierung von Bestandsbeschränkungen:** Erfassen Sie die Verfügbarkeit von Lagerbeständen, um festzustellen, wann Fehlbestände oder geringe Lagerbestände den Umsatz einschränken, und stellen Sie sicher, dass Prognosen Angebotsbeschränkungen und nicht echte Nachfragesignale berücksichtigen.

Vorteile für die Bedarfsplanung

Durch die Integration zusätzlicher Zeitreihendaten kann Ihr Bedarfsplanungssystem:

- Verbessern Sie die Prognosegenauigkeit: Berücksichtigen Sie bekannte Nachfragetreiber, anstatt sie als unerklärliche Varianz zu behandeln
- Szenarioplanung aktivieren: Modellieren Sie „Was-wäre-wenn“-Szenarien, indem Sie future Werte der Nachfragetreiber anpassen
- Identifizieren Sie kausale Zusammenhänge: Finden Sie heraus, welche Faktoren die Nachfrage nach verschiedenen Produkten und Märkten am stärksten beeinflussen
- Support strategischer Entscheidungen: Bereitstellung datengestützter Erkenntnisse für Preis-, Werbe- und Inventarstrategien

Einen Bedarfsplan erstellen und konfigurieren

So erstellen Sie einen Bedarfsplan:

1. Navigieren Sie in AWS Connect Decisions zum Abschnitt Pläne und wählen Sie Plan erstellen aus. Sobald ein Plan erstellt wurde, haben Sie die Flexibilität, ihn jederzeit zu bearbeiten, um sich ändernden Geschäftsanforderungen Rechnung zu tragen oder neue Informationen zu integrieren.
2. Konfigurieren Sie die Time Horizon-Einstellungen:
 - Zeitrahmen: Wählen Sie je nach Ihren Planungsanforderungen täglich, wöchentlich oder monatlich.
 - Planungshorizont: Geben Sie den Prognosehorizont an:
 - Täglich: 1 bis 28 Tage
 - Wöchentlich: 1 bis 26 Wochen
 - Monatlich: 1 bis 12 Monate
 - Startdatum der Forecast: Muss montags für Wochenpläne oder am ersten Tag des Monats für monatliche Pläne sein. Wenn ein nicht konformes Datum ausgewählt wird, passt sich das System automatisch an den Beginn derselben Zeitspanne an. Bei Wochenplänen wird das Datum auf den Montag derselben Woche verschoben. Bei Monatsplänen wird das Datum auf den ersten Tag des Folgemonats verschoben.
3. Wählen Sie Planning Grain aus:

Wählen Sie den Detaillierungsgrad für Ihre Prognosen:

 - Produkt: Forecast pro Produkt für alle Standorte
 - Website: Forecast nach Standort für alle Produkte
 - Site-ID versenden: Forecast nach spezifischem Versandort

- Keine: Konfiguriert den Plan nur auf Produktebene

4. Vorlaufzeit für Prognosen festlegen:

Dieser Parameter bestimmt die Eingabe für Berechnungen der Prognosegenauigkeit. Die Vorlaufzeit für Prognosen ist die Anzahl der vorausliegenden Perioden, für die Prognosen mit der tatsächlichen Nachfrage verglichen werden.

5. Konfigurieren Sie die Regeln für den Konsensplan (optional):

Konsensregeln kombinieren mehrere Prognoseeingaben zu einer einheitlichen Prognose. Sie können Regeln erstellen, die angeben, wie verschiedene Prognosetypen kombiniert werden sollen.

Beispielregeln:

- „Verwenden Sie für Produktkategorie = Automobil den Durchschnitt der Verkaufsprognosen, Marketingprognosen, Kundenprognosen und Basisprognosen“
- „Wenn die Kundenprognose Null ist, muss die Prognose für diesen Artikel Null sein“
- „Verwenden Sie für Produktkategorien Professionelle Elektrowerkzeuge immer Kundenprognosen“

Anforderungen an Konsensregeln:

- Die referenzierten Daten müssen in Ihrem AWS Connect Decisions Data Lake (Entitätsname = Forecast) für alle Prognosetypen vorhanden sein. Wenn Sie beispielsweise eine Regel als „Maximum aus Umsatzprognose und Basisprognose verwenden“ angeben, müssen sowohl die „Umsatzprognose“ als auch die „Basisprognose“ in der SCDL-Prognoseentität mit ihren jeweiligen plan_type-Werten (plan_type = „Umsatzprognose“ und plan_type = „Basisprognose“) vorhanden sein.
- Regeln sollten in der Reihenfolge angeordnet werden, in der sie ausgeführt werden müssen.
- Das Format der Prognosedaten muss der Granularität Ihrer Plankonfiguration entsprechen.

Pläne überprüfen und analysieren

So überprüfen Sie einen Bedarfsplan:

1. Navigieren Sie auf Ihrer AWS Connect Decisions-Startseite zu Pläne.
2. Wählen Sie Ihren aktiven Plan aus den verfügbaren Optionen aus.
3. Das System zeigt eine allgemeine Übersicht der Prognosen, die für verschiedene Produkte und Standorte zusammengefasst sind.

4. Verwenden Sie die Filteroptionen, um sich auf bestimmte Produkte, Standorte oder Zeiträume zu konzentrieren.
5. Sehen Sie sich die verschiedenen Prognosetypen an:
 - Basisprognose: AI-generated Prognose auf der Grundlage historischer Muster
 - Konsensplan: Kombinierte Prognose mit mehreren Eingaben (falls konfiguriert)
 - Prognoseeingaben: Individuelle Inputs aus Vertrieb, Kunden und Marketing

Quantilauswahl verstehen

Das System verwendet statistische Quantile, um die Prognoseunsicherheit darzustellen:

- Pläne ohne Konsensregeln: Das System wählt automatisch das optimale Quantil auf der Grundlage Ihrer Planungsstruktur aus.
- Konsenspläne: Das System verwendet standardmäßig für alle Produkte das P50-Quantil.

Um zu sehen, welches Quantil für das Produkt oder die Produktseite verwendet wird, filtern Sie nach der Ansicht mit der feinsten Körnungsebene, um das optimale Quantil zu ermitteln.

Prognosen bearbeiten

Sie können Prognosen auf der Grundlage Ihrer Geschäftskennntnisse und Marktkennntnisse anpassen.

Um eine Prognose zu bearbeiten:

1. Öffnen Sie das Chat-Panel in Plänen.
2. Spezifizieren Sie Ihre Anpassung, indem Sie Folgendes deutlich angeben:
 - Zeiträume, die angepasst werden müssen
 - Betroffene Produkte und Websites
 - Neue Prognosewerte (als absolute Zahlen oder prozentuale Veränderungen)
 - Grund für Ihre Anpassung

Beispiel: „Erhöhen Sie die Prognose für Produkt A am Standort B für Januar 2026 aufgrund der geplanten Werbeaktion um 15%.“

Überwachen Sie das Statusbanner:

- Blaues Banner: Das System verarbeitet Ihre Änderung. Die Schaltfläche „Veröffentlichen“ ist während dieser Zeit deaktiviert.
- Grünes Banner: Ihre Änderung wurde erfolgreich übernommen. Aktualisierte Prognosen werden hellblau hervorgehoben.

