



Guida per l'utente

Decisioni su Amazon Connect



Decisioni su Amazon Connect: Guida per l'utente

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

I marchi e l'immagine commerciale di Amazon non possono essere utilizzati in relazione a prodotti o servizi che non siano di Amazon, in una qualsiasi modalità che possa causare confusione tra i clienti o in una qualsiasi modalità che denigri o discrediti Amazon. Tutti gli altri marchi non di proprietà di Amazon sono di proprietà dei rispettivi proprietari, che possono o meno essere affiliati, collegati o sponsorizzati da Amazon.

Table of Contents

Che cos'è Amazon Connect Decisions	1
Vantaggi	1
Funzionalità	2
Concetti chiave e terminologia	3
Decisioni	3
Pianificazione	4
Comprendere la tua home page	6
Metriche chiave	6
Argomenti principali di oggi	8
Natural Language Interface (NLI) /Decisions Teammate	9
Barra di navigazione	9
Onboarding	11
Onboarding per Amazon Connect Decisions	11
Prerequisiti	12
Decisioni	13
Cosa sono gli Insights?	13
Come funziona il processo decisionale	13
Cosa troverai in questa sezione	14
Configurazione di Insights	15
Best practice	15
Come vengono generati gli Insights?	16
Fonti di conoscenza	19
Rilevamento (metriche e regole)	20
Linee guida per le cause profonde e raccomandazioni	25
Assegnazione di priorità e severità	27
Gestione degli approfondimenti	28
Cosa copre Managing Insights	28
In questa sezione	28
Filtraggio e ordinamento degli approfondimenti	29
Dettagli di Insights	37
Agire in base alle raccomandazioni	44
Fornire feedback su Insights	49
Piani	51
Pianificazione con Amazon Connect Decisions	51

Pianificazione della domanda	51
Prerequisiti	51
Che cos'è la Demand Intelligence?	52
Entità di dati	52
Creazione e configurazione di un piano della domanda	63
Revisione e analisi dei piani	64
Modifica delle previsioni	65
Monitoraggio delle prestazioni di Forecast	66
Piani della domanda di pubblicazione	67
Riesegui i piani della domanda per il prossimo ciclo di pianificazione	68
Comprensione delle previsioni	68
Altre funzionalità di Demand Planning Teammate	69
Pianificazione delle forniture	71
Cosa troverai in questa sezione	72
Creazione di un nuovo piano	72
Configurazione dei parametri del piano	74
Revisione e modifica dei piani	74
Pubblicazione dei piani di fornitura	76
Problemi e soluzioni comuni	77
Problemi comuni relativi ai dati	77
La cronologia della domanda ha formati di data misti	77
Quantità negative nella cronologia degli ordini	77
Il numero di record non corrisponde al sistema di origine	77
Nel sistema compaiono ordini che non esistono in ERP (o viceversa)	77
I file di input del piano includono prodotti provenienti da altri stabilimenti o unità aziendali	78
Problemi comuni relativi a eccezioni e raccomandazioni	78
Lo stesso prodotto+sito appare più volte nell'elenco delle eccezioni	78
La raccomandazione non corrisponde a quella che vedo nel grafico	78
La data di impatto o la data di scadenza sembrano errate	79
I consigli fanno riferimento agli ordini che non riesco a trovare in ERP	79
Problemi comuni di precisione	79
Forecast è significativamente peggiore di una semplice media mobile	79
Over-forecasting distorsione (previsione sistematicamente superiore ai valori effettivi)	80
Under-forecasting distorsione (previsione sistematicamente inferiore ai valori effettivi)	80
La precisione delle previsioni diminuisce in modo significativo su orizzonti più lunghi	81

La previsione esterna (EDI/customer previsione) non migliora la precisione se utilizzata nelle regole di consenso	82
Le regole di pianificazione non entrano in vigore	83
L'output del piano di consenso è identico alla previsione di base	83
Le regole di consenso si applicano ai prodotti o ai siti sbagliati	84
I valori di Forecast sono frazionari (ad esempio, 2.500,37 unità)	84
La copertura del prodotto diminuisce in modo significativo dopo l'aggiunta di regole di preelaborazione	85
.....	lxxxvi

Che cos'è Amazon Connect Decisions

Amazon Connect Decisions è una soluzione di pianificazione e intelligence della catena di approvvigionamento con membri del team di intelligenza artificiale che collaborano con il tuo team per armonizzare i segnali di domanda in previsioni di consenso, generare piani di fornitura consapevoli dei vincoli e monitorare attivamente le tue operazioni per prevenire problemi, risolverli e identificare le cause principali del miglioramento continuo.

I membri del team che si occupano di intelligenza artificiale si adattano al tuo modo di lavorare: si basano sulle tue procedure e regole operative, si integrano con i sistemi esistenti e imparano dalle decisioni dei tuoi professionisti. Sfrutta l'esperienza della catena di fornitura di Amazon per fornire piani e consigli efficaci sin dal primo giorno.

Dirigi un team di agenti di intelligenza artificiale che gestiscono il coordinamento e l'esecuzione delle azioni, consentendoti di concentrarti su decisioni strategiche che promuovono i livelli di servizio e l'efficienza del capitale circolante.

Vantaggi

Adattati alla tua attività

I membri del team di intelligenza artificiale si adattano alla tua azienda, ai tuoi sistemi e alle tue decisioni, apportando rapidamente la trasformazione all'interno dei flussi di lavoro esistenti. Guidati dalle procedure operative e dalle regole aziendali, i colleghi del team lavorano con i sistemi di pianificazione ed ERP esistenti. Imparano dalle decisioni dei pianificatori, allineandosi alle vostre priorità e istituzionalizzando le conoscenze in modo che le vostre operazioni migliorino nel tempo e che ogni membro del team sia più efficace.

Rimani al passo con ciò che sta arrivando

Dirigi un team di agenti di intelligenza artificiale che gestiscono il lavoro di coordinamento, 24/7 armonizzando i segnali di domanda, generando piani consapevoli dei vincoli ed eseguendo azioni approvate. I colleghi del team rilevano anche schemi invisibili all'analisi manuale, come interruzioni a cascata dei fornitori o disallineamenti dell'inventario su migliaia di SKU, e scoprono ciò che conta prima che diventi un problema. I pianificatori passano dalla lotta antincendio reattiva alla pianificazione proattiva, eseguendo operazioni più efficaci e migliorando i livelli di servizio attraverso decisioni strategiche che favoriscono i risultati aziendali.

Costruisci la fiducia sin dal primo giorno

I membri del team di intelligenza artificiale sono supportati da una scienza perfezionata in 30 anni di gestione di oltre 400 milioni di SKU Amazon e dispongono di oltre 25 strumenti specializzati per la catena di fornitura. Il tuo team trae vantaggio dall'esperienza di settore acquisita da una delle reti di supply chain più complesse al mondo, in grado di fornire approfondimenti e consigli utilizzabili pronti all'uso con ragionamenti chiari e spiegabili, affidabili e verificati.

Funzionalità

Intelligenza adattativa

I membri del team di intelligenza artificiale imparano da ogni piano e decisione attraverso un ciclo continuo: osservando i modelli, rilevando ciò che conta, consigliando azioni ed eseguendo le decisioni approvate. In questo modo si istituzionalizza la conoscenza: quando i responsabili della pianificazione se ne vanno, le competenze rimangono invariate; i nuovi membri sono produttivi sin dal primo giorno, migliorando i risultati senza bisogno di riqualificazione manuale.

Informazioni sulla domanda

I membri del team di intelligenza artificiale orchestrano dinamicamente più di 18 strumenti di previsione e modelli di base formati sui dati di Amazon, ottimizzando in modo autonomo a livello di SKU. Genera previsioni accurate sin dal primo giorno, anche con una cronologia limitata. Armonizza le previsioni statistiche, gli impegni con i clienti e gli input interfunzionali attraverso una pianificazione consensuale e monitorando continuamente l'accuratezza.

Fornisci informazioni

I membri del team di intelligenza artificiale generano piani di fornitura lungimiranti (anteprima) e raggruppano in modo intelligente le eccezioni in decisioni strategiche classificate in base all'impatto. Esegui modelli di ottimizzazione per una pianificazione basata sui vincoli in tutta la tua rete. Monitora le operazioni 24/7, evidenzia ciò che conta, quindi esegui le decisioni approvate direttamente nei sistemi esistenti, riducendo i cicli da settimane a ore.

Agentic Onboarding

AI-powered Gli agenti di onboarding ti guidano nella configurazione tramite una conversazione in linguaggio naturale. Connetti dati frammentati tramite JDBC o Amazon S3, preparali per Connect Decisions e segnala automaticamente i problemi prima che influiscano sulle previsioni. Configura le regole e le politiche aziendali in un linguaggio semplice con anteprime in tempo reale: diventa operativo in settimane, non mesi.

Concetti chiave e terminologia

Decisioni

- **Approfondimenti:** la risorsa standard per il monitoraggio proattivo della catena di fornitura. Insights combina il rilevamento delle eccezioni, l'analisi delle cause principali e le azioni consigliate per aiutarvi a identificare e risolvere i problemi della catena di fornitura prima che abbiano un impatto sulle operazioni.
- **Eccezioni:** casi specifici in cui le prestazioni della catena di fornitura si discostano dalle soglie o dalle regole aziendali previste. Le eccezioni sono gli avvisi o le notifiche individuali generati quando le metriche violano le condizioni definite nelle regole (ad esempio, «La precisione delle previsioni per il prodotto A è scesa al 72% nel sito B»).
- **Metriche:** misure quantificabili che valutano le prestazioni della catena di approvvigionamento. Le metriche definiscono cosa monitorare (ad esempio, precisione delle previsioni, livelli di inventario, giorni di copertura) e come calcolare queste misure tra i dati.
- **Regole:** logica aziendale che definisce quando devono essere generate le eccezioni (approfondimenti). Le regole specificano le soglie, le condizioni e i criteri che attivano le informazioni in base alle metriche utilizzate (ad esempio, «Genera un'eccezione quando la precisione delle previsioni scende al di sotto dell'85% per A-class i prodotti»). Metriche e regole collaborano per generare approfondimenti. Le metriche definiscono cosa misurare, mentre le regole valutano tali metriche rispetto a soglie per determinare quando generare approfondimenti. Ad esempio, una metrica di precisione delle previsioni calcola le prestazioni e una regola attiva un'analisi quando tale metrica scende al di sotto dell'85% per i prodotti. A-class
- **Causa principale:** l'AI-powered indagine che spiega perché si è verificata un'eccezione. L'analisi della causa principale esamina i fattori che contribuiscono, i modelli di dati e le informazioni contestuali per identificare i motivi alla base delle deviazioni delle prestazioni.
- **Raccomandazioni:** azioni AI-generated suggerite per risolvere le eccezioni. Le raccomandazioni forniscono passaggi specifici e attuabili per risolvere le cause alla radice e ripristinare il normale funzionamento.
- **Linee guida per gli agenti:** istruzioni che guidano il comportamento dell'agente AI nell'analisi delle eccezioni e nella generazione di raccomandazioni. Queste linee guida includono le politiche aziendali, i vincoli operativi e le preferenze decisionali.

- **Fattori di gravità:** impostazioni di configurazione che determinano in che modo l'impatto finanziario influenzi la prioritizzazione delle eccezioni. I fattori di gravità aiutano il sistema a risolvere per primi i problemi aziendali più critici.

Pianificazione

Di seguito è riportata la terminologia comune utilizzata in Demand Planning:

- **Previsione di base:** si riferisce all'uso dei dati storici da parte del sistema per generare una previsione. Fornisce una previsione della domanda iniziale prima di applicare eventuali sostituzioni.
- **Set di dati:** una raccolta di dati utilizzata per generare previsioni, come lo storico degli ordini di vendita o le informazioni sui prodotti.
- **Ciclo di pianificazione della domanda:** il tempo necessario per creare e finalizzare i piani della domanda, che includono la generazione di previsioni e la collaborazione con le parti interessate per adeguare e pubblicare i piani della domanda.
- **Piano della domanda:** viene creato un piano per un orizzonte temporale definito e aggiornato periodicamente tramite finestre temporali continue (cicli di pianificazione). Ogni piano di domanda può contenere più versioni all'interno di un ciclo di pianificazione per supportare il perfezionamento del piano per tutti i dati incrementali ricevuti nell'ambito di un ciclo di pianificazione. Il piano della domanda può visualizzare stati tra cui:
 - **In sospeso:** la configurazione del piano viene creata ma non inviata per la creazione del piano.
 - **In corso:** la configurazione del piano viene inviata per la creazione del piano e il piano è in corso per la generazione delle previsioni.
 - **Fallito:** la previsione del piano non è riuscita. Cerca l'e-mail e le notifiche in-app per risolvere il problema.
 - **In-review**— Il ciclo di pianificazione è aperto ed è possibile modificare la previsione.
 - **Finale:** il ciclo di pianificazione è chiuso e non è possibile modificare la previsione. Tuttavia, è possibile visualizzare il piano della domanda.
- **Configurazione delle previsioni:** l'insieme di condizioni di pianificazione che regolano il piano per la generazione delle previsioni. Ciò include la configurazione del ciclo di pianificazione, la granularità dell'orizzonte temporale e quella configurazione gerarchica che influenza il modo in cui Demand Planning genererà la previsione.
- **Granularità delle previsioni:** definisce il modo in cui si desidera creare e gestire la previsione. Puoi utilizzare una combinazione di dimensioni relative a prodotto, ubicazione, cliente e canale.

Puoi anche scegliere l'intervallo di tempo in cui i dati di previsione devono essere aggregati per giorno, settimana, mese o anno per ogni prodotto nel set di dati. Ad esempio, se la granularità della previsione è impostata su Giornaliera, verrà visualizzata la previsione giornaliera per ogni prodotto nel set di dati.

Note

Demand Planning utilizza il calendario gregoriano per la pianificazione. Il giorno di inizio della settimana predefinito è lunedì.

- **Sostituisci:** modifica apportata alla previsione generata dal sistema.
- **Orizzonte di pianificazione:** il periodo di tempo totale nel futuro per il quale vengono generate le previsioni, misurato dalla data di inizio della previsione. L'orizzonte di pianificazione viene determinato combinando l'intervallo di tempo (giornaliero, settimanale o mensile) con la lunghezza dell'orizzonte del piano. Ad esempio, un piano settimanale con un orizzonte di 26 settimane crea previsioni che coprono le 26 settimane successive dalla data di inizio della previsione.
- **Ciclo di vita del prodotto:** il ciclo di vita del prodotto si riferisce alle varie fasi di un prodotto dall'introduzione alla fine del ciclo di vita (EoL).
- **Piano della domanda pubblicato:** il risultato finale del piano. È possibile scegliere di pubblicare il piano della domanda finalizzato sui sistemi di pianificazione dell'inventario e della fornitura a valle per l'implementazione.

Comprendere la tua home page

Benvenuto in Amazon Connect Decisions. La home page è il tuo hub centrale per l'intelligence decisionale della catena di fornitura. Questa guida ti guida attraverso ogni sezione della home page in modo da poterti orientare rapidamente e iniziare ad agire. La home page è composta da quattro sezioni chiave: Sezione 1: Metriche, Sezione 2: Argomenti principali di oggi, Sezione 3: Natural Language Interface (NLI)/Decisions Teammate e Sezione 4: Barra di navigazione.

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

Welcome to Amazon Connect Decisions, Megha

Metric	Value	Change Today
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

Metriche chiave

La parte superiore della home page mostra un massimo di cinque schede metriche che forniscono un'istantanea in tempo reale dello stato della catena di approvvigionamento. A seconda delle regole definite dal responsabile, queste metriche possono variare per il tuo account rispetto ad altri account.

Metrica	Description
Total Open Insights	Il numero totale di approfondimenti attivi su tutti i monitor. Include un conteggio giornaliero di nuove informazioni create oggi.

Metrica	Description
Scorte di sicurezza in esaurimento (esempio)	Tiene traccia degli SKU in cui l'inventario è sceso al di sotto della soglia delle scorte di sicurezza.
Prodotto previsto come esaurito (esempio)	Segnala gli articoli che rischiano di esaurirsi in base agli attuali segnali di domanda e offerta.
Scorte di sicurezza in eccesso (esempio)	Identifica gli articoli che contengono più scorte del necessario, impegnando così il capitale circolante.
Days of Cover (esempio)	Monitora il numero di giorni di fornitura rimanenti per gli articoli tracciati.

Ogni scheda mostra:

- Il totale attuale di approfondimenti aperti in quella categoria
- Un incremento giornaliero (ad esempio, +308 creato oggi) che indica quante nuove informazioni sono state generate dalla mezzanotte

Tip

Fai clic su una scheda metrica per visualizzare l'elenco completo degli approfondimenti per quella categoria.