Feedback geben:

Sie können auch Feedback geben, um future Prognosen zu verbessern:

- Vorschläge, wie das System mit fehlenden Daten umgehen sollte
- Welche Genauigkeitskennzahlen sind für Ihr Unternehmen am wichtigsten
- Empfehlungen für neue Konsensregeln oder Anpassungen bestehender Regeln

Gleichzeitige Bearbeitung von Plänen

Da mehrere Planer gleichzeitig an demselben Plan arbeiten können, ist Koordination unerlässlich, um Konflikte zu vermeiden:

- Richten Sie Teamprotokolle ein, in denen jeder Planer für bestimmte Produktsegmente verantwortlich ist.
- Achten Sie auf das blaue Banner mit der Aufschrift „Plan wird aktualisiert“, das allen Benutzern angezeigt wird, wenn ein Planer Änderungen vornimmt.
- Warten Sie auf das grüne Banner „Forecast wurde aktualisiert“, bevor Sie mit Ihren eigenen Änderungen beginnen.
- Koordinieren Sie die Bearbeitungszeitpläne mit Ihrem Team, um Konflikte zu vermeiden.
- Etabliere eine Methode zur Teamkommunikation, bei der Planer wichtige Änderungen in einem gemeinsamen Channel ankündigen.

Überwachung der Prognoseleistung

Amazon Connect Decisions verfolgt fünf statistische Standardmetriken, um die Prognosegenauigkeit für die vom Benutzer angegebene Prognosevorlaufzeit in der Plankonfiguration zu messen:

- MAPE (Mittlerer absoluter prozentualer Fehler): $(1/n) \times \sum |Aktuell - Prognose| / |Tatsächlich| \times 100\%$
 - Misst den durchschnittlichen prozentualen Fehler aller Prognosen.

Note

Die Forecast bezieht sich auf die Prognose, die zu der von Ihnen angegebenen Prognosevorlaufzeit generiert wurde, bevor die tatsächliche Bedarfsperiode eintrat. Basierend auf Ihrer Plankonfiguration misst das System die Genauigkeit, indem es die Forecast, die für eine bestimmte Anzahl von Zeitfenstern im Voraus erstellt wurde, mit dem tatsächlichen Bedarf vergleicht. Wenn Ihr Zeitrahmen beispielsweise Wochen umfasst und Ihre voraussichtliche Vorlaufzeit 3 Wochen beträgt, bezieht sich der Wert „Prognose“ in Genauigkeitsformeln (MAPE, WAPE, RMSE, Bias und MAE) auf die Prognose, die 3 Wochen vor jeder Bedarfsperiode erstellt wurde.

- WAPE (gewichteter absoluter prozentualer Fehler): $M \frac{|\text{Aktuell} - \text{Prognose}|}{\mu |\text{Tatsächlich}|} \times 100\%$
 - Verleiht großvolumigen Produkten mehr Gewicht.
- RMSE (quadratischer Mittelwertfehler): $\sqrt{[(1/n) \times M (\text{Aktuell} - \text{Forecast})^2]}$
 - Betont größere Prognosefehler.
- Bias (Prognoseabweichung): $M \frac{(\text{Forecast} - \text{Tatsächlich})}{M |\text{Tatsächlich}|} \times 100\%$
 - Gibt an, ob Prognosen systematisch über- oder untervorhersagen.
- MAE (Mittlerer absoluter Fehler): $(1/n) \times \sum |\text{Aktuell} - \text{Prognose}|$
 - Gibt den durchschnittlichen Fehler in den Einheiten an, die Ihrem Bedarf entsprechen.

Veröffentlichung von Bedarfsplänen

Nachdem die Planer die Prognosen überprüft und verfeinert haben, können Sie den endgültigen Plan veröffentlichen, um ihn für nachgelagerte Prozesse verfügbar zu machen.

So veröffentlichen Sie einen Bedarfsplan:

1. Überprüfen Sie die aggregierten Leistungskennzahlen, um sicherzustellen, dass die Prognosequalität Ihren Standards entspricht.
2. Stimmen Sie sich mit Ihrem Planungsteam ab, um sicherzustellen, dass alle erforderlichen Anpassungen abgeschlossen wurden.
3. Klicken Sie auf Plan veröffentlichen, um Ihre Anfrage zu bearbeiten.
4. Das System speichert den veröffentlichten Plan automatisch in Ihrem konfigurierten Amazon S3 S3-Ordner.

Führen Sie die Bedarfspläne für den nächsten Planungszyklus erneut aus

Nach der Veröffentlichung des Plans können Sie den Plan erneut ausführen, um eine neue Prognose zu erstellen, die die aktuellsten historischen Nachfragedaten sowie alle zusätzlichen Eingabeaktualisierungen verwendet.

So führen Sie einen Bedarfsplan erneut aus:

1. Navigieren Sie im Abschnitt Pläne zu Ihrem aktiven Bedarfsplan.
2. Wählen Sie Plan erneut ausführen.
3. Das System leitet Sie zur Seite „Plankonfiguration“ weiter, auf der das Feld für das Startdatum der Prognose automatisch gelöscht wird.
4. Überprüfen und ändern Sie die Konfigurationseinstellungen nach Bedarf:
 - Wählen Sie manuell ein neues Startdatum für die Prognose aus.
 - Passen Sie bei Bedarf die Einstellungen für den Zeithorizont an.
 - Aktualisieren Sie bei Bedarf die geplante Bearbeitungszeit oder die voraussichtliche Vorlaufzeit.
 - Ändern Sie die Regeln für den Konsensplan (falls zutreffend).
5. Wählen Sie Plan bestätigen und generieren, um die Generierung der Prognose auszulösen.

Verstehen Sie Ihre Prognosen

AWS Connect Decisions bietet eine Erläuterung von Prognosen, damit Sie verstehen, warum das System bestimmte Prognosen generiert hat.

Um zu verstehen, warum eine Prognose generiert wurde:

1. Navigieren Sie in „Pläne“ zur Chat-Oberfläche (rechter Bereich). Dieser Teamkollege für die AI-powered Bedarfsplanung kann Ihnen erklären, wie Ihre Basisprognose berechnet wurde und welche Faktoren sie beeinflusst haben. Sie können es auch verwenden, um Prognosen zu bearbeiten oder Feedback zu geben, um future Prognosen zu verbessern.
2. Stellen Sie eine konkrete Frage: „Warum ist diese endgültige Prognose X?“
3. Nehmen Sie die folgenden Informationen in Ihre Frage auf:
 - Product Name (Produktname)
 - Name der Website (falls zutreffend)
 - Zeitraum

Das System analysiert die Prognose und erklärt die wichtigsten Einflussfaktoren:

- Historische Trends und Muster
- Auswirkungen der Saisonalität
- Musteränderungen und Anomalien
- Phasen des Produktlebenszyklus

Anhand dieser Erklärung können Sie überprüfen, ob die Prognose auf der Grundlage Ihrer Geschäftskennntnisse sinnvoll ist.