Note

L'amministratore vede anche le metriche relative agli errori di convalida dei dati e al numero totale di utenti nell'account.

Argomenti principali di oggi

Sotto le metriche, la sezione «I principali argomenti di oggi» mostra i gruppi di approfondimenti più importanti su cui concentrare la vostra attenzione. Ogni scheda tematica mostra il numero di approfondimenti e il relativo impatto finanziario per il responsabile della pianificazione. Queste schede tematiche variano se sei un amministratore.

Scheda tematica	Numero di approfondimenti (valori di esempio)	Impatto finanziario (valori campione)	Significato
Impatto finanziario massimo	73	\$10.530,538	Informazioni con il maggior valore in dollari in gioco. Inizia da qui per ottenere il massimo ROI.
La cosa più urgente su cui agire	100	\$991	Time-sensitive approfondimenti che richiedono un'azione immediata, indipendentemente dalle dimensioni finanziarie.
In corso	13	1.694.240\$	Informazioni su cui il tuo team sta lavorando attivamente.
Scaduto	100	0 USD	Informazioni che hanno superato la scadenza prevista per le azioni e che necessitano di un follow-up immediato.

Ogni scheda include un pulsante Review. Facendo clic su di esso si accede all'elenco completo filtrato di approfondimenti su quell'argomento.

Note

I valori di impatto finanziario sono stime calcolate dal sistema sulla base dell'esposizione delle scorte e dei segnali della domanda. Questo valore può essere visualizzato solo se

l'amministratore ha fornito informazioni finanziarie ad Amazon Connect Decisions, altrimenti saranno pari a zero.

Natural Language Interface (NLI) /Decisions Teammate

Il pannello Decisions Teammate si trova sul lato destro della home page. È un membro del AI-powered team che ti aiuta a navigare nell'applicazione, interpretare le informazioni e rispondere alle domande sulla catena di approvvigionamento in un linguaggio semplice. È sempre disponibile in tutta l'applicazione.

Come si usa:

1. Digita una domanda nel campo di testo «Fai una domanda».
2. Il collega del team risponde con risposte contestuali tratte dai tuoi dati e approfondimenti.
3. Puoi porre domande come: «Quali sono i miei principali rischi di esaurimento delle scorte questa settimana?», «Mostrami informazioni su un prodotto o una regione specifici», «Cosa significano i giorni di copertura per il mio portafoglio?»

I modi migliori per utilizzare NLI:

- Quando hai bisogno di un breve riepilogo delle tue attuali conoscenze e dei tuoi piani sulla catena di fornitura.
- Quando desideri esplorare gli approfondimenti senza navigare manualmente tra i filtri.
- Quando hai bisogno di aiuto per comprendere un'intuizione, una causa principale o una raccomandazione specifica.
- Quando desideri saperne di più sul piano di domanda o sul piano di fornitura.
- Quando desideri condividere feedback su approfondimenti o piani generati dal sistema.

Come applicazione agentica, sfrutta l'NLI ogni volta che vuoi saperne di più, intraprendere azioni e condividere feedback. Le funzionalità di NLI continueranno a essere migliorate nel tempo.

Barra di navigazione

Amazon Connect Decisions utilizza due elementi di navigazione per aiutarti a muoverti all'interno della piattaforma.

Barra di navigazione superiore

- Logo Amazon Connect Decisions: fai clic per tornare alla home page da qualsiasi luogo.
- Home: ti riporta a questa home page.
- Insights: apre la visualizzazione completa di Insights con funzionalità di filtraggio, ordinamento e dettaglio.
- Piani: accede ai piani di domanda e ai piani and/or di fornitura.
- Campanello di notifica: avvisa l'utente degli aggiornamenti di sistema.
- Profilo utente: accedi alle impostazioni, alle preferenze e alle opzioni di disconnessione del tuo account.

Menu della barra laterale sinistra

- Home: scorciatoia per la home page.
- Insights: si espande per mostrare la navigazione secondaria, inclusa la configurazione, in cui gli amministratori possono gestire i monitor e le soglie di analisi.
- Piani: accedi ai flussi di lavoro di pianificazione della domanda e dell'offerta.
- Collapse/Expand pulsante: attiva la barra laterale per massimizzare lo spazio di lavoro.

Tip

La barra laterale sinistra può essere compressa per darti più spazio sullo schermo.

Onboarding

Onboarding per Amazon Connect Decisions

L'agente di onboarding di Amazon Connect Decisions funge da compagno di squadra per la configurazione dell'intelligenza artificiale, eliminando la complessità tecnica della configurazione del monitoraggio delle informazioni. Invece di definire manualmente le query SQL, mappare gli schemi di dati o tradurre i requisiti aziendali in specifiche tecniche, collabori in modo colloquiale con l'agente per configurare il tuo sistema di monitoraggio.

In cosa può aiutarti l'agente di onboarding:

1. **Comprensione del contesto aziendale:** condividete le procedure operative standard, le politiche aziendali e le linee guida operative in linguaggio naturale o caricando documenti esistenti. Gli agenti analizzano i materiali ed estraggono automaticamente i parametri di configurazione pertinenti.
2. **Traduzione dei requisiti in configurazioni:** descrivi ciò che desideri monitorare in un linguaggio semplice; ad esempio, «Devo monitorare l'accuratezza delle previsioni per prodotti di alto valore» o «Avvisami quando l'inventario scende al di sotto dei livelli delle scorte di sicurezza». L'agente traduce questi requisiti aziendali nelle definizioni, nelle regole e nelle soglie delle metriche appropriate senza richiedere conoscenze di SQL.
3. **Iterazione sulle configurazioni:** perfeziona la configurazione del monitoraggio tramite la conversazione. Poni domande come «Possiamo rendere questa regola più sensibile?» o «Dovremmo aggiungere criteri di filtro per categorie di prodotti specifiche?» L'agente ti aiuta a esplorare le opzioni e a comprendere i compromessi prima di apportare modifiche.
4. **Convalida delle modifiche prima della produzione:** utilizza la funzione di anteprima per vedere come si comporterebbero le configurazioni rispetto a dati reali, consentendoti di esaminare le informazioni che verrebbero generate con le nuove impostazioni prima di salvare le modifiche alla produzione.
5. **Risoluzione dei problemi e ottimizzazione:** quando le configurazioni non producono i risultati previsti, descrivi ciò che stai vedendo e l'agente ti aiuterà a diagnosticare i problemi e a consigliare miglioramenti.

Questo approccio conversazionale consente di configurare un sofisticato monitoraggio della catena di fornitura senza competenze tecniche approfondite. I membri del team di intelligenza artificiale

gestiscono la complessità mentre tu ti concentri sulla definizione dei requisiti aziendali e delle priorità operative.

Prerequisiti

Prerequisiti

Prima di configurare gli approfondimenti, assicurati di:

- L'istanza Amazon Connect Decisions è configurata con flussi di dati configurati e in esecuzione
- Autorizzazioni del ruolo di manager per accedere alle impostazioni di configurazione
- Entità di dati obbligatorie caricate nel tuo Supply Chain Data Lake, tra cui:
 - Dati storici sulla domanda o sulle vendite (si consigliano almeno 12 mesi)
 - Dati anagrafici del prodotto con classificazioni e attributi
 - Informazioni sul sito e sull'ubicazione
 - Posizioni attuali dell'inventario
 - Dati sui fornitori e sui tempi di consegna (se si configura il monitoraggio della fornitura)
- Procedure operative standard o politiche aziendali preparate per il caricamento (facoltative ma consigliate per accelerare la configurazione)

Decisioni

Amazon Connect Decisions monitora continuamente la tua catena di approvvigionamento per rilevare problemi che richiedono attenzione e generare consigli pratici per risolverli. La sezione sul processo decisionale di questa guida copre tutto ciò di cui hai bisogno per far funzionare il sistema in modo efficace, dall'insegnargli a cosa prestare attenzione, alla revisione e all'azione in base alle intuizioni che emergono.

Cosa sono gli Insights?

Gli approfondimenti sono il risultato principale di Amazon Connect Decisions. Ogni analisi rappresenta un problema della catena di approvvigionamento rilevato, abbinato all'analisi della causa principale e alle azioni consigliate per risolverlo. Le informazioni vengono generate quando le regole di monitoraggio configurate rilevano che una metrica ha superato una soglia definita, ad esempio quando l'inventario previsto scende al di sotto dei minimi delle scorte di sicurezza o quando i giorni di fornitura scendono al di sotto di un livello accettabile.

Ogni approfondimento include:

- Una descrizione del problema rilevato e del relativo contesto aziendale
- Analisi della causa principale che spiega il motivo per cui si è verificato il problema
- Azioni consigliate con parametri specifici come quantità, ubicazioni e tempistiche
- Impatto finanziario per aiutarti a dare priorità alla tua risposta (se i dati sono forniti dall'amministratore)
- Informazioni correlate che possono condividere la stessa causa sottostante

Gli approfondimenti riguardano il monitoraggio della domanda e dell'offerta. Sono classificati in base alla gravità in base all'impatto finanziario, in modo che il team possa concentrarsi sulle questioni più importanti per le operazioni.

Come funziona il processo decisionale

Il processo decisionale avviene in due fasi che interagiscono: configurazione e gestione.

La configurazione è il modo in cui insegni ad Amazon Connect Decisions cosa monitorare, come interpretare ciò che rileva e come dare priorità a ciò che emerge per il tuo team. Tu definisci le

metriche e le regole che generano approfondimenti, fornisci linee guida che definiscono l'analisi delle cause principali e i consigli e assegna i fattori di impatto finanziario che determinano la classificazione di gravità. La configurazione viene completata una sola volta durante la configurazione e perfezionata nel tempo man mano che le esigenze operative evolvono.

La gestione di Insights è l'esperienza quotidiana di revisione, filtraggio e azione in base alle informazioni generate dal sistema. Una volta completata la configurazione, il team utilizza la pagina Insights per individuare i problemi pertinenti, comprenderne le cause principali ed eseguire o ignorare le azioni consigliate.

Cosa troverai in questa sezione

Configurazione di Insights

- Come vengono generati gli approfondimenti: comprendi il processo in quattro fasi che trasforma i dati e la configurazione della catena di fornitura in informazioni utilizzabili
- Fonti di conoscenza: condividi SOP e best practice aziendali documentate in modo che Amazon Connect Decisions comprenda il tuo contesto operativo prima di generare metriche, regole e linee guida
- Rilevamento: definisci le metriche e le regole che determinano quando viene attivata un'analisi per il monitoraggio della domanda o dell'offerta
- Linee guida per le cause profonde e le raccomandazioni: definisci il modo in cui vengono generate le analisi e i consigli sulle cause principali in modo che siano in linea con le tue pratiche aziendali e i vincoli operativi
- Priorità e severità: assegna l'impatto finanziario ai tipi di informazioni in modo che Amazon Connect Decisions possa classificare le informazioni in base alla priorità aziendale

Gestione degli approfondimenti

- Filtraggio e ordinamento degli approfondimenti: naviga nella pagina Insights, applica filtri per gerarchia di prodotto, sito, gravità e segmenti personalizzati e ordina per impatto o urgenza per concentrarti su ciò che conta di più
- Comprensione dei dettagli di Insights: esamina l'analisi delle cause principali, le metriche chiave, i consigli e le informazioni correlate per ottenere informazioni specifiche
- Agire in base alle raccomandazioni: accetta, scarta o contrassegna le raccomandazioni come complete e monitora lo stato di avanzamento delle attività di risoluzione

- Fornire feedback sugli approfondimenti: valuta la qualità degli approfondimenti e dei consigli per aiutare il sistema a migliorare nel tempo

Configurazione di Insights

La configurazione di Insights consente di insegnare ad Amazon Connect Decisions a cosa prestare attenzione, come interpretare ciò che rileva e come dare priorità a ciò che emerge al team. La configurazione si applica sia al monitoraggio della domanda che dell'offerta. Esistono quattro aree da esaminare in sequenza: fonti di conoscenza, rilevamento (metriche e regole), cause principali e raccomandazioni (linee guida) e prioritizzazione (gravità). In ogni fase è disponibile un'anteprima che consente di eseguire la convalida prima di attivare qualsiasi configurazione.

Per aprire la configurazione: dalla home page, accedi a Insights nella barra di navigazione a sinistra, quindi seleziona Configurazione.

Le quattro aree di configurazione:

1. Fonti di conoscenza: condividi SOP e best practice aziendali documentate in modo che Amazon Connect Decisions comprenda il tuo contesto operativo prima di generare metriche, regole e linee guida.
2. Rilevamento: definisci le metriche e le regole che determinano quando viene attivata un'analisi per il monitoraggio della domanda o dell'offerta.
3. Linee guida: definisci il modo in cui vengono generate l'analisi delle cause principali e i consigli in modo che siano in linea con le tue pratiche aziendali.
4. Severità: assegna l'impatto finanziario ai tipi di informazioni in modo che Amazon Connect Decisions possa classificare Insights in base alla priorità aziendale.

In che modo la configurazione si collega all'output di Insights: ogni area alimenta direttamente l'esperienza Insights. Il rilevamento determina quali superfici; le linee guida determinano l'analisi e le azioni consigliate; la gravità determina l'ordine in cui appaiono Insights. Le modifiche apportate a qualsiasi area hanno effetto non appena gli elementi pertinenti vengono impostati sullo stato Pronto.

Best practice

1. Inizia con obiettivi di monitoraggio chiari: prima di creare metriche e regole, definisci quali sono i problemi prestazionali della catena di fornitura più importanti per le tue operazioni. Questo ti aiuta a configurare un monitoraggio mirato e attuabile anziché generare avvisi eccessivi.

2. Sfrutta il tuo compagno di squadra addetto all'onboarding: usa il linguaggio naturale per descrivere le esigenze di monitoraggio anziché tentare di scrivere specifiche tecniche. Poni domande come «Possiamo renderlo più sensibile ai prodotti?» A-class o «A cosa serve questo campo?» Gli agenti di Connect Decisions traducono i requisiti aziendali in configurazioni appropriate.
3. Anteprima completa: visualizza sempre in anteprima le modifiche alle metriche e alle regole prima di attivarle. Usa la funzione di anteprima per:
 - Verifica che le metriche siano calcolate correttamente rispetto ai tuoi dati
 - Verifica che le regole attivino le analisi a soglie appropriate
 - Filtra i risultati di anteprima per prodotti e siti per comprendere l'impatto sulla catena di fornitura
 - Esegui iterazioni sulle configurazioni finché i risultati di anteprima non soddisfano le tue esigenze operative
4. Usa la spiegabilità anziché SQL: quando esamini il funzionamento delle metriche e delle regole, usa la scheda Spiegabilità anziché esaminare direttamente le query SQL. Questo ti aiuta a comprendere la logica in un linguaggio semplice senza complessità tecniche. Quando vedi qualcosa che non corrisponde alle tue aspettative, collabora con l'agente per correggerlo tramite la spiegabilità.
5. Esegui iterazioni con lo stato di bozza: sfrutta lo stato Bozza per configurare e testare metriche e regole senza influire sulle informazioni sulla produzione. Cambia lo stato in Pronto solo quando sei sicuro della configurazione.
6. Sensibilità di bilanciamento: imposta soglie che catturino eccezioni significative senza generare rumore eccessivo. Usa l'anteprima per trovare il giusto equilibrio tra copertura degli avvisi e gestibilità operativa.
7. Inizia in modo semplice, poi espandi: inizia con alcune metriche e regole chiave per le tue esigenze di monitoraggio con la massima priorità. Una volta acquisita dimestichezza con il flusso di lavoro di configurazione, estendilo ad aree di monitoraggio aggiuntive.
8. Rivedi e perfeziona regolarmente: dopo aver attivato metriche e regole, monitora la qualità e la pertinenza degli approfondimenti generati sulla tua home page di Planning Intelligence. Torna a Monitoring Configuration per perfezionare le impostazioni in base all'esperienza operativa.

Come vengono generati gli Insights?

Amazon Connect Decisions utilizza un processo sistematico per monitorare i dati della catena di approvvigionamento, rilevare problemi e generare approfondimenti con consigli pratici. La

comprensione di questo processo ti aiuta a configurare regole efficaci e a interpretare le informazioni che ricevi.