Weitere Funktionen von Demand Planning Teammate

Der Teamkollege für Demand Planning, der sich auf der Chat-Oberfläche (rechter Bereich) in Plänen befindet, geht über grundlegende Erklärungen und Änderungen von Prognosen hinaus. Er bietet erweiterte Analysefunktionen, die Ihnen helfen, Ihre Nachfragemuster zu verstehen, Probleme zu identifizieren und datengestützte Entscheidungen zu treffen.

Abrufen der besten Produkte nach Verkäufen

- Sie können den Teamkollegen für die Bedarfsplanung bitten, Ihre Produkte mit der besten Leistung zu ermitteln.
- Beispielabfrage: „Zeig mir die 10 umsatzstärksten Produkte für das vierte Quartal 2025“
- Der Teamkollege analysiert Ihre bisherigen Verkaufsdaten und präsentiert die Produkte nach Verkaufsleistung geordnet, sodass Sie sich bei der Planung auf die wichtigsten Artikel konzentrieren können.

Analyse der Prognosegenauigkeit für wichtige SKUs

- Der Teamkollege kann eine detaillierte Analyse der Prognosegenauigkeit für Ihre wichtigsten Produkte durchführen.
- Beispielabfrage: „Analysieren Sie die Prognosegenauigkeit für meine 20 wichtigsten SKUs der letzten 3 Monate“
- Das System wertet mehrere Genauigkeitsmetriken (MAPE, WAPE, RMSE, Bias und MAE) aus und gibt Aufschluss darüber, für welche Produkte zuverlässige Prognosen vorliegen und welche besondere Aufmerksamkeit erfordern.

Empfohlene nächste Schritte zur Verbesserung von Prognosen

Wenn der Teamkollege Probleme mit der Prognosequalität feststellt, kann er bestimmte Maßnahmen empfehlen, z. B. das Hinzufügen von Kontextdaten.

- Wenn Prognosen hohe Fehler aufweisen, kann der Teamkollege Folgendes empfehlen:
 - Zusätzliche Zeitreihendaten: Fügen Sie Werbekalender, Preisänderungen oder Feiertagsindikatoren hinzu
 - Informationen zum Produktlebenszyklus: Geben Sie Produkteinführungs- oder Auslaufdaten an
 - Nachfragetreiber: Berücksichtigen Sie Marketingausgaben, Verfügbarkeit von Lagerbeständen oder Maßnahmen von Wettbewerbern
- Beispielabfrage: „Die Prognose für Produkt ABC weist einen hohen Fehler auf. Welche Kontextdaten sollte ich hinzufügen, um es zu verbessern?“

Musteranalyse für mehrere Produkte

- Der Teamkollege für die Bedarfsplanung kann systemische Probleme identifizieren, die mehrere Produkte betreffen.
- Beispielabfrage: „Gibt es allgemeine Muster, die zu Prognosefehlern in meiner Kategorie Winterbekleidung führen?“
- Der Teamkollege analysiert die prognostizierte Leistung für alle Produktgruppen und identifiziert:
 - Saisonale Muster, die dem Modell möglicherweise fehlen
 - Allgemeine Nachfragetreiber, die sich auf mehrere Produkte auswirken
 - Systematische Verzerrungen (Zu- oder Unterprognosen von Trends)
 - Probleme mit der Datenqualität, die sich auf bestimmte Produktkategorien auswirken

Visualisierungen für Prognoseszenarien erstellen

- Der Teamkollege kann Grafiken und Diagramme erstellen, mit denen Sie potenzielle Prognoseszenarien visualisieren können:
 - Basisprognosen im Vergleich zu angepassten Prognosen: Vergleichen Sie die AI-generated Prognose mit Ihren Änderungsvorschlägen
 - Historische Istwerte im Vergleich zu Prognosen: Visualisieren Sie die Genauigkeit vergangener Prognosen, um Vertrauen aufzubauen

- What-if Szenarien: Zeigen Sie, wie sich unterschiedliche Annahmen (Werbeaktionen, Preisänderungen, Lagerbestände) auf die future Nachfrage auswirken würden
- Beispielabfrage: „Erstellen Sie ein Diagramm, das zeigt, wie die Prognose für Produkt GHI mit einem Aktionsrabatt von 20% im März 2026 aussehen würde“
- Der Teamkollege generiert Visualisierungen, die Ihnen helfen:
 - Kommunizieren Sie die prognostizierten Annahmen an die Beteiligten
 - Bewerten Sie die Auswirkungen von Geschäftsentscheidungen auf die Nachfrage
 - Vergleichen Sie mehrere Planungsszenarien nebeneinander
 - Identifizieren Sie Trends und Anomalien einfacher

Kontinuierliche Verbesserung durch Feedback

- Sie können dem Teamkollegen Feedback geben, um future Prognosen zu verbessern.
- Beispiel für Feedback:
 - „Das Modell sollte den jüngsten Trends für Fast-Fashion-Produkte mehr Gewicht verleihen“
 - „Die Muster der Weihnachtssaison haben sich geändert. Bitte passen Sie sie entsprechend an“
 - „Wenn der Lagerbestand gering ist, unterschätzen die historischen Verkäufe die tatsächliche Nachfrage“
- Der Teamkollege nutzt dieses Feedback, um seine Empfehlungen zu verfeinern und Ihnen zu helfen, im Laufe der Zeit genauere Prognosen zu erstellen.

Planung der Versorgung

Amazon Connect Decisions generiert auf Einschränkungen basierende Angebotspläne, die Ihre Bedarfsprognosen in praktikable, umsetzbare Produktions- und Beschaffungspläne umsetzen. Lieferpläne berücksichtigen reale betriebliche Einschränkungen wie Materialverfügbarkeit, Vorlaufzeiten, Produktionskapazität und Lagerplatzbeschränkungen, sodass Sie mit Zuversicht von der Planung zur Ausführung übergehen können.