Il processo di generazione di informazioni

La generazione di informazioni dettagliate segue un processo in quattro fasi che trasforma i dati della catena di fornitura in informazioni utilizzabili:

1. Calcolo metrico

Il sistema calcola continuamente le metriche in base ai dati della catena di fornitura. Queste metriche sono misurazioni quantificabili che valutano le prestazioni in tutte le operazioni, come:

- Livelli di inventario previsti
- Giorni di fornitura
- L'inventario gira
- Variabilità dei tempi di consegna
- Precisione delle previsioni

Le metriche vengono calcolate in base alla granularità definita, ad esempio per prodotto, sito o combinazione prodotto-sito. Il sistema aggiorna questi calcoli in base alla frequenza configurata (giornaliera, settimanale o all'arrivo di nuovi dati).

2. Valutazione delle regole

Una volta calcolate le metriche, Amazon Connect Decisions le valuta in base alle regole configurate basate sui parametri. Metric-based le regole definiscono le condizioni specifiche in base alle quali desideri essere avvisato di potenziali problemi.

Ogni regola basata sulle metriche include tre componenti essenziali:

Metriche: le misurazioni quantificabili monitorate

Soglie: i valori limite che attivano un'analisi quando vengono superati

Ambito: i prodotti, i siti o altre dimensioni a cui si applica la regola

Ad esempio, una regola potrebbe indicare: «Avvisa quando l'inventario previsto scende al di sotto del numero minimo di scorte di sicurezza E mancano almeno 14 giorni all'esaurimento delle scorte E il rischio di impatto sul cliente supera i 25.000 USD».

Quando vengono soddisfatte le condizioni di una regola, il sistema avvia il processo di generazione di informazioni sugli articoli interessati.

3. Analisi delle cause principali

Quando viene attivata una regola, Amazon Connect Decisions esegue automaticamente l'analisi della causa principale per capire perché si è verificato il problema. Il sistema:

- Esamina i dati pertinenti della catena di approvvigionamento su più dimensioni
- Esamina i modelli storici e le modifiche recenti
- Analizza le relazioni tra diversi fattori (domanda, offerta, inventario, ordini)
- Applica le regole basate sulle politiche per fornire un contesto aziendale

Policy-based le regole guidano questa analisi fornendo linee guida qualitative su come il sistema dovrebbe considerare e analizzare i problemi. Ad esempio, una regola basata su policy potrebbe indicare: «Per approfondire la carenza di scorte, analizza sempre le seguenti cause principali: errori di previsione della domanda, problemi relativi ai tempi di consegna dei fornitori, vincoli di capacità di produzione».

L'analisi della causa principale identifica i fattori principali alla base del problema e fornisce una spiegazione dettagliata dei fattori che vi contribuiscono.

4. Creazione di approfondimenti e generazione di raccomandazioni

Dopo aver completato l'analisi della causa principale, il sistema crea le informazioni con:

- Una descrizione chiara del problema
- La spiegazione della causa principale
- Metriche e visualizzazioni dei dati pertinenti
- Classificazione delle priorità in base ai fattori di prioritizzazione configurati
- Azioni consigliate per risolvere il problema
- Azioni alternative da prendere in considerazione

I consigli vengono generati in base alle regole aziendali, ai vincoli operativi e al contesto specifico del problema. Nella formulazione delle raccomandazioni, il sistema considera fattori quali l'inventario disponibile in altre sedi, i tempi di consegna dei fornitori, la capacità di produzione e l'impatto finanziario.

Tempistica e frequenza

Gli approfondimenti vengono generati in base alla frequenza configurata nelle regole basate sulle metriche (in genere giornaliera o settimanale). Il sistema elabora i nuovi dati in base alla pianificazione di aggiornamento dei dati, ricalcola le metriche, valuta le regole e genera approfondimenti per eventuali nuovi problemi rilevati.

Le informazioni esistenti vengono automaticamente aggiornate o contrassegnate come complete quando nuovi dati mostrano che il problema non soddisfa più le soglie configurate.

Fonti di conoscenza

Le fonti di conoscenza sono documenti che condividi con Amazon Connect Decisions che forniscono un contesto sulle tue operazioni e sui requisiti di monitoraggio. Amazon Connect Decisions le analizza e utilizza tali conoscenze per determinare la configurazione di metriche, regole e linee guida nelle fasi successive. Le fonti tipiche includono SOP, politiche aziendali e linee guida operative.

Cosa condividere: Le fonti di conoscenza efficaci includono documenti che descrivono come opera l'azienda e come vengono gestite le eccezioni della catena di fornitura. Gli esempi includono:

- SOP di gestione dell'inventario (ad esempio, come reagite agli esaurimenti delle scorte, quando accelerare il rifornimento, politiche relative alle scorte di sicurezza)
- Politiche di pianificazione della domanda (ad esempio, come gestire la domanda stagionale, l'aumento delle promozioni o il lancio di nuovi prodotti)
- Linee guida per la gestione dei fornitori (ad esempio, ipotesi sui tempi di consegna, regole relative al vettore preferito, procedure di escalation)
- Vincoli operativi (ad es. limiti di capacità di magazzino, ordini minimi, regole di evasione regionali)

Più i tuoi documenti sono specifici rispetto ai tuoi processi effettivi, più accuratamente Amazon Connect Decisions può generare metriche, regole e linee guida pertinenti per tuo conto.

- Formati supportati: sono supportati PDF, Word e file di testo semplice.
- Modello: Un modello Knowledge Source è disponibile per il download per aiutarti a strutturare i tuoi input. Usalo come punto di partenza se non disponi di documentazione esistente.

Per condividere una fonte di conoscenza:

1. Dalla pagina di configurazione di Insights, seleziona la scheda Knowledge Sources.

2. Scarica e completa il modello, se necessario, oppure raccogli i documenti esistenti.
3. Fai clic su Carica e seleziona il file. Amazon Connect Decisions elaborerà il documento e confermerà quando è pronto per generare ulteriori configurazioni.

Suggerimenti

- Condividi più fonti per fornire ad Amazon Connect Decisions un contesto completo; una singola SOP è un buon punto di partenza, ma l'aggiunta di politiche e linee guida correlate migliora la qualità dell'output.
- Puoi condividere fonti di conoscenza aggiuntive in qualsiasi momento durante la configurazione, non solo all'inizio. Se aggiorni un documento sorgente, condividi la nuova versione per mantenere aggiornate le decisioni di Amazon Connect.
- Le fonti di conoscenza forniscono un contesto di riferimento; non creano direttamente metriche, regole o linee guida da sole. Usa la configurazione Detection and Guidelines per agire in base a ciò che Amazon Connect Decisions apprende.

Rilevamento (metriche e regole)

La configurazione di rilevamento definisce cosa misura Amazon Connect Decisions e quando tali misurazioni diventano Insights utilizzabili per il monitoraggio della domanda e dell'offerta. Ha due componenti che funzionano insieme:

- **Metriche:** calcoli quantificabili che Amazon Connect Decisions esegue sulla base dei dati della catena di approvvigionamento; ad esempio, l'accuratezza delle previsioni nelle ultime quattro settimane per A-class i prodotti o i giorni di inventario di fornitura per sito. Le metriche possono funzionare come KPI autonomi o fungere da input per le regole.
- **Regole:** condizioni che attivano un Insight facendo riferimento a una o più metriche e si attivano quando vengono raggiunte le soglie; ad esempio, una regola che si attiva quando la precisione della previsione scende al di sotto dell'85% o quando i giorni di fornitura scendono al di sotto della soglia di riordino.

Le metriche forniscono la misurazione; le regole determinano quando tale misurazione diventa qualcosa su cui il team deve agire.

Configurazione delle metriche

La scheda di configurazione di Insights mostra le metriche e le regole configurate insieme a un'anteprima delle informazioni che generano nella scheda Detection. Questa visualizzazione unificata consente di visualizzare sia le configurazioni di monitoraggio che il loro impatto operativo in un unico posto.

In questa pagina, è possibile:

- Visualizza tutte le metriche e le regole configurate per il monitoraggio della domanda e dell'offerta
- Modifica singole metriche o regole
- Esamina le informazioni complessive che verrebbero generate con le tue configurazioni attuali

Creazione di una nuova metrica

Per creare una nuova metrica, puoi:

- Usa il linguaggio naturale: chiedi all'agente di onboarding di creare una metrica per te. Ad esempio: «Crea una metrica per monitorare l'accuratezza delle previsioni per A-class i prodotti nelle ultime 4 settimane». L'agente traduce i tuoi requisiti in una configurazione metrica.
- Usa il pulsante Crea metrica: fai clic su «Aggiungi metriche» per aprire l'interfaccia di creazione delle metriche e definire direttamente i parametri.

Quando crei o modifichi una metrica, il sistema la salva con lo stato «Bozza». Ciò consente di configurare e testare la metrica senza influire sulle informazioni sulla produzione.

Revisione di una metrica esistente

Quando fai clic su una metrica, arrivi alla pagina di revisione della metrica dove puoi:

- Rivedi la configurazione: visualizza la configurazione attuale della metrica, inclusi i descrittori, la granulometria dimensionale, l'intervallo di tempo e altri parametri.
- Poni domande con linguaggio naturale: collabora con il collega del team di onboarding per comprendere e perfezionare la tua metrica. Fai domande come:
 - «Come funziona questa metrica?»
 - «Possiamo limitarlo ai soli A-class prodotti?»
 - L'agente ti aiuta a modificare la definizione della metrica in modo colloquiale, traducendo i requisiti aziendali nella configurazione appropriata.

- Esamina la spiegabilità: invece di esaminare direttamente le query SQL, visualizza la sezione Spiegabilità che descrive come funziona la metrica in un linguaggio semplice. Per farlo,
 - Un-collapse Sezione «SQL Query»
 - Fai clic sulla scheda «Spiegabilità»
- Visualizza in anteprima l'impatto delle singole metriche: utilizza l'anteprima della metrica per vedere come verrebbe generata la metrica in fase di esecuzione con la configurazione corrente. Filtra l'anteprima per prodotti e siti specifici per capire in che modo la metrica influirà sulle diverse parti della catena di fornitura. A tale scopo:
 - Espandi l'elemento «Metric Preview» nella parte inferiore dello schermo.
 - Fai clic su «Anteprima della metrica» per generare metriche di runtime.
 - Perfeziona l'anteprima con criteri di ricerca tra prodotti e siti.
- Itera con l'anteprima: mentre collabori con l'agente di onboarding per perfezionare la metrica, usa l'anteprima per convalidare le modifiche. Continua a eseguire l'iterazione finché i risultati dell'anteprima non soddisfano le tue esigenze operative, quindi salva la configurazione.

Modifica direttamente i campi (opzionale): se preferisci configurare tu stesso la metrica, fai clic su «Modifica» per modificare i campi direttamente senza il supporto dell'agente. Anche quando modifichi manualmente, puoi comunque porre al collega del team di onboarding domande come:

- «A cosa serve questo campo?»
- «Potete aiutarmi a modificare la precisione delle mie previsioni SQL?»
- «Come devo impostare la sequenza temporale per i report settimanali?»

Il tuo collega addetto all'onboarding fornisce supporto provvisorio per la configurazione anche quando lavori con l'interfaccia di modifica diretta.

Attivazione della metrica

Una volta che sei soddisfatto della configurazione delle metriche e dell'anteprima dei risultati:

1. Modifica lo stato della metrica da Bozza a Pronto.
2. Fai clic su «Salva modifiche» per attivare la metrica.

La metrica verrà ora ricalcolata per le informazioni sulla produzione in base alle soglie configurate.

Configurazione delle regole

La scheda di configurazione «Insights» mostra le metriche e le regole configurate insieme a un'anteprima delle informazioni che generano nella scheda «Insights». Questa visualizzazione unificata consente di visualizzare sia le configurazioni di monitoraggio che il loro impatto operativo in un unico posto.

Creazione di una nuova regola

Per creare una nuova regola, puoi:

- Usa il linguaggio naturale: chiedi al tuo collega del team di onboarding di creare una regola per te. Ad esempio: «Crea una regola per avvisare quando la precisione delle previsioni scende al di sotto dell'85% per i prodotti». A-class L'agente traduce i requisiti in una configurazione di regole.
- Usa il pulsante Crea regola: fai clic su "Aggiungi regola» per aprire l'interfaccia di creazione delle regole e definire direttamente i parametri.

Quando crei o modifichi una regola, il sistema la salva con lo stato «Bozza». Ciò consente di configurare e testare la regola senza influire sulle informazioni sulla produzione.

Revisione di una regola esistente

Quando fai clic su una regola, arrivi alla pagina di revisione della regola dove puoi:

- Rivedi la configurazione: visualizza la configurazione corrente della regola, comprese le connessioni metriche, le soglie, le condizioni e le impostazioni di granularità.
- Poni domande con linguaggio naturale: collabora con il collega del team di onboarding per comprendere e perfezionare la tua regola. Fai domande come:
 - «In che modo questa regola determina quando attivare le informazioni?»
 - «Possiamo aggiungere filtri per categorie di prodotti specifiche?»
 - L'agente ti aiuta a iterare sulla logica delle regole in modo colloquiale, traducendo i requisiti di monitoraggio nella configurazione appropriata.
- Visualizza in anteprima l'impatto delle singole regole: utilizza l'anteprima delle regole per vedere come verrebbero generate le informazioni dettagliate in fase di esecuzione con la configurazione corrente. Filtra l'anteprima per prodotti e siti specifici per capire in che modo la regola influirà sulle diverse parti della catena di fornitura.
 - Espandi l'elemento «Anteprima» nella parte inferiore dello schermo.

- Fai clic su «Preview insight» per generare approfondimenti in fase di esecuzione.
- Perfeziona l'anteprima con criteri di ricerca tra prodotti e siti.
- Iterazione con l'anteprima: mentre collabori con l'agente di onboarding per perfezionare la regola, usa l'anteprima per convalidare le modifiche. Continua a eseguire l'iterazione finché i risultati dell'anteprima non soddisfano le tue esigenze operative, quindi salva la configurazione.

Modifica direttamente i campi (opzionale): se preferisci configurare tu stesso la regola, fai clic su «Modifica» per modificare i campi direttamente senza il supporto dell'agente. Anche quando modifichi manualmente, puoi comunque porre al collega del team di onboarding domande come:

- «Cosa controlla questo campo di soglia?»
- «Potete aiutarmi a limitare questo limite ai prodotti di classe A?»

Il tuo collega del team di onboarding fornisce supporto provvisorio per la configurazione anche quando lavori con l'interfaccia di modifica diretta.

Attivazione della regola

Quando sarai soddisfatto della configurazione delle regole e dell'anteprima dei risultati:

1. Modifica lo stato della regola da Bozza a Pronta.
2. Fai clic su «Salva modifiche» per attivare la regola.

La regola ora genererà informazioni sulla produzione in base alle soglie e alle condizioni configurate.

Revisione delle informazioni generali

Dopo aver configurato e attivato le metriche e le regole, esamina l'impatto combinato di tutte le configurazioni:

1. Vai alla scheda Rilevamento nella pagina Configurazione del monitoraggio ed espandi il pannello di anteprima.
2. Questa anteprima globale mostra il set completo di informazioni che verrebbero generate con tutte le configurazioni correnti, mostrandoti l'effetto combinato di metriche e regole.
3. Utilizzate questa visualizzazione per valutare se la configurazione di monitoraggio produce il volume e gli approfondimenti giusti per le vostre operazioni.

4. Se hai bisogno di regolare la sensibilità o la copertura del monitoraggio, collabora direttamente con l'agente di onboarding per modificarlo o utilizza metriche o regole individuali per perfezionarle ulteriormente.

Linee guida per le cause profonde e raccomandazioni

Le linee guida aiutano a definire il modo in cui Amazon Connect Decisions genera analisi delle cause alla radice e consigli per approfondimenti. Queste linee guida fungono da politiche che garantiscono che AI-generated le spiegazioni e le azioni suggerite siano in linea con le pratiche aziendali e i vincoli operativi.

Accesso alle linee guida: dalla pagina di configurazione di Insights, seleziona la scheda Root Cause & Recommendations.

Cosa fanno le linee guida: le linee guida forniscono il contesto e i vincoli che influenzano il modo in cui il sistema:

- Analizza le cause principali delle eccezioni e degli avvisi
- Genera consigli pratici per la risoluzione
- Assegna priorità agli approcci correttivi in base alle regole aziendali
- Adatta le linee guida all'ambiente operativo e ai vincoli della catena di fornitura

Collaborazione con il tuo collega del team di onboarding: usa il tuo collega del team di onboarding per creare e perfezionare le linee guida in modo colloquiale. Poni domande come:

- «Crea una linea guida per dare priorità al rifornimento per gli SKU ad alta velocità durante i periodi promozionali»
- «Aggiungi una linea guida per segnalare ai fini della revisione markdown le scorte soggette a rallentamento e che superano i 45 giorni di copertura»
- «Possiamo creare una linea guida che garantisca che le quantità minime degli ordini siano in linea con i tempi di consegna dei fornitori?»