Was Sie in diesem Abschnitt finden

Die folgenden Seiten führen Sie durch den kompletten Workflow zur Angebotsplanung in Amazon Connect Decisions:

- Einen neuen Plan erstellen: Initiieren Sie einen neuen Lieferplan, definieren Sie dessen Umfang produkt- und standortübergreifend und starten Sie den Planungslauf
- Konfiguration von Planparametern: Legen Sie die Parameter fest, die bestimmen, wie Amazon Connect Decisions Ihren Angebotsplan generiert, einschließlich Planungshorizont, Zeitrahmen usw.
- Pläne überprüfen und bearbeiten: Untersuchen Sie die generierten Planergebnisse und nehmen Sie gezielte Anpassungen vor, wenn der Geschäftskontext verfeinert werden muss
- Veröffentlichung von Lieferplänen: Finalisieren und veröffentlichen Sie Ihren genehmigten Versorgungsplan für die weitere Ausführung

Einen neuen Plan erstellen

Um einen Versorgungsplan zu erstellen:

1. Navigieren Sie in AWS Connect Decisions zum Abschnitt Pläne und wählen Sie im Abschnitt Versorgungsplan die Option Plan erstellen aus. Sobald ein Versorgungsplan erstellt wurde, haben Sie die Flexibilität, ihn jederzeit zu bearbeiten, um sich ändernden Geschäftsanforderungen Rechnung zu tragen oder neue Informationen zu integrieren.
2. Konfigurieren Sie die Time Horizon-Einstellungen:
 - Zeitrahmen: Wählen Sie je nach Ihren Planungsanforderungen täglich oder wöchentlich aus.
 - Planungshorizont: Geben Sie den Prognosehorizont an:
 - Täglich: 1 bis 365 Tage
 - Wöchentlich: 1 bis 52 Wochen
 - Startdatum des Plans: Bei Wochenplänen kann ein Wochentag als Startdatum des Plans ausgewählt werden. Es gibt auch den Beginn der Woche an.

3. Zeitplan planen

Wählen Sie zwischen Einmaliger Ausführung und Wiederkehrender Zeitplan

- Wählen Sie für „Wiederkehrender Zeitplan“ die Option „Häufigkeit planen“
 - Täglich: Geben Sie die Uhrzeit des UTC-Zeitplans ein
 - Wöchentlich: Wählen Sie den Wochentag aus und geben Sie die UTC-Uhrzeit ein
 - Monatlich: Wählen Sie den Tag des Monats und geben Sie die UTC-Uhrzeit ein

4. Netting nach Bedarf:

Konfigurieren Sie, welche Anforderungen die Erstellung des Angebotsplans vorantreiben sollen. Wählen Sie Forecast, Kundenauftrag oder beides

- Forecast: Prognostizierte Nachfrage
- Kundenauftrag: Tatsächlicher Kundenauftragsbedarf

5. Zeitrahmen für die Nachfrage:

Der Zeitraum, in dem der Angebotsplan die prognostizierte Nachfrage ignoriert.

6. Fenster für den prognostizierten Verbrauch:

Der Zeitraum, in dem tatsächliche Kundenbestellungen die prognostizierte Nachfrage ersetzen oder verbrauchen.

- Prognosefenster für den Verbrauch — zukünftige Tage
- Prognosefenster für den Verbrauch — rückwärtige Tage

7. Historischer Zeitraum für die Nachfrage

Anzahl der historischen Tage, die bei der Berechnung der durchschnittlichen historischen Nachfrage zu berücksichtigen sind

8. Überfällige Angebotstage

Die Anzahl der Tage, an denen Lieferaufträge überfällig sein können, aber dennoch als Lieferung betrachtet werden.

9. Zeitrahmen für die Planung

Der Zeitraum, in dem der Versorgungsplan eingefroren ist. Im Rahmen des Planungszeitrahmens werden keine neuen Planaufträge erstellt.

10. Regeln für die Konfiguration

Einschränkungsregeln, die das System bei der Erstellung von Plänen unterstützen, die auf Ihre Geschäftsziele abgestimmt sind. Fügen Sie Regeln mithilfe der Vorlage für Einschränkungen der Produktionskapazität oder der Vorlage für Lagerplatzbeschränkungen hinzu.

- Einschränkungen der Produktionskapazität: Laden Sie die CSV-Dateien der Vorlage für Produktionskapazitätsbeschränkungen herunter (gezippt). Füllen Sie die Daten aus und laden Sie mit Decision Teammate 3 CSV-Dateien (nicht gezippt) wieder hoch.
- Lagerplatzbeschränkung: Laden Sie die CSV-Datei mit der Vorlage Warehouse Space Limit herunter. Füllen Sie die Daten aus und laden Sie sie mit Decision Teammate wieder hoch.

11. Generieren Sie einen Versorgungsplan

Wählen Sie oben die Schaltfläche „Versorgungsplan generieren“, um mit der Plangenerierung zu beginnen, oder warten Sie, bis der Plan ausgeführt wird.

Konfiguration der Planparameter

Konfigurieren Sie einen vorhandenen Versorgungsplan

Sie können zur Seite mit der Plankonfiguration navigieren, indem Sie im Meatball-Menü oben im Planungs-Hub die Option Konfiguration oder in der Planliste das Aktionsmenü auswählen. Sie können die Änderung der Plankonfiguration entweder manuell aktualisieren oder mit Decision Teammate chatten, um die Änderung vorzunehmen.

Pläne überprüfen und bearbeiten

Um einen Versorgungsplan zu überprüfen:

1. Navigieren Sie auf Ihrer AWS-Supply-Chain-Startseite zu Pläne.
2. Klicken Sie auf den Namen des Plans oder wählen Sie Plan überprüfen aus der Aktionsliste aus.
3. Das System zeigt eine allgemeine Ansicht des Lieferplans an, der nach Produkten und Standorten zusammengefasst ist.
4. Verwenden Sie die Filteroptionen, um sich auf bestimmte Produkte, Standorte oder Zeiträume zu konzentrieren.

Überprüfen Sie die Einzelheiten des Versorgungsplans

- Abschnitt Nachfrage
 - Gesamtnachfrage: Gesamter Gesamtbedarf des aktuellen Zeitfensters
 - Ursprüngliche Forecast: Ursprüngliche Bedarfsprognose ohne prognostizierten Verbrauch
 - Nettoprognose: Verbleibende Forecast nach prognostiziertem Verbrauch
 - Kundenaufträge: Offene Kundenaufträge, die erfüllt werden müssen
 - Nachfrage nach offenen Transferaufträgen: Nachfrage aus offenen Transferaufträgen
 - Nachfrage nach offenen Fertigungsaufträgen: Nachfrage aus offenen Fertigungsaufträgen
 - Geplanter Bedarf an Transferaufträgen: Nachfrage aus geplanten Transferaufträgen

- Geplanter Bedarf an Fertigungsaufträgen: Nachfrage aus geplanten Produktionsaufträgen
- Bereich Angebot
 - Gesamtangebot: Summierter Gesamtbestand des aktuellen Zeitfensters
 - Vorrätig: Inventar On-hand
 - Offene Bestellungen: Öffnen Sie die Lieferung von Bestellungen
 - Offene Transferaufträge: Bestehende Transferaufträge, die entweder offen sind oder InTransit
 - Offene Produktionsaufträge: Öffnen Sie die Lieferung von Produktionsaufträgen
 - Geplante Bestellungen: Vom System generierte geplante Bestellungen
 - Geplante Transferaufträge: Geplante Transferaufträge, die vom System generiert wurden
 - Geplante Produktionsaufträge: Geplante Produktionsaufträge, die vom System generiert wurden
- Bereich „Voraussichtlicher Bestand“
 - Voraussichtlicher Lagerbestand: Voraussichtlicher Endbestand
 - Mindestbestand: Der Mindestbestand wird auf der Grundlage der Inventarrichtlinie berechnet
 - Zielbestand: Der Zielbestand wird auf der Grundlage der Inventarrichtlinie berechnet
 - Maximaler Lagerbestand: Der maximale Lagerbestand wird auf der Grundlage der Inventarrichtlinie berechnet
 - Sicherheitsbestand: In der Inventarrichtlinie festgelegte Anforderungen an den Sicherheitsbestand
 - Voraussichtlicher Versicherungsschutz in Tagen (Wochen): Voraussichtlicher Vorrat in Tagen (Wochen), abhängig von der Konfiguration des Planzeitraums