Condividi le tue procedure operative o politiche aziendali standard per aiutare il membro del team a comprendere le tue esigenze. Il membro del team analizza i tuoi input e li traduce in linee guida e barriere che modellano il comportamento del compagno di squadra basato sull'intelligenza artificiale.

Creazione di linee guida: per creare una nuova linea guida, puoi:

- Usa un linguaggio naturale: chiedi al collega addetto all'onboarding di creare delle linee guida per te. Ad esempio: «Crea una linea guida che dia priorità alle strategie di riduzione dell'inventario rispetto alla spedizione rapida quando affronti la questione dell'inventario in eccesso».
- Usa il pulsante Crea linee guida: fai clic su Aggiungi linee guida per definire direttamente i parametri.

Linee guida di esempio:

- «Dai priorità al rifornimento per gli SKU ad alta velocità durante i periodi promozionali»
- «Garantisci che le quantità minime degli ordini siano in linea con i tempi di consegna dei fornitori»
- «Monitora i picchi di domanda dovuti ad attività stagionali o promozionali»
- «Inoltrate i rischi di esaurimento delle scorte dei A-class prodotti ai responsabili della pianificazione entro 24 ore»

Linee guida per la revisione e la modifica: seleziona una linea guida per visualizzarne la configurazione. Collabora con il membro del team addetto all'onboarding per capire in che modo le linee guida influiscono sulle intuizioni. Poni domande come:

- «In che modo questa linea guida influisce sui consigli per le eccezioni relative all'inventario in eccesso?»
- «Possiamo rendere queste linee guida più specifiche per A-class i prodotti?»
- «Mostrami esempi di raccomandazioni prima e dopo l'applicazione di questa linea guida»

Attivazione delle linee guida: le linee guida funzionano secondo un modello di Draft/Ready status:

1. Crea e perfeziona le linee guida nello stato Bozza per testarne l'impatto
2. Interagisci con il collega addetto all'onboarding finché la linea guida non produce il comportamento desiderato
3. Cambia lo stato in Pronto ad applicare le linee guida a tutte le future analisi e raccomandazioni delle cause profonde
4. Fai clic su Salva modifiche per attivare

Le linee guida attive influiscono immediatamente sul modo in cui il sistema analizza le eccezioni e genera consigli quando gli utenti esaminano gli approfondimenti.

Assegnazione di priorità e severità

I fattori di gravità consentono di stabilire le priorità in base all'impatto finanziario, aiutandovi a concentrarvi sulle informazioni che influiscono sulle operazioni di maggior valore.

Accesso alla configurazione di gravità

Dalla pagina di configurazione di Insights, vai alla scheda Assegnazione delle priorità.

Cosa fanno i fattori di gravità

I fattori di gravità traducono le informazioni in impatto aziendale calcolando:

- Impatto sui ricavi: perdita o rischio di ricavi a causa di interruzioni della catena di approvvigionamento (ad esempio, esaurimento delle scorte, spedizioni ritardate, domanda non soddisfatta)
- Impatto sui costi: costi aggiuntivi derivanti dalle inefficienze della catena di approvvigionamento (ad esempio, costi di gestione dell'inventario in eccesso, spedizioni rapide, obsolescenza)

Collaborazione con il tuo compagno di squadra per l'onboarding

Usa il tuo collega del team di onboarding per configurare i fattori di gravità in modo colloquiale. Poni domande come:

- «Come dobbiamo calcolare l'impatto sul fatturato per diverse categorie di prodotti?»
- «Quali fattori di costo dobbiamo includere per le situazioni di eccesso di inventario?»
- «Possiamo ponderare l'impatto sul fatturato in modo diverso A-class rispetto ai C-class prodotti?»

Condividi i dati finanziari del prodotto, le ipotesi di costo o l'analisi storica dell'impatto. Il membro del team analizza gli input e consiglia configurazioni dei fattori di gravità in linea con le priorità aziendali.

Utilizzo di Financial Impact nella definizione delle priorità

Una volta configurati, i fattori di gravità migliorano il filtraggio e l'ordinamento delle informazioni nelle pagine Insights. Il sistema visualizza l'impatto finanziario calcolato per ogni analisi in base al tipo di eccezione:

- Le eccezioni Stockout mostrano l'impatto sui ricavi (perdita di vendite stimata)

- Le eccezioni relative alle scorte in eccesso mostrano un impatto sui costi (costi di carico e rischio di obsolescenza)
- Le eccezioni relative alle interruzioni delle forniture mostrano l'impatto sui ricavi (adempimento ritardato)
- Le eccezioni relative alle scorte in eccesso mostrano un impatto sui costi (magazzinaggio e costi di capitale aggiuntivi)

Puoi filtrare e ordinare in base all'impatto finanziario per creare una roadmap di riparazione che massimizzi il ROI, concentrandoti innanzitutto sulle informazioni con le maggiori implicazioni finanziarie.

Esempio: un'eccezione all'esaurimento delle scorte potrebbe mostrare un impatto giornaliero di 50.000 USD sul fatturato in base alla perdita di vendite. Un'eccezione relativa all'inventario in eccesso potrebbe indicare un impatto giornaliero di 2.000 USD sui costi di trasporto, oltre a una potenziale esposizione al ribasso.

Gestione degli approfondimenti

Una volta che Amazon Connect Decisions genera informazioni dettagliate sulla base delle regole configurate, il tuo lavoro quotidiano si concentra sulla revisione, sull'assegnazione delle priorità e sull'azione di conseguenza. Le pagine di questa sezione ti guidano attraverso questo processo, dalla ricerca delle informazioni giuste all'azione e alla chiusura del ciclo.

Cosa copre Managing Insights

Lavorare con gli approfondimenti segue una progressione naturale: si inizia individuando le informazioni più pertinenti al proprio ruolo, si approfondiscono i dettagli di un problema specifico, si agisce in base ai consigli forniti dal sistema e si condivide il feedback per aiutare il sistema a migliorare nel tempo. Ogni pagina di questa sezione copre una parte di tale flusso di lavoro.

In questa sezione

Filtraggio e ordinamento degli approfondimenti La pagina Insights può far emergere centinaia di problemi lungo la catena di fornitura in qualsiasi momento. Questa pagina spiega come restringere l'elenco utilizzando filtri, ricerca e ordinamento, in modo da poterti concentrare su ciò che conta di più per il tuo ruolo e le tue responsabilità.

Comprendere i dettagli di Insight Una volta individuata un'analisi approfondita, questa pagina spiega cosa troverai nella pagina Insight Details, tra cui l'analisi della causa principale, le metriche chiave, i dati di supporto, le informazioni correlate e il registro delle attività. Usa questa pagina per comprendere il contesto completo di un problema prima di decidere come rispondere.

Agire in base ai consigli Amazon Connect Decisions genera AI-powered consigli insieme a ogni analisi. Questa pagina spiega come valutare questi consigli ed eseguire le azioni suggerite

Fornire feedback su Insights Il feedback aiuta il sistema a migliorare nel tempo. Questa pagina spiega come condividere informazioni sulla qualità delle informazioni e sull'accuratezza dei consigli direttamente dalla pagina Dettagli di Insights.

Filtraggio e ordinamento degli approfondimenti

Amazon Connect Decisions offre funzionalità complete di filtraggio e ordinamento che ti aiutano a concentrarti rapidamente sulle informazioni più pertinenti alle tue responsabilità nella catena di fornitura. Puoi accedere alla pagina Insights da più punti di ingresso e applicare filtri in base a gerarchie di prodotti, gerarchie di siti, proprietà di analisi e segmenti di business personalizzati.

Accesso alla pagina Insights

Puoi accedere alla pagina Insights attraverso diversi percorsi:

- Seleziona Insights dal menu di navigazione a sinistra o dalla barra di navigazione in alto
- La pagina Insights viene visualizzata con le impostazioni di visualizzazione predefinite

Dalla home page

La home page fornisce un accesso rapido agli approfondimenti tramite schede di riepilogo dello stato che mostrano i conteggi degli approfondimenti per stato o gravità. Seleziona una scheda per accedere alla pagina Insights con quel filtro preapplicato.

Quando navighi da una scheda della home page, la pagina Insights si apre con i filtri pertinenti già applicati.

The screenshot displays the Amazon Connect Insights interface. At the top, there are navigation tabs for Home, Insights, and Plans. A summary bar shows the total number of insights (9,049) and their status distribution: 11 In progress, 2 Pending resolution, 0 Completed, 1 Dismissed, 88 Archived, and 0 Processing. Below this is 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-WB Inventory critically below safety stock at DC-SAC-001' and 'HOKA-SPEEDGOAT-M11 at DC-BOI-001 Near Stockout Due to Chronic Vendor Underdelivery'. A right-hand sidebar provides a 'Status Breakdown' chart and a list of 'Available Insights' with a 'First 10 Insights' section.

Comprensione del layout della pagina Insights

La pagina Insights è organizzata in quattro sezioni principali:

Barra di riassunto dello stato

Nella parte superiore della pagina, le schede di stato mostrano i conteggi delle informazioni dettagliate per categoria di stato:

- Non avviato: approfondimenti appena creati senza interazione con l'utente
- Elaborazione: approfondimenti attualmente analizzati o utilizzati dal sistema
- In corso: Insights in cui hai avviato un'azione in base a una raccomandazione
- Risoluzione in sospeso: approfondimenti che sono stati presi in considerazione ma non sono ancora stati completamente risolti
- Completati: approfondimenti che sono stati risolti e che non soddisfano più le soglie delle regole
- Ignorati: approfondimenti che hai esplicitamente scelto di eliminare
- Archiviati: approfondimenti che sono stati spostati nello storage di archiviazione

Ogni scheda mostra il nome dello stato e il conteggio in blu. Seleziona una scheda di stato per filtrare la tabella degli approfondimenti in base a quello stato.

Area di filtraggio e ricerca

Sotto la barra di stato, troverai i controlli di filtraggio:

Set di filtri salvati: un menu a discesa a sinistra consente di applicare combinazioni di filtri preconfigurate

Filtro per intervallo di date: al centro, «Filtra per intervallo di date creato» mostra l'intervallo di date attualmente selezionato (ad esempio, «2025-01-01 — 2025-12-31»). Seleziona per aprire un selettore di date in cui puoi scegliere le date di inizio e fine.

Proprietà del filtro di ricerca: sulla destra, una barra di ricerca consente di cercare informazioni specifiche per ID attività, nome del prodotto, nome del sito o altre proprietà

Visualizzazione dei filtri attivi

Sotto i controlli di filtraggio, i filtri applicati appaiono come chip rimovibili che mostrano:

- Il nome della colonna e i criteri di filtro (ad esempio, «Severità = Alta»)
- Un pulsante X per rimuovere singoli filtri
- Un conteggio dei risultati che mostra le informazioni relative alle corrispondenze (ad esempio, «279 Matches»)
- Un pulsante «Cancella filtri» con menu a discesa per le opzioni di gestione dei filtri

Tabella Insights

La tabella principale mostra tutti gli approfondimenti con le seguenti colonne:

- Insight ID: Task ID univoco come link cliccabile per visualizzare i dettagli degli approfondimenti
- Descrizione: breve riepilogo del problema rilevato
- Stato: stato attuale del flusso di lavoro con indicatore a icona
- Severità: livello di priorità (critico, alto, medio, basso) con codifica a colori
- Urgenza: Time-sensitive priorità con capacità di ordinamento
- Assegnato a: utente o team responsabile dell'analisi
- Impatto: impatto finanziario o operativo, se calcolabile
- Data di impatto: quando si prevede che si verifichi il problema

- Creato il: quando il sistema ha rilevato l'informazione (con data e ora)
- Prodotto: identificatore del prodotto interessato dall'analisi
- Azioni: Three-dot menu con azioni rapide per ogni analisi

Filtraggio degli approfondimenti

Amazon Connect Decisions supporta diversi approcci di filtraggio per aiutarti a trovare rapidamente informazioni pertinenti.

Utilizzo della barra di ricerca

La barra «Proprietà del filtro di ricerca» consente di accedere rapidamente ai filtri:

1. Seleziona la barra di ricerca
2. Inizia a digitare il termine di ricerca (ID attività, nome del prodotto, nome del sito, parole chiave)
3. Il sistema fornisce risultati di ricerca in tempo reale durante la digitazione
4. I filtri applicati vengono visualizzati sotto forma di chip sotto l'area di ricerca

Filtraggio gerarchico (prodotto e sito)

Quando si filtra per gerarchie di prodotti o siti, il sistema esegue la ricerca simultaneamente in tutti e cinque i livelli gerarchici.

Per applicare un filtro gerarchico:

1. Utilizza la barra di ricerca per inserire il nome di un prodotto o di un sito
2. Il sistema visualizza i risultati corrispondenti raggruppati per livello gerarchico (dal livello 1 al livello 5)
3. Seleziona il valore della gerarchia in base al quale vuoi filtrare
4. Viene visualizzato un chip di filtro che mostra il percorso gerarchico completo

Il sistema utilizza la corrispondenza basata sul prefisso con supporto di più parole. Ad esempio, digitando «temp» corrisponde a «Sensori di temperatura» perché corrisponde al prefisso «Temperatura».

Quando si seleziona un livello gerarchico, il filtro include automaticamente tutti gli elementi secondari all'interno di tale gerarchia. Ad esempio, il filtraggio per «Elettronica» al livello di prodotto 1 mostra

tutte le informazioni dettagliate relative a tutti i prodotti all'interno della categoria Elettronica, indipendentemente dalla sottocategoria o dallo SKU specifici.

Filtraggio per Insight Properties

Puoi filtrare per colonne specifiche per trovare approfondimenti in base ai valori esatti dei campi.

Per applicare un filtro di proprietà:

1. Utilizza la barra di ricerca o i filtri specifici per colonna
2. L'input del filtro si adatta in base al tipo di campo:
 - Campi di testo (stato, gravità): fornisce un menu a discesa con opzioni predefinite
 - Campi numerici (Impact): forniscono input numerici con operatori di confronto
 - Campi data (data di creazione, data di impatto): forniscono al selettore di date la selezione dell'intervallo
3. Seleziona o inserisci il valore del filtro
4. Viene visualizzato un chip di filtro che mostra il nome e il valore della proprietà (ad esempio, «Stato: non avviato»)

Filtraggio per intervalli di date

Il filtro per intervallo di date fornisce un'interfaccia dedicata per il filtraggio in base alle date di creazione delle informazioni.

Per applicare un filtro per intervallo di date:

1. Seleziona «Filtra per intervallo di date creato»
2. Il selettore di date mostra l'intervallo di date corrente
3. Seleziona la data di inizio e la data di fine dal calendario
4. Il filtro si applica automaticamente, mostrando l'intervallo di date
5. I risultati contano gli aggiornamenti per mostrare le informazioni corrispondenti

Segmentation-Based Filtraggio

Se hai configurato segmenti di business personalizzati, puoi utilizzarli per filtrare le informazioni in base a categorie aziendali significative come livelli di clienti, linee di prodotti o aree geografiche.

Per applicare un filtro per segmenti:

1. Utilizza la funzionalità di ricerca per trovare i tipi di segmento
2. Scegli il tipo di segmento che desideri utilizzare (ad esempio, «Customer Tier»)
3. Seleziona il valore del segmento (ad esempio, «Tier 1»)
4. Viene visualizzato un chip di filtro che mostra «Tipo di segmento: valore del segmento»

Impostazione della segmentazione

La segmentazione ti consente di raggruppare prodotti, siti, clienti e canali in base a criteri aziendali importanti per le tue operazioni. Per utilizzare il filtro di segmentazione, devi prima caricare una tabella delle regole di segmentazione che definisce i raggruppamenti aziendali.

Logica della tabella di segmentazione:

- All'interno di una singola riga (logica AND): quando si compilano più campi in una riga, tutti i campi devono corrispondere affinché un record appartenga a quel segmento
- Su più righe (logica OR): quando crei più righe con lo stesso `segment_type` e `segment_value`, un record si qualifica se corrisponde a una di quelle righe
- Valori NULL (jolly): lasciare un campo vuoto significa «corrispondere a qualsiasi valore»

La tabella di segmentazione supporta fino a cinque livelli gerarchici per prodotti e siti, oltre a campi aggiuntivi come città, stato, paese, partner commerciale, azienda e canale.