Überprüfen Sie die Bestelldetails

Das System bietet eine Bestellansicht, mit der Planer die Transaktionsdaten, die ihren Plänen zugrunde liegen, detailliert untersuchen können. Diese Ansicht wird automatisch auf der Grundlage der Auswahl des Benutzers in der tabellarischen Hauptansicht gefiltert. Der Benutzer kann zur Bestelldetailansicht navigieren, indem er in der Lieferplanansicht auf Bestellmengen klickt und den Link auswählt. In der Bestelldetailansicht werden die entsprechenden Lieferaufträge angezeigt, die an diese bestimmte Liefermenge gebunden sind. Wenn die Liefermenge beispielsweise die Summe aller offenen Bestellungen in einer bestimmten Woche darstellt, kann die Bestelldetailansicht aufgerufen werden, um die entsprechenden offenen Bestelldetails anzuzeigen.

Bestellungsdetails bearbeiten

Benutzer können die generierten geplanten Bestellungen überprüfen und Änderungen vornehmen, z. B. die Mengen anpassen und das Startdatum der Bestellung und das voraussichtliche Lieferdatum aktualisieren. Wenn ein Benutzer eine Anpassung vornimmt, wird die geänderte Bestellung standardmäßig automatisch als feste Bestellung markiert, was bedeutet, dass sie bei der erneuten Ausführung des Plans beibehalten wird. Sobald die Bestellungen angepasst sind, muss der Benutzer auf die Schaltfläche Erneut ausführen klicken, um den Lieferplan neu zu berechnen, sodass sich die Auswirkungen dieser Änderungen auf den gesamten Plan auswirken. Während dieser Wiederholung berücksichtigt das System diese bestätigten Bestellungen und berechnet sie nicht neu, sodass sichergestellt ist, dass die Absicht des Planers gewahrt bleibt.

Lieferpläne veröffentlichen

Nachdem die Planer den Versorgungsplan überprüft und verfeinert haben, können Sie den endgültigen Plan veröffentlichen, um ihn für nachgelagerte Prozesse verfügbar zu machen.

So veröffentlichen Sie einen Bedarfsplan:

1. Überprüfen Sie die aggregierten Leistungskennzahlen, um sicherzustellen, dass die Qualität des Angebotsplans Ihren Standards entspricht.
2. Stimmen Sie sich mit Ihrem Planungsteam ab, um sicherzustellen, dass alle erforderlichen Anpassungen abgeschlossen wurden.
3. Klicken Sie auf Plan veröffentlichen, um Ihre Anfrage zu bearbeiten.
4. Das System speichert den veröffentlichten Plan automatisch in Ihrem konfigurierten Amazon S3 S3-Ordner.

Häufige Probleme und Lösungen

Allgemeine Datenprobleme

Die Nachfragehistorie hat gemischte Datumsformate

Quellsysteme können Daten als DD/MM/YYYY, MM/DD/YYYY, oder YYYY-MM-DD, manchmal innerhalb derselben Datei exportieren. Das System analysiert diese Daten möglicherweise falsch und ordnet Bestellungen falschen Monaten zu.

Behebung: Standardisieren Sie Datumsformate in Ihrem Exportprozess. Wenn Sie die Quelle nicht kontrollieren können, fügen Sie Ihrer Datenfluss-SQL eine Datumsvalidierung hinzu.

Negative Mengen in der Bestellhistorie

Gutschriften, Rücksendungen oder Stornierungen können als negative Mengen angezeigt werden. Diese können die Durchschnittswerte der Nachfrage verzerren und das Modell verwirren.

Lösung: Filtern Sie nur nach positiven Mengen oder filtern Sie nach Auftragsstatus (z. B. nur Paid/ Invoiced Bestellungen).

Die Anzahl der Datensätze stimmt nicht mit Ihrem Quellsystem überein

- Wird am häufigsten durch Kollisionen zusammengesetzter Schlüssel verursacht. Wenn zwei Datensätze dieselbe eindeutige Kennung haben, überschreibt einer den anderen.
- Kann auch auftreten, wenn die Filterkriterien in der Datenzuordnung Datensätze ausschließen, die Sie erwarten.

Geben Sie ein konkretes Beispiel für ein Produkt und eine Website sowie Ihre erwartete Anzahl an Datensätzen an, damit das Team die Diskrepanz nachvollziehen kann.

Bestellungen werden im System angezeigt, die nicht in ERP existieren (oder umgekehrt)

- Bestellungen, die zwischen Berichtsläufen ausgeführt oder entfernt wurden, verschwinden bei der nächsten Aktualisierung, können aber weiterhin in Ausnahmen erscheinen, die anhand der Daten des Vortages generiert wurden.

- Neu erstellte Bestellungen werden erst bei der nächsten Datenaktualisierung angezeigt.

Dies ist erwartetes Verhalten — Ausnahmen werden im nächsten Bewertungszyklus aktualisiert, nachdem neue Daten geladen wurden.

Die Eingabedateien für Pläne enthalten Produkte aus anderen Werken oder Geschäftsbereichen

Wenn Ihre Exporte aus dem Quellsystem Produkte enthalten, die nicht in den Rahmen Ihres Prognoseprojekts fallen, gehen Sie wie folgt vor:

- Das System filtert automatisch nach dem Produktmaster. Nur Produkte, die in Ihrer Produktmasterdatei enthalten sind, werden in die Prognose aufgenommen. Wenn jedoch ein großer Prozentsatz Ihrer Eingabedatei außerhalb des Gültigkeitsbereichs liegt (z. B. mehr als 50% der Zeilen), deutet dies darauf hin, dass der Quellexport eingeschränkt werden muss.
- Überprüfen Sie regelmäßig Ihren Produktdeckungsgrad. Überprüfen Sie nach jedem Laden der Daten, wie viel Prozent der Produkte in Ihren Eingabedateien für Verkäufe und Prognosen dem Produktmaster entsprechen. Wenn die Abdeckung unter 80% fällt, untersuchen Sie, ob sich der Umfang des Quellexports geändert hat oder ob der Produktmaster aktualisiert werden muss.
- Out-of-scope Produkte, die in den Planeingaben enthalten sind, können zu überhöhten Gesamtsummen führen. Wenn Ihre EDI- oder SIOP-Dateien Produkte aus anderen Werken enthalten, ist das aggregierte Prognosesignal höher als es sein sollte. Stellen Sie vor dem Laden sicher, dass die Eingabedateien für den Plan nach demselben Produktumfang wie Ihr Produktmaster gefiltert wurden.