Considerazioni importanti:

- Gli aggiornamenti dei segmenti si applicano solo alle informazioni future, non ai dati storici
- `segment_type` e `segment_value` devono contenere ciascuno 30 caratteri o meno
- Una singola intuizione può appartenere a più segmenti
- Utilizza i livelli gerarchici quando possibile, anziché elencare centinaia di ID individuali

Gestione dei filtri applicati

Tutti i filtri applicati vengono visualizzati come chip rimovibili sotto l'area di ricerca.

Per rimuovere un singolo filtro:

1. Seleziona il pulsante X sul chip del filtro
2. Il sistema rimuove quel filtro e aggiorna i risultati

Per rimuovere tutti i filtri:

1. Seleziona Cancella filtri
2. Il sistema rimuove tutti i chip filtranti e visualizza la vista non filtrata

Note

L'interruttore del filtro Access Control (se abilitato nelle impostazioni del profilo) funziona in modo indipendente e non viene rimosso dall'azione «Cancella filtri».

Utilizzo dei set di filtri salvati

I set di filtri salvati consentono di memorizzare le combinazioni di filtri utilizzate di frequente e di applicarle rapidamente nelle sessioni future.

Per applicare un set di filtri salvato:

1. Seleziona il menu a discesa Set di filtri salvati
2. Scegli il set di filtri che desideri applicare
3. Il sistema applica tutti i filtri di quel set contemporaneamente
4. I chip filtranti appaiono per ogni filtro del set

Utilizzo dell'interruttore del filtro di controllo degli accessi

L'interruttore del filtro di controllo degli accessi limita i dati visibili ai prodotti e ai siti che corrispondono alle autorizzazioni assegnate. Questo interruttore funziona indipendentemente dal sistema di chip di filtro.

Per configurare l'interruttore del controllo degli accessi:

1. Seleziona il tuo nome nell'angolo in alto a destra
2. Scegli Profilo dal menu a discesa
3. Vai alla scheda Ambito assegnato
4. Attiva o disattiva il filtro delle visualizzazioni in base all'ambito assegnato
5. Seleziona Salva

Quando l'interruttore è abilitato:

- Nella pagina Insights viene visualizzato un indicatore visivo che indica che il filtro di controllo degli accessi è attivo
- Vengono visualizzati solo gli approfondimenti relativi ai prodotti e ai siti corrispondenti all'ambito assegnato
- Questo filtro si applica in aggiunta a tutti i chip di filtro applicati manualmente

Quando l'interruttore è disabilitato:

- Puoi visualizzare tutti gli approfondimenti all'interno dell'organizzazione (in base alle autorizzazioni del tuo ruolo)
- I chip di filtro manuali si applicano ancora normalmente

Se l'amministratore ha configurato il sistema per applicare il filtro di controllo degli accessi per tutti gli utenti, non è possibile disabilitare questo interruttore.

Sorting Insights

Tutte le colonne della tabella Insights supportano l'ordinamento, aiutandoti a organizzare gli approfondimenti per priorità, impatto o tempistica.

Per ordinare l'elenco Insights:

1. Seleziona un'intestazione di colonna nella tabella Insights
2. Il sistema ordina gli approfondimenti in base a quella colonna in ordine crescente
3. Sull'intestazione della colonna viene visualizzata una freccia che mostra la direzione di ordinamento
4. Seleziona nuovamente la stessa intestazione di colonna per passare all'ordine decrescente

L'ordinamento predefinito è per gravità (da critico a basso). La selezione dell'ordinamento persiste durante la sessione corrente e funziona con i filtri applicati.

Comprensione dei risultati del filtro

Il conteggio dei risultati viene visualizzato sotto l'area di ricerca e mostra quante informazioni corrispondono ai filtri correnti.

Formato di conteggio dei risultati: «X Matches», dove X è il numero di approfondimenti che soddisfano tutti i criteri di filtro applicati

Quando i filtri non restituiscono risultati:

Il sistema visualizza: «Nessun approfondimento trovato per i filtri selezionati. Prova a rimuovere alcuni filtri o a modificare i criteri».

Lo stato vuoto include:

- Un pulsante Cancella filtri
- Un elenco dei filtri attualmente applicati
- Se l'interruttore di controllo degli accessi è attivo e non viene visualizzato alcun risultato, il messaggio indica: «Nessun approfondimento disponibile per il tuo assegnato. products/sites Contatta il tuo amministratore se ritieni che ciò non sia corretto».

Dettagli di Insights

Comprendere i dettagli di Insights

La pagina Insights Details fornisce informazioni complete su una specifica analisi, tra cui l'analisi della causa principale, le metriche chiave, i consigli e gli approfondimenti correlati. Questa pagina consente di comprendere il problema, valutarne l'impatto e determinare le azioni appropriate per risolverlo.

Accesso a Insight Details

Per visualizzare informazioni dettagliate su un approfondimento:

1. Vai alla pagina Insights
2. Individua le informazioni che desideri esaminare nella tabella Insights
3. Seleziona l'ID Insight (visualizzato come collegamento ipertestuale blu)
4. Viene visualizzata la pagina Dettagli di Insights

Intestazione e navigazione della pagina

Nella parte superiore della pagina:

Navigazione Breadcrumb: mostra la tua posizione attuale (Home > Insights > Filtered Insights) e ti consente di tornare alla pagina di elenco di Insights

Panoramica di Insight

L'intestazione principale mostra le informazioni chiave sull'analisi:

Titolo dell'approfondimento: un riepilogo descrittivo del problema (ad esempio, "ACDN-M15-RPA-0070 at DC-SAN-001: Nessuna regola di approvvigionamento configurata, fornitura in entrata zero contro una domanda massiccia che causa l'esaurimento delle scorte»)

Metriche chiave (visualizzate a destra):

- Data di impatto: quando si prevede che si verifichi il problema
- Impatto: importo dell'impatto finanziario (ad esempio, «3.561.955 USD»)
- Insight ID: identificatore univoco con funzionalità di copia
- Creato: data in cui è stata generata l'analisi

Riepilogo: un breve paragrafo che spiega il problema principale, il contesto aziendale e il motivo per cui sono state generate le informazioni

Sezione sull'analisi delle cause principali

Sotto la panoramica, la sezione Root Cause Analysis fornisce un'analisi dettagliata delle cause del problema.

Struttura delle sezioni: l'analisi della causa principale viene visualizzata come sezioni espandibili con titoli descrittivi

Per visualizzare i dettagli della causa principale:

1. Individua la sezione Root Cause Analysis
2. Seleziona l'icona a forma di freccia accanto a qualsiasi sezione per espanderla
3. La sezione espansa mostra:
 - Spiegazione dettagliata dei fattori che contribuiscono
 - Evidenze e dati quantitativi
 - Cronologia degli eventi o delle condizioni
 - Contesto aziendale correlato

Le categorie di cause principali più comuni includono:

- Calo previsto delle scorte
- Causa principale identificata (ad esempio, regole di approvvigionamento mancanti)
- Inventario disponibile valutato
- Requisiti calcolati sulla quantità degli ordini
- Date di consegna calcolate

Sezione dati pertinente

La sezione Dati rilevanti fornisce collegamenti a informazioni di supporto:

- Visualizzazioni dei dati: collegamenti a diagrammi e grafici che mostrano le tendenze dell'inventario, i modelli di domanda o altre metriche pertinenti
- Risorse analitiche: riferimenti all'analisi dei tempi di consegna dei fornitori, ai vincoli della politica di inventario o ad altri dati di supporto
- Metriche correlate: collegamenti agli indicatori di performance che hanno contribuito alla base delle informazioni

Seleziona qualsiasi link per approfondire i dati sottostanti che supportano l'analisi della causa principale.

Sezione Raccomandazioni

La sezione Consigli presenta suggerimenti generati dal sistema per risolvere l'analisi.

Schede di raccomandazione: ogni raccomandazione appare come una scheda contenente:

Titolo del consiglio: una descrizione chiara dell'azione suggerita (ad esempio, «Crea un ordine di acquisto per 3.205 unità di ACDN-M15-RPA-0070 »)

Dettagli della raccomandazione: parametri specifici, tra cui:

- Quantità e unità
- Ubicazioni (siti, magazzini)
- Date e tempistiche
- Identificativi del prodotto o del fornitore

Timestamp: quando è stata generata la raccomandazione

Link ai dettagli: seleziona «Dettagli» per visualizzare le informazioni complete sulla raccomandazione, comprese le motivazioni e i risultati previsti

Stato dell'azione: stato attuale della raccomandazione (ad esempio, «Azioni disponibili»)

Per espandere un consiglio:

1. Seleziona l'icona a forma di freccia accanto al titolo del consiglio
2. La scheda si espande per mostrare:
 - Parametri di azione completi
 - Motivazione e analisi di supporto
 - Risultati e benefici attesi
 - Dati e calcoli correlati

Registro delle attività

La sezione Activity Log tiene traccia di tutte le azioni e gli aggiornamenti relativi all'analisi.

Struttura di immissione del registro: ogni voce include:

- Descrizione dell'azione: Cosa è successo (ad esempio, «Elemento Stock Out Risk per ACDN-M15-RPA-0070 e DC-SAN-001 «)
- Riferimento Insight ID: collegamenti a informazioni correlate
- Informazioni di sistema: chiamate API o processi di sistema coinvolti
- Timestamp: quando si è verificata l'azione
- Link ai dettagli: seleziona per visualizzare informazioni aggiuntive
- Pulsante Azioni disponibili: se applicabile, mostra i passaggi successivi disponibili

Per visualizzare i dettagli dell'attività:

1. Individua la sezione Registro delle attività nella parte inferiore della pagina
2. Seleziona «Dettagli» su qualsiasi voce di registro per espanderla
3. Consulta le informazioni dettagliate su quell'attività

Il registro delle attività mostra le voci in ordine cronologico inverso, con le azioni più recenti in alto.

Sezione Approfondimenti correlati

Nella parte inferiore della pagina, la sezione Approfondimenti correlati mostra altri approfondimenti relativi al numero corrente.

Intestazione della sezione: mostra il numero di approfondimenti correlati (ad esempio, «Related Insights (6)»)

Visualizza la tabella Related Insights:

Colonne:

- Insight ID: identificatore dell'attività come link cliccabile
- Descrizione: breve riepilogo delle informazioni correlate
- Stato: stato attuale del flusso di lavoro con icona (ad esempio, «Ignorato»)
- Prodotto: identificatore del prodotto
- Sito: identificatore del sito

Per visualizzare un approfondimento correlato:

1. Seleziona un ID Insight qualsiasi nella tabella Related Insights
2. Il sistema accede alla pagina dei dettagli di quell'analisi

Le informazioni correlate aiutano a capire se il problema attuale fa parte di un modello più ampio o è collegato ad altre sfide della catena di approvvigionamento.

Comprensione degli indicatori visivi

In tutta la pagina Insights Details, gli elementi visivi aiutano a interpretare rapidamente le informazioni:

Badge di stato: Color-coded gli indicatori mostrano lo stato attuale delle informazioni

- Ignorato: indicatore grigio degli approfondimenti scartati
- In corso: indicatore blu per indicare che il lavoro è attivo
- Non avviato: stato predefinito per nuove informazioni

Indicatori di gravità: il colore e l'icona comunicano la priorità

- Critico: indicatore rosso per la massima priorità
- Alto: indicatore arancione per problemi significativi
- Medio: indicatore giallo per preoccupazioni moderate
- Basso: indicatore grigio per problemi minori

Sezioni espandibili: le icone a freccia indicano le sezioni pieghevoli con dettagli aggiuntivi

Elementi cliccabili: i collegamenti ipertestuali blu indicano elementi interattivi come gli ID Insight e i link di dettaglio

Pulsanti di azione: i pulsanti grigi «Azioni disponibili» indicano dove è possibile intervenire in base ai consigli

Navigazione nella pagina dei dettagli di Insights

Dalla pagina Insights Details, puoi:

Tornare all'elenco di Insights: seleziona «Insights» o «Filtered Insights» nella barra di navigazione del breadcrumb

Visualizza gli approfondimenti correlati: seleziona qualsiasi ID Insight nella sezione Related Insights per esaminare i problemi connessi

Accedi ai dati di supporto: seleziona i link nella sezione Dati rilevanti per aprire dashboard e viste di analisi correlate

Agisci in base ai consigli: utilizza i pulsanti di azione per accettare, scartare o contrassegnare i consigli come completi (vedi «Agire in base ai consigli» per una guida dettagliata)

Aggiornamenti delle pagine

La pagina Insights Details si aggiorna automaticamente quando:

- Diventano disponibili nuovi dati
- I consigli vengono generati o aggiornati
- Vengono intraprese azioni sulla base delle informazioni
- Le informazioni correlate cambiano lo stato

Il timestamp «Ultimo aggiornamento» nella parte superiore della pagina mostra quando è avvenuto l'aggiornamento più recente.

Agire in base alle raccomandazioni

La pagina Insights Details ti consente di esaminare e agire in base ai consigli generati dal sistema progettati per risolvere i problemi della catena di approvvigionamento. Questa pagina spiega come valutare i consigli ed eseguire le azioni suggerite. Puoi configurare Amazon Connect Decisions in modo che interagisca con un sistema esterno per eseguire determinate operazioni per tuo conto; se abilitato, Amazon Connect Decisions offrirà di eseguire le azioni consigliate tramite Insights (ad esempio: creazione, aggiornamento o annullamento di ordini di acquisto).

Note

Quando usi la funzione Azioni, autorizzi Amazon Connect Decisions a utilizzare Boomi ([boomi.com](https://www.boomi.com)) come nostro middleware di integrazione per trasmettere ed elaborare i dati necessari per intraprendere azioni per tuo conto, come la creazione di un ordine di acquisto dopo l'approvazione nella nostra piattaforma; nessun dato viene memorizzato in Boomi.

Comprensione dei consigli

Le raccomandazioni sono AI-generated suggerimenti per affrontare gli approfondimenti. Ogni raccomandazione include:

- Azione specifica: cosa fare (ad esempio, creare un ordine di acquisto, trasferire l'inventario)
- Parametri: quantità, località, date e altri dettagli
- Motivazione: Perché questa azione è consigliata
- Risultato previsto: in che modo questa azione risolverà l'intuizione

Ai consigli viene assegnata una priorità in base all'impatto, alla fattibilità e all'urgenza per aiutarti a concentrarti sulle soluzioni più efficaci.

Revisione dei consigli

Prima di agire, esamina i dettagli della raccomandazione:

1. Leggi il titolo e la descrizione del consiglio: scopri quale azione viene suggerita

2. Espandi la scheda di raccomandazione: seleziona l'icona a forma di freccia per visualizzare i dettagli completi
3. Esamina la logica: scopri perché questa azione è consigliata
4. Controlla i parametri: verifica quantità, località, date e altre specifiche
5. Valuta il risultato previsto: valuta se questa azione è in linea con le tue esigenze aziendali

Operazioni disponibili

Per ogni raccomandazione, sono disponibili diverse opzioni di azione:

Accettare

Seleziona Accetta per approvare il consiglio e procedere con l'azione suggerita.

Quando accetti una raccomandazione:

- Lo stato di analisi cambia in «In corso»
- La raccomandazione è contrassegnata come accettata
- Gli approfondimenti correlati possono essere aggiornati, se applicabile
- Il sistema tiene traccia dell'azione per riferimenti futuri

Per accettare una raccomandazione:

1. Rivedi i dettagli della raccomandazione
2. Seleziona il pulsante Accetta
3. Conferma l'azione se richiesta
4. Il sistema aggiorna lo stato delle informazioni e inizia a tracciare l'implementazione

Scarta

Seleziona Ignora per rifiutare la raccomandazione se non è appropriata per la tua situazione.

Quando si scarta una raccomandazione:

- La raccomandazione è contrassegnata come scartata
- L'analisi rimane attiva per altre potenziali azioni

- Il sistema registra la tua decisione per l'apprendimento futuro

Per scartare una raccomandazione:

1. Rivedi i dettagli del consiglio
2. Seleziona il pulsante Ignora
3. Facoltativamente, fornisci un feedback sul motivo per cui stai scartando il consiglio
4. Il sistema aggiorna lo stato del consiglio

Azioni eseguite

Seleziona Azione intrapresa dopo aver risolto il problema con altri mezzi esterni al sistema.

Quando contrassegni l'azione intrapresa:

- Lo stato delle informazioni passa a «Risoluzione in sospeso»
- Il sistema rileva che l'azione è stata intrapresa manualmente
- L'analisi verrà contrassegnata come completa una volta che i dati confermeranno la risoluzione

Per contrassegnare le azioni intraprese:

1. Completa le azioni necessarie nei tuoi sistemi esterni
2. Torna alla pagina dei dettagli di Insights
3. Seleziona Azione intrapresa
4. Il sistema aggiorna lo stato delle informazioni

Ciclo di vita delle raccomandazioni

I consigli seguono un ciclo di vita basato sulle tue azioni:

Non avviato

La raccomandazione è stata generata ma non ha ancora dato seguito

In corso

Hai accettato la raccomandazione o hai avviato un'azione

Risoluzione in sospeso

Sono state intraprese azioni ma il problema non è ancora stato completamente risolto nei dati

Completato

Il sistema ha confermato tramite i dati che l'azione ha risolto con successo l'intuizione

Scartato

Hai rifiutato esplicitamente la raccomandazione

Raccomandazioni multiple

Alcuni approfondimenti possono contenere più consigli:

Raccomandazione principale: il suggerimento principale del sistema basato sull'analisi

Raccomandazioni alternative: opzioni aggiuntive se la raccomandazione principale non è fattibile

Per scegliere tra i consigli:

1. Esamina tutti i consigli disponibili
2. Confronta i risultati e la fattibilità attesi
3. Seleziona la raccomandazione più adatta alle tue esigenze e ai tuoi vincoli aziendali
4. Agisci in base al consiglio che hai scelto

Puoi accettare solo una raccomandazione per approfondimento. Una volta accettata una raccomandazione, le altre raccomandazioni relative a tale analisi non sono più disponibili.

Raccomandazioni raggruppate

Quando più approfondimenti condividono la stessa causa principale, il sistema può raggruppare i consigli:

Vantaggi delle raccomandazioni raggruppate:

- Risolvi più approfondimenti con una sola azione
- Gestione più efficiente delle eccezioni

- Una visione più chiara dei problemi sistemici

Quando si visualizza una raccomandazione raggruppata:

- La raccomandazione mostra tutte le informazioni interessate
- Agire in base alla raccomandazione raggruppata influisce su tutti gli approfondimenti correlati
- Tutte le informazioni correlate passano a «In corso» quando si accetta la raccomandazione raggruppata

Monitoraggio del progresso dell'azione

Dopo aver agito in base a una raccomandazione:

- Monitora il registro delle attività: controlla la sezione Registro delle attività per gli aggiornamenti sulla tua azione
- Esamina gli approfondimenti correlati: verifica se anche gli approfondimenti correlati sono in fase di risoluzione
- Verifica lo stato delle informazioni: l'indicatore di stato mostra i progressi attuali
- Attendi la conferma dei dati: il sistema monitora i dati per rilevare eventuali modifiche che indichino la risoluzione

Una volta che il sistema conferma tramite i dati che l'azione ha avuto successo, lo stato di analisi si aggiorna automaticamente a «Completato».

Best practice

Esamina attentamente prima di agire: assicurati di aver compreso la raccomandazione e le sue implicazioni

Considerate i vincoli aziendali: verificate che l'azione consigliata sia in linea con le vostre capacità operative e le regole aziendali

Agisci tempestivamente sulla base di informazioni critiche: le informazioni critiche con date di impatto a breve termine richiedono un'attenzione immediata

Fornisci feedback: utilizza up/down le icone con i pollici per aiutare il sistema a migliorare le raccomandazioni future

Monitora i risultati: verifica se le raccomandazioni accettate risolvono con successo le intuizioni

Documenta le decisioni: utilizza il registro delle attività per tenere traccia delle motivazioni che spingono ad accettare o rifiutare i consigli

Fornire feedback su Insights

Amazon Connect Decisions ti consente di fornire feedback su qualsiasi approfondimento, compresi i risultati della Root Cause Analysis (RCA) e i consigli generati a fini di analisi, direttamente tramite la Natural Language Interface (NLI). Il tuo feedback aiuta gli agenti di Amazon Connect Decisions a imparare e migliorare l'accuratezza delle analisi e dei consigli futuri. Esistono due modi per fornire un feedback: il feedback in linguaggio naturale nell'NLI e le Up/Down valutazioni Thumbs alla risposta dell'agente nell'NLI.

Ogni feedback, che si tratti di un semplice pollice up/down o di una correzione dettagliata del linguaggio naturale, viene valutato dagli agenti di Amazon Connect Decisions come un potenziale apprendimento. I feedback qualificanti, deterministici, non conflittuali e generalizzabili, vengono trasformati in apprendimenti utilizzabili archiviati nel Knowledge Store. Nel tempo, il tuo feedback migliora la precisione dell'RCA, la pertinenza delle raccomandazioni e riduce la necessità di correzioni ripetute, rendendo Amazon Connect Decisions progressivamente più intelligenti ad ogni interazione.

Feedback in linguaggio naturale

Puoi anche fornire un feedback dettagliato e specifico per il contesto semplicemente digitando la correzione o l'osservazione in Decisions Teammate /NLI. È ideale quando si desidera spiegare perché un output non è corretto o condividere conoscenze operative che l'agente dovrebbe acquisire.

Ad esempio, consultate un avviso di esaurimento delle scorte previsto per i connettori elettronici presso la vostra sede di Francoforte. L'agente causa principale attribuisce la causa principale a un errore di previsione della domanda. Rispondi tramite NLI:

«La causa principale non è un errore di previsione: il fornitore TP_00001 ha una quantità massima di ordini contrattuale di 291 unità per PO e il sistema ha generato un singolo PO per 1.600 unità. Il fornitore lo rifiuterà. Suddividi l'ordine di acquisto in più ordini di 291 unità o meno».

Decisions Teammate risponde: «Grazie per la correzione. Ho aggiornato la causa principale in modo che rifletta il vincolo relativo alla quantità massima di ordini del fornitore. La raccomandazione è stata rigenerata in 6 PO suddivisi (5 x 291 + 1 x 145 unità). Questo vincolo relativo ai fornitori verrà applicato a tutte le future raccomandazioni per TP_00001.»

Valutazioni Thumbs Up/Thumbs Down

Ogni risultato e raccomandazione RCA visualizzato nell'NLI include un'opzione pollice su e pollice giù. Usali per segnalare rapidamente se l'output dell'agente è stato accurato e utile. Puoi aggiungere un commento per fornire un contesto aggiuntivo.

Ad esempio, ricevete un avviso di esaurimento delle scorte previsto per le scarpe da corsa presso il vostro centro di distribuzione del Northeast. L'agente RCA identifica la causa principale: «La spedizione del fornitore TP_00012 è stata ritardata di 8 giorni a causa della congestione del porto di Long Beach, unita a un picco di domanda del 22% dovuto all'imminente maratona di Boston». The Recommendation Agent suggerisce: «Riallocate 1.200 unità da 6 negozi a bassa domanda nel sud-est a 9 negozi del nord-est ad alta richiesta».

Alzi il pollice e aggiungi: «Perfetto: il ritardo nei porti e il picco di domanda da maratona sono esattamente alla base di tutto questo. Buona raccomandazione.»

Decisions Teammate/NLI riconosce: «Grazie per la conferma. Il vostro feedback rafforza la fiducia dell'agente RCA nella correlazione dei segnali di interruzione dei porti con gli eventi della domanda regionale per le future analisi delle scorte.»

Piani

Pianificazione con Amazon Connect Decisions

Prism trasforma la pianificazione della catena di fornitura attraverso membri del team di intelligenza artificiale che lavorano a fianco del tuo team in un ciclo di apprendimento continuo. Questi membri del team di intelligenza artificiale osservano gli schemi delle vostre operazioni, individuano ciò che conta di più, consigliano azioni ed eseguono decisioni approvate, istituzionalizzando le competenze in modo che le conoscenze rimangano invariate anche quando i pianificatori se ne vanno e i nuovi membri del team diventino produttivi sin dal primo giorno.

Al centro di Prism Planning ci sono tre funzionalità di intelligence interconnesse.

Demand Intelligence orchestra dinamicamente più di 18 strumenti di previsione e modelli di base formati sui dati di Amazon, generando previsioni accurate sin dal primo giorno anche con una cronologia limitata, armonizzando al contempo le previsioni statistiche, gli impegni con i clienti e gli input interfunzionali attraverso la pianificazione del consenso.

Supply Intelligence genera piani di fornitura orientati al futuro, raggruppa in modo intelligente le eccezioni in decisioni strategiche classificate in base all'impatto e utilizza modelli di ottimizzazione per una pianificazione attenta ai vincoli in tutta la rete.

Adaptive Intelligence collega tutto questo: apprende continuamente da ogni piano e decisione, monitora le operazioni, evidenzia ciò che conta ed esegue le decisioni approvate direttamente nei sistemi 24/7 esistenti per ridurre i cicli di pianificazione da settimane a ore.

Pianificazione della domanda

Un piano viene creato per un orizzonte temporale definito e aggiornato periodicamente tramite finestre temporali continue (cicli di pianificazione). Ogni piano di domanda può contenere più versioni all'interno di un ciclo di pianificazione per supportare il perfezionamento del piano per tutti i dati incrementali ricevuti nell'ambito di un ciclo di pianificazione.

Prerequisiti

Prima di creare il tuo primo piano di domanda, assicurati di disporre dei seguenti prerequisiti:

- La tua istanza Amazon Connect Decisions deve essere configurata e configurata.
- Al tuo account utente deve essere assegnato il ruolo di Manager.
- Le entità dati del prodotto o del sito del prodotto devono essere preparate e caricate (vedi Entità dati per i dettagli).

Che cos'è la Demand Intelligence?

Demand Intelligence di Amazon Connect Decisions offre ai clienti previsioni automatizzate e accurate basate su AI/ML. Utilizzando Demand Intelligence, puoi migliorare l'accuratezza della previsione di base, automatizzare la pianificazione del consenso, rilevare e gestire in modo proattivo le eccezioni, migliorare la produttività dei pianificatori e, soprattutto, ridurre le scorte in eccesso e gli scenari di esaurimento delle scorte.

Entità di dati

La tabella seguente elenca le entità e le colonne di dati utilizzate da Demand Planning.

Come leggere la tabella:

- **Obbligatorio:** le colonne di questa entità di dati sono obbligatorie per eseguire una previsione della domanda senza errori.
- **Obbligatoria condizionalmente:** le colonne di questa entità di dati sono obbligatorie a seconda delle configurazioni impostate nelle impostazioni del piano di domanda.
- **Consigliato per la qualità della previsione:** le colonne di questa entità dati sono obbligatorie per la qualità della previsione.
- **Facoltativo:** il nome della colonna è facoltativo. Per ottenere funzionalità avanzate, si consiglia di aggiungere il nome della colonna con i valori.

outbound_order_line (obbligatorio)

Come viene utilizzata questa entità di dati? Demand Planning utilizza questi dati come fonte principale della domanda storica per la previsione. Inoltre, i campi selezionati come granularità vengono inviati per la formazione e sono disponibili come filtri per la revisione del piano della domanda.

colonne outbound_order_line

Colonna	La colonna è obbligatoria?	Come viene utilizzata questa colonna in Forecasting?
id	Richiesto	id, cust_order_id e product_id vengono utilizzati per identificare in modo univoco un record nell'entità dati e questa combinazione deve essere sempre unica. Assicurati che i valori delle colonne non contengano caratteri non validi come asterisco e virgolette doppie.
cust_order_id	Richiesto	
product_id	Richiesto	
data_ordine	Richiesto	Obbligatorio per la creazione di previsioni. Identifica il periodo per la previsione delle serie temporali.
quantità_finale richiesta	Richiesto	Necessario per la creazione di previsioni. Identifica la quantità utilizzata per la previsione delle serie temporali . Questa colonna non deve contenere valori nulli e deve essere numerica. Assicurati che non ci siano virgole nei valori. Ad esempio, 500000.00 è un valore accettato in Demand Planning.
ship_from_site_id	Obbligatorio condizionalmente	Questa colonna è obbligatoria condizionalmente per la creazione di previsioni se la colonna è selezionata per la dimensione di previsione (gerarchia del sito). Questa colonna deve avere un valore e viene utilizzata per il filtraggio e l'analisi dei dati.
ship_to_site_id	Obbligatorio condizionalmente	
channel_id	Condizionalmente richiesto	Questa colonna è obbligatoria condizionalmente per la creazione di previsioni se la colonna è selezionata per la dimensione di previsione (gerarchia dei canali). Questa

Colonna	La colonna è obbligatoria?	Come viene utilizzata questa colonna in Forecasting?
		colonna deve avere un valore e viene utilizzata per il filtraggio e l'analisi dei dati.
customer_partner_id	Obbligatorio condizionalmente	Questa colonna è obbligatoria condizionalmente per la creazione di previsioni se la colonna è selezionata per la dimensione di previsione (Customer Hierarchy). Questa colonna deve avere un valore e viene utilizzata per il filtraggio e l'analisi dei dati.
ship_to_site_address_city	Condizionalmente richiesto	Questa colonna è obbligatoria condizionalmente per la creazione di previsioni se la colonna è selezionata per la dimensione di previsione (gerarchia del sito). Questa colonna deve avere un valore e viene utilizzata per il filtraggio e l'analisi dei dati.
ship_to_site_address_state	Condizionalmente richiesto	
ship_to_site_address_country	Condizionalmente richiesto	
status	Consigliato per la qualità delle previsioni	Questa colonna è consigliata per la qualità delle previsioni. Gli ordini con stato annullato non vengono considerati come input previsionali.

prodotto (richiesto)

Come viene utilizzata questa entità di dati?

Demand Planning utilizza gli attributi del prodotto per stabilire filtri gerarchici per la revisione del piano della domanda e per la formazione dei modelli.

colonne di prodotto

Colonna	La colonna è obbligatoria?	Come viene utilizzata questa colonna in Forecasting?
id	Richiesto	Necessario per l'inserimento dei dati in Supply Chain Data Lake (SCDL). Assicurati che i valori delle colonne non contengano ID duplicati e caratteri speciali come asterix e virgolette doppie.
description	Richiesto	Necessario per l'inserimento dei dati in Supply Chain Data Lake (SCDL). Questa colonna può contenere caratteri speciali come asterix, trattino, virgolette e virgolette doppie.
parent_product_id	Obbligatorio condizionalmente	Questa colonna è obbligatoria in modo condizionale per la creazione di previsioni se la colonna è selezionata per le dimensioni della previsione (gerarchia di prodotti). Assicurati che la colonna contenga valori e venga utilizzata per il filtraggio e l'analisi dei dati e l'addestramento dei modelli.
product_group_id	Richiesto in modo condizionale	
tipo_prodotto	Obbligatorio condizionalmente	
nome_marchio	Obbligatorio condizionalmente	
color	Condizionalmente richiesto	

Colonna	La colonna è obbligatoria?	Come viene utilizzata questa colonna in Forecasting?
display_desc	Richiesto in modo condizionale	
giorno_di_disponibilità del prodotto	Consigliato per la qualità delle previsioni	Consigliato. Il valore in questa colonna migliora la qualità delle previsioni consentendo al modello di previsione di considerare la tempistica dell'introduzione di nuovi prodotti.
giorno_di_scontinuo	Consigliato per la qualità delle previsioni	Consigliato. Il valore in questa colonna migliora la qualità delle previsioni consentendo al modello di previsione di tenere conto dei tempi di ritiro dei prodotti.
base_uom	Consigliato per la qualità delle previsioni	Unità di misura del prodotto. L'impostazione predefinita è Eaches.
is_deleted	Consigliato per la qualità delle previsioni	Consigliato. Inserisci Y se l'ID del prodotto deve essere escluso dalla previsione.
pkg_height	Consigliato per la qualità delle previsioni	Consigliato. Le caratteristiche fisiche del prodotto che i modelli previsionali sono in grado di comprendere.
pkg_length	Consigliato per la qualità delle previsioni	
pkg_width	Consigliato per la qualità delle previsioni	
shipping_dimension	Consigliato per la qualità delle previsioni	

Colonna	La colonna è obbligatoria?	Come viene utilizzata questa colonna in Forecasting?
casepack_size	Consigliato per la qualità delle previsioni	

product_alternate (consigliato per la qualità delle previsioni)

Come viene utilizzata questa entità di dati?

Demand Planning utilizza i dati dei predecessori o alternativi del prodotto per creare previsioni per nuovi prodotti. Quando i dati vengono inseriti nell'entità dati product_alternate, è abilitato il supporto Product Lineage per la previsione. Puoi saltare l'inserimento dei dati nell'entità dati product_alternate e la previsione può comunque essere generata.

colonne product_alternate

Colonna	La colonna è obbligatoria?	Come viene utilizzata questa colonna in Forecasting?
id_prodotto alternativo	Richiesto	Necessario per l'inserimento dei dati in Supply Chain Data Lake (SCDL). Identificatore univoco del record.
product_id	Richiesto	Necessario per l'inserimento dei dati in Supply Chain Data Lake (SCDL). ID del nuovo prodotto o nuova versione del prodotto. Assicurati che product_id sia inserito nell'entità dati del prodotto.
product_alternate_id	Richiesto	Necessario per l'inserimento dei dati in SCDL. Identificatore per un prodotto simile o una versione precedente del prodotto. Per considerare più prodotti simili come un unico product_id, inserisci i prodotti in righe separate. Assicurati che product_alternate_id sia inserito nell'entità dati del prodotto.