Häufige Probleme mit Ausnahmen und Empfehlungen

Das gleiche Produkt und dieselbe Website erscheinen mehrfach in der Ausnahmeliste

Dies kann passieren, wenn die zugrunde liegende Regel für jedes Qualifikationsdatum im Projektionshorizont eine separate Ausnahme generiert.

Wenden Sie sich an Ihr Support-Team, um die Regel so anzupassen, dass nur das früheste Datum des Verstoßes pro Produkt und Website gekennzeichnet wird.

Die Empfehlung stimmt nicht mit dem überein, was ich in der Tabelle sehe

Die Empfehlung wird von einem KI-Agenten generiert, der die zum Zeitpunkt der Erstellung der Ausnahme verfügbaren Daten analysiert. Wenn sich die Daten seitdem geändert haben, bezieht sich die Empfehlung möglicherweise auf Bestellungen oder Mengen, die nicht mehr aktuell sind.

- Prüfen Sie den Zeitstempel der Ausnahme — wenn sie älter als einen Tag ist, ist die Empfehlung möglicherweise veraltet.
- Wenn die Empfehlung eindeutig falsch ist (z. B. ignoriert sie eine große Bestellung, die in der Tabelle sichtbar ist), geben Sie Feedback, indem Sie die Daumen nach unten drücken, und melden Sie die spezifische Ausnahme Ihrem Support-Team.

Das Auswirkungsdatum oder das „Bis“-Datum scheint falsch

- Das Wirksamkeitsdatum gibt an, wann das Problem mit dem Lagerbestand beginnt (z. B. wenn der Lagerbestand einsetzt oder die Überschreitung den Schwellenwert überschreitet).
- Bei der Angabe des Mindesthaltbarkeitsdatums sollte die Vorlaufzeit berücksichtigt werden, sodass Sie Zeit haben, zu handeln, bevor das Problem eintritt. Wenn „Bis“ dem Datum der Auswirkung entspricht, wird die Vorlaufzeit möglicherweise nicht berücksichtigt. Melden Sie dies Ihrem Support-Team.

Empfehlungen, Referenzaufträge, die ich im ERP nicht finden kann

ERP-Schnappschüsse ändern sich täglich. Eine Bestellung, auf die in der gestrigen Empfehlung verwiesen wurde, wurde im heutigen ERP-Lauf möglicherweise erfüllt, storniert oder verschoben.

Dies ist eine bekannte ERP-based Datenbeschränkung. Historische Verbrauchsdaten können hinzugefügt werden, um einen besseren Kontext zu bieten.

Häufig auftretende Probleme mit der Genauigkeit

Die Forecast ist deutlich schlechter als ein einfacher gleitender Durchschnitt

Wenn Ihre ASC-Prognose beim aggregierten WAPE-Wert auf einen gleitenden 6-Monats-Durchschnitt fällt, überprüfen Sie die folgenden häufigen Ursachen:

- Zu viele volume/inactive Produkte mit geringem Umfang im Anwendungsbereich. Produkte mit geringer, schwankender Nachfrage sind für jedes Modell kaum zu übertreffen. Verwenden Sie eine Vorverarbeitungsregel, um die Prognose auf Produkte mit aussagekräftiger Nachfragehistorie (z. B. mindestens 6 Monate mit einer Nachfrage ungleich Null) auszudehnen.
- Schulung zu veralteter oder kontaminierter Historie. Wenn Ihre Bestellhistorie viele Jahre zurückreicht, spiegeln alte Nachfragemuster möglicherweise nicht die aktuelle Realität wider. Erwägen Sie eine Vorverarbeitungsregel, um den Trainingsverlauf auf die letzten 3—5 Jahre zu beschränken oder ungewöhnliche Perioden (z. B. COVID) durch normalisierte Werte zu ersetzen.
- Die Nachfrage ist aufgrund einmaliger Bestellungen stark angestiegen. Eine einzige große Großbestellung kann zu einem falschen Aufwärtstrend bei den Trainingsdaten führen. Verwenden Sie eine Vorverarbeitungsregel, um anomale monatliche Bedarfswerte auf ein Vielfaches des letzten Durchschnitts zu begrenzen (z. B. das Fünffache).
- Konsensregeln, die in die falsche Richtung angewendet wurden. Der LLM-Agent kann die Regelsprache falsch interpretieren. „Verringerung um 27%“ kann als Erhöhung angewendet werden. Vergleichen Sie immer die Ergebnisse, die im Konsens erzielt wurden, mit dem Ausgangswert, indem Sie bestimmte Produkte und Monate miteinander vergleichen. Verwenden Sie eine explizite Multiplikationssprache („mit 0,725 multiplizieren“) statt einer Richtungssprache („Verringerung um 27,5%“).

Over-forecasting Verzerrung (die Prognose ist systematisch höher als die tatsächlichen Werte)

Eine positive Tendenz bedeutet, dass Sie im gesamten Katalog mehr bestellen, als Sie benötigen. Häufige Ursachen:

- Das Modell wurde für eine Wachstumsphase trainiert. Wenn in den letzten Jahren ein Wachstum zu verzeichnen war, das sich nicht fortsetzt, extrapoliert das Modell einen Trend, der nicht mehr existiert.
- Die Konsensregeln sehen immer mehr Anpassungen nach oben vor. Mehrere Regeln, die jeweils die Prognose erhöhen (Fehlbestände, Trendschub, saisonaler Anstieg), können sich verschärfen. Überprüfe, welche Regeln aktiv sind, und prüfe, ob sie alle für dieselben Produkte gelten.
- Deleted/discontinued Produkte, die noch in den Geltungsbereich fallen. Bei Produkten mit nachlassender Nachfrage, für die immer noch Prognosen vorliegen, wird es zu einer systematischen Überschätzung kommen.