Colonna	La colonna è obbligatoria?	Come viene utilizzata questa colonna in Forecasting?
tipo_alternativo	Richiesto	Obbligatorio per applicare la supercessione o la derivazione del prodotto. Utilizzate il valore statico similar_demand_product in tutte le righe.
alternate_product_qty	Richiesto	Necessario per applicare la supercessione o la derivazione del prodotto. Immettete la percentuale di cronologia dell'alternate_product_id che desiderate utilizzare per la previsione di product_id. Ad esempio, se è del 60%, inserisci 60. Se avete più alternative_product_id per un singolo product_id, non è necessario sommare alternate_product_qty fino a 100.
alternate_product_qty_uom	Richiesto	Necessario per applicare la sostituzione o la derivazione del prodotto. Utilizza il valore statico specifico «percentuale».
eff_start_date	Richiesto	Necessario per l'inserimento dei dati in SCDL. Inserisci l'intervallo di inizio per considerare la cronologia di un prodotto simile. Assicurati che questa data sia uguale o precedente a eff_end_date oppure puoi lasciare questo campo vuoto e Demand Planning riempirà automaticamente l'anno con 1000.
eff_end_date	Richiesto	Necessario per l'inserimento dei dati in SCDL. Inserisci il periodo di fine da considerare nella cronologia di un prodotto simile. Assicurati che questa data sia uguale o successiva a eff_start_date.
status	Consigliato per la qualità delle previsioni	Consigliato. Immettete Inattivo per ignorare la sovrapposizione del prodotto o la mappatura del lignaggio.

supplementary_time_series (consigliato per la qualità delle previsioni)

Come viene utilizzata questa entità di dati? Demand Planning utilizza questi dati come fonte principale per etichettare fattori occasionali come eventi promozionali, sconti, festività e così via.

colonne supplementary_time_series

Colonna	La colonna è obbligatoria?	Come viene utilizzata questa colonna in Forecasting?
id	Richiesto	Necessario per l'inserimento dei dati in Supply Chain Data Lake (SCDL). Identificatore univoco del record.
data_ordine	Richiesto	Necessario per l'inserimento dei dati in Supply Chain Data Lake (SCDL). Indicatore temporale in cui è stata registrata la serie temporale.
nome_serie temporale	Richiesto	Necessario per l'inserimento dei dati in Supply Chain Data Lake (SCDL). Nome del tipo specifico di serie temporale. La colonna time_series_name deve iniziare con una lettera, contenere da 2 a 56 caratteri e può contenere lettere, numeri e caratteri di sottolineatura. Non sono ammessi altri caratteri speciali.
time_series_value	Richiesto	Necessario per l'inserimento dei dati in SCDL. Valore corrispondente alla serie temporale specifica. Demand Planning supporta solo l'input numerico e le serie temporali con valore categorico non vengono prese in considerazione.
product_id	Facoltativo	Consigliato. Identificatore univoco per un prodotto specifico. Utilizza questa colonna se il fattore di domanda è disponibile a livello di prodotto.
site_id	Facoltativo	Consigliato. Identificatore univoco per un sito o una posizione specifici. Utilizza questa colonna se il driver della domanda è disponibile a livello di sito. Questa colonna può rappresentare ship_from_site_id o ship_to_s

Colonna	La colonna è obbligatoria?	Come viene utilizzata questa colonna in Forecasting?
		ite_id in base alla configurazione della gerarchia del sito di livello più basso.
channel_id	Facoltativo	Consigliato. Identificatore univoco per un canale specifico . Utilizza questa colonna se il driver della domanda è disponibile a livello di canale.
customer_partner_id	Facoltativo	Consigliato. Identificatore univoco per un cliente specifico . Utilizza questa colonna se il fattore di domanda è disponibile a livello di cliente.

Serie temporali supplementari storiche e future: comprensione delle covariate nelle previsioni

Una previsione accurata della domanda richiede la comprensione non solo dei modelli storici di vendita, ma anche dei fattori esterni che determinano i cambiamenti della domanda. I dati supplementari delle serie temporali (STS), denominati anche covariate, catturano questi fattori di domanda come promozioni, prezzi, festività e livelli di inventario, consentendo ai modelli di previsione di distinguere i modelli spiegabili dal rumore casuale e di prevedere in che modo le azioni aziendali future influiranno sulla domanda. Tuttavia, esiste una distinzione fondamentale tra le covariate note solo storicamente (come i livelli di inventario passati o le azioni della concorrenza) e quelle note in anticipo (come promozioni pianificate o festività programmate), e comprendere questa differenza è essenziale per creare previsioni accurate che supportino decisioni di pianificazione proattive.

Una distinzione fondamentale nella previsione della domanda è tra covariate passate e covariate note (chiamate anche covariate future). Comprendere questa differenza è essenziale per creare modelli di previsione accurati.

Covariate passate (dati storici STS)

Le covariate passate sono valori di serie temporali supplementari noti solo per i periodi storici. Queste variabili vengono osservate insieme alla domanda storica, ma non possono essere previste o conosciute in anticipo per i periodi futuri.

Esempi di covariate passate:

- **Disponibilità storica dell'inventario:** sai quali erano i livelli di inventario in passato, ma la disponibilità futura dipende dalla domanda, dal rifornimento e da altri fattori incerti
- **Prezzi effettivi dei concorrenti:** i dati storici sui prezzi dei concorrenti sono osservabili, ma le azioni future dei concorrenti non sono note
- **Condizioni meteorologiche:** vengono registrate le condizioni meteorologiche passate, ma le condizioni meteorologiche future (oltre le previsioni a breve termine) sono incerte
- **Traffico del sito Web:** i modelli di traffico storici sono noti, ma il traffico futuro dipende da molti fattori imprevedibili

Utilizzo nei modelli di previsione: le covariate passate aiutano il modello ad apprendere relazioni e modelli storici. Ad esempio, se un'elevata disponibilità di inventario è storicamente correlata a un aumento delle vendite (dovuto a una migliore visibilità del prodotto o alla velocità di evasione degli ordini), il modello impara questa relazione. Tuttavia, poiché questi valori non sono noti per i periodi futuri, il modello deve fare previsioni senza di essi o formulare ipotesi sui loro valori futuri.

Covariate note (dati STS futuri)

Le covariate note sono valori di serie temporali supplementari noti o che possono essere determinati in anticipo per periodi futuri. Questi sono gli input più preziosi per le previsioni perché forniscono informazioni concrete sulle condizioni future.

Esempi di covariate note:

- **Sconti promozionali pianificati:** il tuo team di marketing ha già programmato campagne promozionali con livelli di sconto specifici per date future
- **Modifiche dell'indice dei prezzi:** gli adeguamenti dei prezzi pianificati vengono determinati in anticipo in base alla strategia di prezzo
- **Indicatori delle festività:** gli eventi basati sul calendario (festività, stagioni degli acquisti, periodi fiscali) sono noti con anni di anticipo
- **Spese di marketing pianificate:** gli stanziamenti di budget e i programmi delle campagne sono predeterminati
- **Opening/Closing Eventi del negozio:** i piani di espansione o consolidamento sono noti in anticipo

Utilizzo nei modelli di previsione: le covariate note migliorano notevolmente la precisione delle previsioni perché il modello può incorporare condizioni future effettive anziché ipotesi. Ad esempio,

se sai che è prevista una promozione con uno sconto del 25% per il mese prossimo, il modello può prevedere l'aumento previsto della domanda sulla base dei modelli storici di risposta agli sconti.

Strategia pratica di implementazione

Per i periodi storici (dati di addestramento): includi sia le covariate passate che le covariate note nei dati supplementari delle serie temporali. Ciò consente al modello di apprendere le relazioni da tutti i fattori di domanda disponibili. Il set di dati deve contenere i valori effettivi osservati per tutti i tipi di serie temporali fino alla data attuale.

Per i periodi futuri (orizzonte di previsione): includi solo le covariate note nei dati delle serie temporali supplementari. Questi sono i fattori di domanda che puoi specificare con sicurezza per le date future.

Esempio:

```
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
```

Questi dati futuri indicano al modello che è previsto uno sconto del 20% per il 1° febbraio e una promozione del 30% per San Valentino per il 14 febbraio.

Applicazioni pratiche

- Pianificazione promozionale: monitora le percentuali di sconto nel tempo per capire in che modo l'intensità promozionale influisce sulla domanda. Questo aiuta a identificare i livelli di sconto ottimali e a prevedere l'aumento della domanda derivante dalle promozioni future.
- Analisi dell'elasticità dei prezzi: monitora i movimenti degli indici di prezzo per quantificare in che modo le variazioni di prezzo influenzano il comportamento di acquisto dei clienti su diversi prodotti, sedi e canali.
- Modellazione dei vincoli di inventario: acquisisci i livelli di disponibilità dell'inventario per identificare quando le scorte si esauriscono o le vendite limitano le scorte, assicurandoti che le previsioni tengano conto delle limitazioni dell'offerta anziché dei veri segnali di domanda.

Vantaggi per la pianificazione della domanda

Incorporando dati di serie temporali supplementari, il sistema di pianificazione della domanda può:

- **Improve Forecast Precision:** tieni conto dei fattori di domanda noti anziché trattarli come varianze inspiegabili
- **Abilita la pianificazione degli scenari:** modella gli scenari ipotetici modificando i valori futuri dei fattori che determinano la domanda
- **Identifica le relazioni causali:** comprendi quali fattori influiscono in modo più significativo sulla domanda di diversi prodotti e mercati
- **Support Strategic Decisions:** Fornisci informazioni basate sui dati per strategie di prezzo, promozioni e inventario

Creazione e configurazione di un piano della domanda

Per creare un piano della domanda:

1. Vai alla sezione Piani in AWS Connect Decisions e scegli Create Plan. Una volta creato un piano, hai la flessibilità di modificarlo in qualsiasi momento per riflettere le mutevoli esigenze aziendali o incorporare nuove informazioni.
2. Configura le impostazioni di Time Horizon:
 - **Intervallo di tempo:** seleziona Giornaliero, Settimanale o Mensile in base alle tue esigenze di pianificazione.
 - **Orizzonte del piano:** specifica l'orizzonte di previsione:
 - Ogni giorno: da 1 a 28 giorni
 - Settimanale: da 1 a 26 settimane
 - Mensile: da 1 a 12 mesi
 - **Data di inizio delle previsioni:** deve essere il lunedì per i piani settimanali o il primo giorno del mese per i piani mensili. Se viene selezionata una data non conforme, il sistema si adatta automaticamente all'inizio dello stesso intervallo di tempo. Per i piani settimanali, la data passerà al lunedì della stessa settimana. Per i piani mensili, la data passerà al primo giorno del mese successivo.
3. Seleziona Planning Grain:

Scegli il livello di dettaglio per le tue previsioni:

 - **Prodotto:** Forecast per prodotto in tutte le sedi
 - **Sito:** Forecast per località su tutti i prodotti
 - **ID spedizione dal sito:** Forecast per località di spedizione specifica

- Nessuno: configura il piano solo a livello di prodotto

4. Imposta il lead time di previsione:

Questo parametro determina l'input per i calcoli di precisione delle previsioni. Il lead time di previsione è il numero di periodi futuri per i quali le previsioni vengono confrontate con la domanda effettiva.

5. Configura le regole del piano di consenso (opzionale):

Le regole di consenso combinano più input di previsione in una previsione unificata. È possibile creare regole che specificano come combinare i diversi tipi di previsione.

Regole di esempio:

- «Per la categoria di prodotto = settore automobilistico, utilizza la media delle previsioni di vendita, delle previsioni di marketing, delle previsioni dei clienti e delle previsioni di base»
- «Se la previsione del cliente è zero, la previsione per quell'articolo deve essere zero»
- «Per le categorie di prodotti Professional Power Tools, utilizza sempre le previsioni dei clienti»

Requisiti per le regole di consenso:

- I dati di riferimento devono esistere nel Data Lake AWS Connect Decisions (Entity Name = Forecast) per tutti i tipi di previsione. Ad esempio, se si specifica una regola come «Usa il massimo della previsione di vendita e della previsione di base», sia la «previsione di vendita» che la «previsione di base» devono essere presenti nell'entità SCDL Forecast con i rispettivi valori plan_type (plan_type = «Sales Forecast» e plan_type = «Baseline Forecast»).
- Le regole devono essere disposte nell'ordine in cui devono essere eseguite.
- Il formato dei dati Forecast deve corrispondere alla granularità della configurazione del piano.

Revisione e analisi dei piani

Per esaminare un piano di domanda:

1. Accedi a Plans dalla home page di AWS Connect Decisions.
2. Seleziona il tuo piano attivo tra le opzioni disponibili.
3. Il sistema mostra una visualizzazione di alto livello delle previsioni aggregate tra prodotti e siti.
4. Utilizza le opzioni di filtro per concentrarti su prodotti, località o periodi di tempo specifici.
5. Esamina diversi tipi di previsione:

- Previsione di base: AI-generated previsione basata su modelli storici
- Piano di consenso: previsione combinata che incorpora più input (se configurata)
- Forecast input: input individuali provenienti da vendite, clienti e marketing

Comprensione della selezione quantile

Il sistema utilizza quantili statistici per rappresentare l'incertezza delle previsioni:

- Piani senza regole di consenso: il sistema seleziona automaticamente il quantile ottimale in base alla grana di pianificazione.
- Piani di consenso: il sistema imposta di default tutti i prodotti sul quantile P50.

Per vedere quale quantile viene utilizzato per il prodotto o il sito del prodotto, filtrate fino alla visualizzazione del livello di granulometria più fine per identificare il quantile ottimale.

Modifica delle previsioni

Puoi modificare le previsioni in base alle tue conoscenze aziendali e alle informazioni di mercato.

Per modificare una previsione:

1. Apri il pannello di chat in Plans.
2. Specificate la modifica indicando chiaramente:
 - Periodi di tempo da modificare
 - Prodotti e siti interessati
 - Nuovi valori di previsione (come numeri assoluti o variazioni percentuali)
 - Motivo della modifica

Esempio: «Aumentare le previsioni per il prodotto A nel sito B del 15% per gennaio 2026 a causa della promozione pianificata».

Monitora il banner di stato:

- Banner blu: il sistema sta elaborando la modifica. Il pulsante di pubblicazione è disabilitato durante questo periodo.

- Banner verde: la modifica è stata applicata con successo. Le previsioni aggiornate vengono visualizzate evidenziate in blu chiaro.

Fornire feedback:

Puoi anche fornire feedback per migliorare le previsioni future:

- Suggerimenti su come il sistema dovrebbe gestire i dati mancanti
- Quali sono le metriche di precisione più importanti per la tua azienda
- Raccomandazioni per nuove regole di consenso o adeguamenti alle regole esistenti

Modifica simultanea del piano

Poiché più pianificatori possono lavorare contemporaneamente sullo stesso piano, il coordinamento è essenziale per evitare conflitti:

- Stabilisci protocolli di team in cui ogni pianificatore è responsabile di segmenti di prodotto specifici.
- Fai attenzione al banner blu «Il piano è in fase di aggiornamento», che appare a tutti gli utenti quando un pianificatore apporta modifiche.
- Attendi il banner verde «Forecast is updated» prima di iniziare le tue modifiche.
- Coordina le pianificazioni di modifica con il tuo team per evitare conflitti.
- Stabilisci una pratica di comunicazione in team in cui i pianificatori annunciano cambiamenti significativi in un canale condiviso.

Monitoraggio delle prestazioni di Forecast

Amazon Connect Decisions tiene traccia di cinque metriche statistiche standard per misurare l'accuratezza delle previsioni per il lead time di previsione specificato dall'utente nella configurazione del piano:

- MAPE (errore percentuale assoluto medio): $(1/n) \times C \frac{|\text{Effettivo} - \text{Previsione}|}{|\text{Effettivo}|} \times 100\%$
 - Misura l'errore percentuale medio in tutte le previsioni.

Note

Forecast fa riferimento alla previsione generata nel lead time di previsione specificato prima che si verificasse il periodo di domanda effettivo. In base alla configurazione del piano, il sistema misura l'accuratezza confrontando la previsione creata con un numero specifico di periodi fissi temporali in anticipo con la domanda effettiva, ad esempio, se l'intervallo di tempo è di settimane e il lead time di previsione è di 3 settimane, il valore «Forecast» nelle formule di precisione (MAPE, WAPE, RMSE, Bias e MAE) fa riferimento alla previsione creata 3 settimane prima di ogni periodo di domanda.