Under-forecasting Verzerrung (Prognose, die systematisch unter den tatsächlichen Werten liegt)

Eine negative Tendenz bedeutet, dass Sie durchweg weniger prognostizieren als die tatsächliche Nachfrage, was zu potenziellen Fehlbeständen und zu beschleunigten Kosten führen kann. Häufige Ursachen:

- Externe Prognosesignale werden nicht berücksichtigt. Wenn Sie Planeingaben (z. B. EDI-Kundenprognosen, SIOP-Produktionspläne) geladen haben, diese aber in Ihren Konsensregeln nicht angewendet werden, wird für die Prognose standardmäßig der statistische Basiswert verwendet, der möglicherweise keine Nachfragesignale erfasst, die Ihren Planern angezeigt werden. Stellen Sie sicher, dass Konsensregeln die Ausgabe tatsächlich verändern, indem Sie den ConsensusForecast Export mit dem Forecast (Baseline) -Export vergleichen. Wenn sie identisch sind, werden die Regeln nicht ausgelöst.
- Sparsame Produkt×Site-Kombinationen ziehen das Aggregat nach unten. Wenn Sie Prognosen mit einer Granularität zwischen Produkt und Standort erstellen, bei vielen Kombinationen jedoch kein oder nahezu kein Bedarf besteht, erstellt das Modell kleine Prognosen für inaktive Kombinationen, die nicht bei Null liegen. Diese summieren sich einzeln nicht zu viel, sondern ziehen zusammen die Gesamtprognose unter die tatsächlichen Werte. Verwenden Sie eine Vorverarbeitungsregel, um Kombinationen mit unzureichender Bedarfshistorie auszuschließen, oder verwenden Sie bedingte Nullfüllungen in Ihren Planeingaben, um ausdrücklich zu signalisieren, dass für inaktive Kombinationen kein Bedarf erwartet wird.
- Das Modell hat einen aktuellen Wachstumstrend nicht erfasst. Statistische Modelle gewichten historische Daten. Wenn Ihr Unternehmen in den letzten Monaten stark gewachsen ist, das Modell jedoch seit Jahren weniger Volumen aufweist, hinkt es dem Trend hinterher. Dies verbessert sich in der Regel im Laufe der Zeit, da das Modell neuere Daten sammelt. In der Zwischenzeit sollten Sie eine Konsensregel in Betracht ziehen, die einen letzten Durchschnitt der aktuellen Istwerte als Untergrenze für die äußeren Prognosewochen verwendet.
- Year-over-year Diskrepanz zwischen den Saisonalitäten. Wenn sich das diesjährige Nachfragemuster von dem der Vorjahre unterscheidet (z. B. früherer saisonaler Anstieg, Einführung neuer Produkte), kann es sein, dass das Modell in dem abweichenden Zeitraum zu wenig prognostiziert. Prüfen Sie, ob sich die zu geringe Tendenz auf bestimmte Wochen oder Monate konzentriert, die sich vom Muster des Vorjahres unterscheiden.

Forecast Prognosegenauigkeit verschlechtert sich auf längere Sicht erheblich

Es ist normal, dass sich die Genauigkeit mit zunehmendem Prognosezeitraum verschlechtert — Woche 1 ist immer genauer als Woche 8. Wenn die Degradation jedoch stärker als erwartet ausfällt:

- Externe Signale helfen nur kurzfristig. Wenn Sie Konsensregeln haben, die Kundenprognosen (EDI) für die ersten Wochen beinhalten, wird die Genauigkeit kurzfristig deutlich besser sein und abnehmen, wenn die Regeln nicht mehr gelten. Das ist zu erwarten — erwägen Sie, die Regeln mit einem gemischten Ansatz auf weitere Wochen auszudehnen (z. B. 50/50 Mischung aus externen Signalen und Basiswerten für mittelfristige Wochen).
- Bei längeren Zeithorizonten wird der Ausgangswert wieder auf einen langfristigen Durchschnitt zurückgesetzt. Statistische Modelle verlieren auf längere Sicht an Selbstvertrauen und tendieren zum historischen Mittelwert. Wenn die Nachfrage in letzter Zeit über dem historischen Mittelwert liegt, werden die äußeren Wochen als unvoreingenommen erscheinen. Dies ist ein Modellverhalten, kein Konfigurationsproblem.
- Die Volatilität der Nachfrage macht längere Zeithorizonte naturgemäß schwieriger. Wenn Ihre Nachfrage von Woche zu Woche stark schwankt (Variationskoeffizient $> 0,5$), weist selbst ein perfektes Modell auf längere Sicht hohe Fehler auf. Konzentrieren Sie sich bei der Genauigkeitsbeurteilung auf die ersten 3—4 Wochen, die für die meisten Operationen das entscheidende Planungsfenster sind.

Externe Prognosen (EDI/customer Prognosen) verbessern die Genauigkeit nicht, wenn sie in Konsensregeln verwendet werden

Wenn Sie Konsensregeln hinzugefügt haben, um externe Prognosen einzubeziehen, sich die Genauigkeit jedoch nicht verbessert hat:

- Das externe Signal deckt möglicherweise nicht genügend Produkte ab. EDI- oder Kundenprognosen decken in der Regel nur einen Teil Ihres Produktkatalogs ab (häufig 30-50%). Produkte ohne externes Signal verwenden immer noch den Basiswert. Überprüfen Sie Ihren Abdeckungsgrad — wenn er unter 50% liegt, ist die Auswirkung auf die Gesamtgenauigkeit begrenzt.
- Das externe Signal ist möglicherweise nicht genau genug, um Abhilfe zu schaffen. Messen Sie die Genauigkeit der externen Prognose unabhängig voneinander, bevor Sie sie in Regeln verwenden. Wenn der WAPE schlechter ist als der Ausgangswert, schadet es eher, ihn einzubeziehen, als

dass er hilft. Erwägen Sie, die Regel auf bestimmte Standorte oder Produkte zu beschränken, bei denen das externe Signal nachweislich besser ist (z. B. volumengewichteter WAPE unter 50%).

- Das externe Signal meldet keine Nullen. Viele EDI-Systeme senden nur Datensätze für Produkte mit aktiven Bestellungen. Sie lassen Produkte ohne Nachfrage weg, anstatt explizit Null zu melden. Wenn Ihre Konsensregel besagt: „Wenn EDI = 0 ist, setzen Sie die Prognose auf 0“, wird sie nie ausgelöst, da es keine Nulldatensätze gibt. Für Kombinationen aus Produkt und Standort, die kein externes Signal UND keine aktuelle Verkaufshistorie haben, müssen Sie in der Vorverarbeitung synthetische Nulldatensätze generieren.
- Die Genauigkeit des externen Signals variiert je nach Horizont. Kundenprognosen sind in der Regel für die unmittelbar nächste Woche am genauesten (im Wesentlichen bestätigte Bestellungen) und verschlechtern sich schnell. Eine Regel, die das externe Signal direkt für alle Wochen verwendet, kann die Genauigkeit auf längere Sicht beeinträchtigen. Ziehen Sie einen mehrstufigen Ansatz in Betracht: direkter Ersatz für die Wochen 1—3, gemischt für die Wochen 4—6, nur der Ausgangswert für die Wochen 7+.

Planungsregeln treten nicht in Kraft

Wenn eine Konsensregel die Prognose nicht zu ändern scheint:

- Die Regel wurde möglicherweise durch eine Regel mit höherer Priorität außer Kraft gesetzt. Regeln werden in der Reihenfolge ihrer Priorität angewendet. Eine spätere Regel kann eine frühere rückgängig machen. Überprüfen Sie die Reihenfolge der Regeln.
- Die Regelbedingung stimmt möglicherweise mit keinem Produkt überein. Wenn die Regel auf ein Produktattribut (z. B. `product_group_id`) verweist, das nicht in den Artikelmetadaten enthalten ist, entspricht sie stillschweigend nichts.
- Die Regelsprache wurde falsch interpretiert. Der LLM-Agent generiert Code aus natürlicher Sprache. Mehrdeutige Formulierungen können zu unerwarteten Ergebnissen führen. Seien Sie so spezifisch und wörtlich wie möglich. Verwenden Sie exakte Feldnamen, explizite Multiplikatoren und klare Bedingungen.

Die Ergebnisse des Konsensplans sind identisch mit der Basisprognose

Wenn der ConsensusForecast Export dieselben Werte wie der Forecast (Baseline) -Export hat, wurden die Konsensregeln nicht ausgeführt. Häufige Ursachen:

- Die Dimensionen stimmen in der Verknüpfung nicht überein. Die Consensus Engine verknüpft die Planeingaben anhand der Dimensionsspalten (Produkt-ID, Standort-ID, Datum) mit dem Basisplan. Wenn sich die Spaltennamen zwischen der Basislinie und den Planeingaben unterscheiden (z. B. verwendet Baseline item_id, EDI verwendet product_id), führt die Verknüpfung zu keinen Übereinstimmungen und alle Regeln werden mit dem Basisplanstandard übernommen. Stellen Sie sicher, dass die Dimensionszuordnung in Ihrer Datenflusskonfiguration den beiden Schemas korrekt zugeordnet ist.
- Das Datumsformat stimmt nicht überein. In der Basislinie werden Daten möglicherweise als 2026-03-02 gespeichert, während in Planeingaben sie als 2026-03-02 gespeichert werden. T00:00:00.000Z Wenn für die Verknüpfung eine exakte Übereinstimmung erforderlich ist, stimmen zeitzonenabhängige und zeitzonennaive Daten nicht überein. Vergewissern Sie sich, dass die Datumsspalten in dasselbe Format konvertiert wurden, bevor Sie eine Verbindung herstellen.
- Die Planeingaben wurden nicht geladen. Stellen Sie sicher, dass Ihre Planeingabedateien (EDI, SIOP usw.) erfolgreich aufgenommen wurden. Überprüfen Sie die Anzahl der Datensätze im System. Wenn dort keine Zeilen für eine Planeingabe angezeigt werden, konnte die Datei möglicherweise nicht geladen werden.
- Die Consensus forecast_id entspricht der Baseline forecast_id. Wenn beide Exporte dieselbe forecast_id verwenden, hat die Consensus Engine ohne Verarbeitung eine direkte Kopie der Baseline erstellt. Dies deutet auf ein Problem auf Systemebene hin. Wenden Sie sich mit den Angaben forecast_id und demand_plan_run_id an Ihr Support-Team.

Konsensregeln gelten für falsche Produkte oder Websites

Wenn eine Regel, die nur für bestimmte Websites oder Produktkategorien gelten sollte, den gesamten Katalog betrifft:

- Die site/product Filterbedingung verweist möglicherweise auf die falsche Spalte. Wenn Ihre Regel „Auf Websites in [Liste] anwenden“ lautet, der generierte Code jedoch eine Spalte überprüft, die nicht existiert oder andere Werte hat, kann es sein, dass der Filter automatisch alle Zeilen durchlässt. Überprüfe das, indem du stichprobenartig einige bestimmte Produkte überprüfst, die NICHT von der Regel betroffen sein sollten.
- Die Reihenfolge der Regelpriorität kann umgekehrt werden. Regeln werden als Kette angewendet, wobei spätere Regeln frühere Regeln überschreiben. Wenn eine allgemeine Regel (z. B. „für alles den Basiswert verwenden“) nach einer bestimmten Regel angewendet wird (z. B. „EDI für diese 50 Websites verwenden“), macht die allgemeine Regel die spezifische Regel rückgängig. Stellen Sie sicher, dass Ihre Regelbeschreibungen die Prioritätsreihenfolge eindeutig angeben.

Prognosewerte sind Bruchzahlen (z. B. 2.500,37 Einheiten)

Statistische Modelle erzeugen kontinuierliche Werte, keine ganzen Zahlen. Wenn Ihr Unternehmen ganze Einheiten, Kartonpackungen oder Mindestbestellmengen verkauft:

- Fügen Sie als letzten Konsensschritt eine Rundungsregel hinzu. Eine einfache Regel „Auf die nächste Ganzzahl runden“, die nach allen anderen Konsensregeln angewendet wird, bereinigt Bruchzahlen. Werte unter 0,5 werden auf Null gerundet, was für Kombinationen mit sehr geringer Nachfrage angemessen ist.
- Erwägen Sie, auf betriebsbereite Mengen zu runden. Wenn Ihre Produkte in Standardverpackungsgrößen geliefert werden (z. B. Kartons mit 12 Stück, Paletten mit 48 Stück), kann eine Rundung auf die nächstgelegene gültige Packungsgröße sowohl die Benutzerfreundlichkeit als auch die Genauigkeit der Prognose verbessern. Dazu sind Daten zur Packungsgröße in Ihrem Produktmaster erforderlich. Teilen Sie Ihrem Support-Team Ihre MOQ- oder Packungsgrößendaten mit, um diese Option zu prüfen.

Die Produktabdeckung nimmt nach dem Hinzufügen von Vorverarbeitungsregeln erheblich ab

Durch Regeln zur Vorverarbeitung, bei denen die Trainingsdaten gefiltert werden (z. B. „nur Produkte prognostizieren, für die mindestens 8 Wochen kein Bedarf besteht“), kann die Anzahl der Produkte in der Prognose drastisch reduziert werden, wenn Ihre Daten auf der Ebene „Produkt × Standort“ nur spärlich sind:

- Überprüfen Sie die Granularität. Ein Produkt kann auf Produktebene 52 Wochen nachgefragt werden, bei jeder Kombination aus Produkt und Standort jedoch nur 3 Wochen. Ein Mindestschwellenwert für die Historie, der auf der Ebene „Produkt × Standort“ gilt, schließt die meisten Kombinationen aus. Erwägen Sie, den Schwellenwert stattdessen auf Produktebene anzuwenden oder den Schwellenwert deutlich zu senken.
- Testen Sie vor der Bereitstellung. Bevor Sie eine Vorverarbeitungsregel aktivieren, zählen Sie, wie viele Produkt×Site-Kombinationen den Filter bestehen, im Vergleich zu Ihrer aktuellen Gesamtzahl. Wenn mehr als 20% ausgeschlossen werden, ist die Regel wahrscheinlich zu aggressiv. Beginnen Sie mit einem milden Schwellenwert und ziehen Sie ihn schrittweise an.

Die vorliegende Übersetzung wurde maschinell erstellt. Im Falle eines Konflikts oder eines Widerspruchs zwischen dieser übersetzten Fassung und der englischen Fassung (einschließlich infolge von Verzögerungen bei der Übersetzung) ist die englische Fassung maßgeblich.