- WAPE (errore percentuale assoluto ponderato): $\frac{2|Effettivo - Previsione|}{C |Effettivo|} \times 100\%$
 - Dà più peso ai prodotti ad alto volume.
- RMSE (Root Mean Square Error): $\sqrt{[(1/n) \times \sum (Actual - Forecast)^2]}$
 - Enfatisza gli errori di previsione più grandi.
- Bias (Forecast Bias): $\frac{1}{2} \frac{(Previsione - Effettiva)}{|Effettuale|} \times 100\%$
 - Indica se le previsioni sovrapredono o sottopredono sistematicamente.
- MAE (errore assoluto medio): $(1/n) \times \sum |Effettivo - Previsione|$
 - Fornisce l'errore medio nelle stesse unità della richiesta.

Piani della domanda di pubblicazione

Dopo che i pianificatori hanno esaminato e perfezionato le previsioni, è possibile pubblicare il piano finale per renderlo disponibile per i processi a valle.

Per pubblicare un piano della domanda:

1. Rivedi le metriche aggregate delle prestazioni per garantire che la qualità delle previsioni soddisfi i tuoi standard.
2. Coordinatevi con il vostro team di pianificazione per confermare che tutte le modifiche necessarie siano state completate.
3. Fai clic su **Pubblica piano** per elaborare la richiesta.
4. Il sistema salva automaticamente il piano pubblicato nella cartella Amazon S3 configurata.

Riesegui i piani della domanda per il prossimo ciclo di pianificazione

Dopo la pubblicazione del piano, è possibile rieseguire il piano per produrre una nuova previsione che utilizzi i dati storici più aggiornati sulla domanda, nonché eventuali aggiornamenti di input aggiuntivi.

Per eseguire nuovamente un piano di domanda:

1. Vai al tuo piano di domanda attivo nella sezione Piani.
2. Scegli Rerun Plan.
3. Il sistema ti reindirizza alla pagina di configurazione del piano con il campo della data di inizio della previsione cancellato automaticamente.
4. Rivedi e modifica le impostazioni di configurazione in base alle esigenze:
 - Seleziona manualmente una nuova data di inizio della previsione.
 - Se necessario, modifica le impostazioni dell'orizzonte temporale.
 - Se necessario, aggiorna la tempistica di pianificazione o il lead time di previsione.
 - Modifica le regole del piano di consenso (se applicabile).
5. Scegli Confirm & Genera Plan per attivare la generazione delle previsioni.

Comprensione delle previsioni

AWS Connect Decisions fornisce spiegabilità delle previsioni per aiutarti a capire perché il sistema ha generato previsioni particolari.

Per capire perché è stata generata una previsione:

1. Vai all'interfaccia di chat (pannello di destra) in Plans. Questo è un membro del team di AI-powered Demand Planning che può spiegare come è stata calcolata la previsione di base e quali fattori l'hanno influenzata. Puoi anche usarlo per modificare le previsioni o fornire feedback per migliorare le previsioni future.
2. Fai una domanda specifica: «Perché questa previsione finale è X?»
3. Includi le seguenti informazioni nella tua domanda:
 - Product name (Nome del prodotto)
 - Nome del sito (se applicabile)
 - Intervallo temporale

Il sistema analizzerà la previsione e spiegherà i principali fattori di influenza:

- Tendenze e modelli storici
- Effetti sulla stagionalità
- Modifiche e anomalie del modello
- Fasi del ciclo di vita del prodotto

Utilizza questa spiegazione per verificare se la previsione è sensata in base alle tue conoscenze aziendali.

Altre funzionalità di Demand Planning Teammate

Demand Planning Teammate, che si trova nell'interfaccia di chat (pannello di destra) in Plans, va oltre le semplici spiegazioni e modifiche delle previsioni. Fornisce funzionalità analitiche avanzate per aiutarvi a comprendere i modelli di domanda, identificare i problemi e prendere decisioni basate sui dati.

Recupero dei prodotti migliori in base alle vendite

- Puoi chiedere al Demand Planning Teammate di identificare i tuoi prodotti con le prestazioni più elevate.
- Query di esempio: «Mostrami i primi 10 prodotti in base al volume delle vendite per il quarto trimestre 2025»
- Il membro del team analizzerà i tuoi dati storici di vendita e presenterà i prodotti classificati in base alle prestazioni di vendita, aiutandoti a concentrare le tue attività di pianificazione sugli articoli più critici.

Analisi dell'accuratezza delle previsioni su SKU importanti

- Il membro del team può eseguire un'analisi dettagliata dell'accuratezza delle previsioni per i tuoi prodotti chiave.
- Query di esempio: «Analizza l'accuratezza delle previsioni per i miei 20 SKU principali degli ultimi 3 mesi»
- Il sistema valuterà diverse metriche di precisione (MAPE, WAPE, RMSE, Bias e MAE) e fornirà informazioni su quali prodotti hanno previsioni affidabili e quali richiedono attenzione.

Fasi successive consigliate per migliorare le previsioni

Quando il membro del team identifica problemi di qualità delle previsioni, può consigliare azioni specifiche, come l'aggiunta di dati contestuali.

- Se le previsioni mostrano un errore elevato, il collega del team può consigliare:
 - Dati supplementari sulle serie temporali: aggiungi calendari promozionali, modifiche dei prezzi o indicatori delle festività
 - Informazioni sul ciclo di vita del prodotto: includi le date di lancio o di interruzione della produzione del prodotto
 - Fattori della domanda: incorpora le spese di marketing, la disponibilità dell'inventario o le azioni della concorrenza
- Query di esempio: «La previsione per il prodotto ABC presenta un errore elevato. Quali dati contestuali devo aggiungere per migliorarlo?»

Analisi dei modelli su più prodotti

- Il Demand Planning Teammate è in grado di identificare problemi sistemici che interessano più prodotti.
- Domanda di esempio: «Esistono modelli comuni che causano errori di previsione nella mia categoria di abbigliamento invernale?»
- Il collega del team analizzerà le prestazioni previste per diversi gruppi di prodotti e identificherà:
 - Schemi stagionali che potrebbero mancare nel modello
 - Principali fattori di domanda che influiscono su più prodotti
 - Pregiudizi sistematici (previsioni eccessive o tendenze sottostimate)
 - Problemi di qualità dei dati che influiscono su categorie di prodotti specifiche

Creazione di visualizzazioni per scenari di Forecast

- Il collega del team può generare grafici e diagrammi per aiutarti a visualizzare potenziali scenari di previsione:
 - Previsioni di base e previsioni rettificate: confronta la previsione con le modifiche proposte AI-generated

- **Dati effettivi storici e previsioni:** visualizza la precisione delle previsioni passate per aumentare la fiducia
- **What-if scenari:** mostra in che modo diverse ipotesi (promozioni, variazioni di prezzo, livelli di inventario) influirebbero sulla domanda futura
- **Query di esempio:** «Crea un grafico che mostri come apparirebbe la previsione per il prodotto GHI con uno sconto promozionale del 20% a marzo 2026»
- **Il compagno di squadra genererà visualizzazioni che ti aiuteranno a:**
 - Comunica le ipotesi di previsione alle parti interessate
 - Valuta l'impatto delle decisioni aziendali sulla richiesta
 - Confronta diversi scenari di pianificazione fianco a fianco
 - Identifica più facilmente tendenze e anomalie

Miglioramento continuo attraverso il feedback

- Puoi fornire feedback per aiutare il collega del team a migliorare le previsioni future.
- **Esempio di feedback:**
 - «Il modello dovrebbe dare maggiore importanza alle tendenze recenti in materia di prodotti di fast fashion»
 - «I modelli di stagionalità delle festività sono cambiati; vi preghiamo di adeguarvi di conseguenza»
 - «Quando l'inventario è basso, le vendite storiche sottostimano la domanda reale»
- Il collega del team utilizza questo feedback per affinare i consigli e aiutarti a creare previsioni più accurate nel tempo.

Pianificazione delle forniture

Amazon Connect Decisions genera piani di fornitura basati su vincoli che traducono le previsioni della domanda in piani di produzione e approvvigionamento fattibili e attuabili. I piani di fornitura rispettano i vincoli operativi del mondo reale come la disponibilità dei materiali, i tempi di consegna, la capacità di produzione e i limiti di spazio di magazzino, in modo da poter passare dalla pianificazione all'esecuzione con sicurezza.

Cosa troverai in questa sezione

Le pagine seguenti ti guidano attraverso il flusso di lavoro completo di pianificazione della fornitura in Amazon Connect Decisions:

- Creazione di un nuovo piano: avvia un nuovo piano di fornitura, definisci l'ambito di applicazione per tutti i prodotti e i siti e avvia la fase di pianificazione
- Configurazione dei parametri del piano: imposta i parametri che determinano il modo in cui Amazon Connect Decisions genera il tuo piano di fornitura, inclusi orizzonte di pianificazione, intervalli di tempo, ecc.
- Revisione e modifica dei piani: esplora i risultati del piano generati e apporta modifiche mirate laddove il contesto aziendale richieda un perfezionamento
- Pubblicazione dei piani di fornitura: finalizza e pubblica il piano di fornitura approvato per l'esecuzione a valle

Creazione di un nuovo piano

Per creare un piano di approvvigionamento:

1. Vai alla sezione Piani in AWS Connect Decisions e scegli Crea piano nella sezione Piano di fornitura. Una volta creato un piano di approvvigionamento, hai la flessibilità di modificarlo in qualsiasi momento per riflettere le mutevoli esigenze aziendali o incorporare nuove informazioni.
2. Configura le impostazioni di Time Horizon:
 - Intervallo temporale: seleziona Giornaliero o Settimanale in base alle tue esigenze di pianificazione.
 - Orizzonte del piano: specifica l'orizzonte di previsione:
 - Ogni giorno: da 1 a 365 giorni
 - Settimanale: da 1 a 52 settimane
 - Data di inizio del piano: per i piani settimanali, è possibile selezionare un giorno della settimana come data di inizio del piano. Indica anche l'inizio della settimana.
3. Pianifica e pianifica

Scegli tra Esecuzione unica e Pianificazione ricorrente

- Per Pianificazione ricorrente, scegli Frequenza di pianificazione
 - Giornaliero: inserisci l'orario di pianificazione UTC

- Settimanale: seleziona il giorno della settimana e inserisci l'ora di pianificazione UTC
- Mensile: seleziona il giorno del mese e inserisci l'ora di pianificazione UTC

4. Compensazione della domanda:

Configura le richieste per favorire la generazione del piano di fornitura. Scegli Forecast, ordine di vendita o entrambi

- Forecast: domanda prevista
- Ordine di vendita: domanda effettiva degli ordini di vendita

5. Limite temporale della domanda:

Il periodo durante il quale il piano di approvvigionamento ignorerà la domanda prevista.

6. Finestra di previsione del consumo:

Il periodo in cui gli ordini effettivi dei clienti sostituiscono o consumano la domanda prevista.

- Finestra di previsione del consumo - giorni successivi
- Finestra di previsione dei consumi - giorni precedenti

7. Periodo storico della domanda

Numero di giorni storici da considerare per il calcolo della domanda storica media

8. Giorni di fornitura scaduti

Il numero di giorni in cui gli ordini di fornitura possono essere scaduti ma comunque considerati come fornitura.

9. Limite temporale di pianificazione

Il periodo in cui il piano di approvvigionamento è congelato. Non verranno creati nuovi ordini pianificati con il tempo limite di pianificazione.

10 Regole di configurazione

Regole di vincolo che guidano il sistema nella generazione di piani in linea con gli obiettivi aziendali. Aggiungi regole utilizzando il modello dei vincoli di capacità di produzione o il modello di limite di spazio di magazzino.

- Vincoli di capacità di produzione: scarica il modello di file csv (zippati) del modello Production Capacity Constraints. Compila i dati e carica nuovamente 3 file csv (non compressi) utilizzando Decision teammate.

- Warehouse Space Limit: scarica il file csv del modello Warehouse Space Limit. Compila i dati e caricali nuovamente utilizzando Decision teammate.

11. Genera un piano di fornitura

Scegli il pulsante Genera piano di approvvigionamento in alto per avviare il processo di generazione del piano o attendi l'esecuzione del piano pianificato.

Configurazione dei parametri del piano

Configurare un piano di fornitura esistente

È possibile accedere alla pagina di configurazione del piano selezionando Configurazione dal menu a tendina nella parte superiore dell'hub di pianificazione o dal menu Azione dall'elenco dei piani. Puoi aggiornare manualmente la modifica alla configurazione del piano o chattare con Decision Teammate per apportare la modifica.

Revisione e modifica dei piani

Per esaminare un piano di approvvigionamento:

1. Accedi a Plans dalla home page di AWS Supply Chain.
2. Fai clic sul nome del piano o seleziona Review Plan dall'elenco delle azioni.
3. Il sistema mostra una visualizzazione di alto livello del piano di approvvigionamento aggregato tra prodotti e siti.
4. Utilizza le opzioni di filtro per concentrarti su prodotti, località o periodi di tempo specifici.

Rivedi i dettagli del piano di fornitura

- Sezione relativa alla domanda
 - Domanda totale: domanda totale sommata per l'intervallo di tempo corrente
 - Original Forecast: previsione originale della domanda senza consumo previsto
 - Net Forecast: previsione residua dopo il consumo previsto
 - Ordini di vendita: ordini di vendita aperti che devono essere evasi
 - Richiesta di ordini di trasferimento aperti: domanda proveniente da ordini di trasferimento aperti
 - Domanda per ordini di produzione aperti: domanda proveniente da ordini di produzione aperti

- Richiesta di ordini di trasferimento pianificati: domanda proveniente da ordini di trasferimento pianificati
- Domanda degli ordini di produzione pianificati: domanda derivante dagli ordini di produzione pianificati
- Sezione Fornitura
 - Fornitura totale: fornitura totale sommata dell'intervallo di tempo corrente
 - A portata di mano: inventario On-hand
 - Ordini di acquisto aperti: fornitura di ordini di acquisto aperti
 - Ordini di trasferimento aperti: ordini di trasferimento esistenti aperti o InTransit
 - Ordini di produzione aperti: fornitura di ordini di produzione aperti
 - Ordini di acquisto pianificati: ordini di acquisto pianificati generati dal sistema
 - Ordini di trasferimento pianificati: ordini di trasferimento pianificati generati dal sistema
 - Ordini di produzione pianificati: ordini di produzione pianificati generati dal sistema
- Sezione dell'inventario previsto
 - Inventario previsto: saldo dell'inventario finale previsto
 - Livello minimo di inventario: livello minimo di inventario calcolato in base alla politica di inventario
 - Livello di inventario obiettivo: livello di inventario obiettivo calcolato in base alla politica di inventario
 - Livello massimo di inventario: livello massimo di inventario calcolato in base alla politica di inventario
 - Scorte di sicurezza: requisiti relativi alle scorte di sicurezza specificati nella politica di inventario
 - Giorni (settimane) di copertura previsti: giorni (settimane) di fornitura previsti in base alla configurazione dell'intervallo di tempo previsto dal piano

Rivedi i dettagli dell'ordine

Il sistema fornisce una visualizzazione degli ordini per consentire ai pianificatori di approfondire i dati transazionali alla base dei loro piani. Questa visualizzazione viene filtrata automaticamente in base alla selezione dell'utente nella vista tabulare principale. L'utente può accedere alla visualizzazione dei dettagli dell'ordine facendo clic sulle quantità dell'ordine nella visualizzazione Piano di fornitura e selezionando il collegamento. La visualizzazione dei dettagli dell'ordine mostrerà gli ordini di fornitura corrispondenti legati a quella particolare quantità di fornitura. Ad esempio, se la quantità di fornitura rappresenta il totale di tutti gli ordini di acquisto aperti in una determinata settimana, è possibile

visualizzare la visualizzazione dei dettagli dell'ordine per mostrare i dettagli dell'ordine di acquisto aperto corrispondente.

Modifica i dettagli dell'ordine

Gli utenti possono rivedere gli ordini pianificati generati e apportare modifiche, ad esempio adeguando le quantità e aggiornando la data di inizio dell'ordine e la data di consegna prevista. Per impostazione predefinita, quando un utente effettua una rettifica, l'ordine modificato viene automaticamente contrassegnato come ordine fisso, a indicare che verrà mantenuto durante la riesecuzione del piano. Una volta modificati gli ordini, l'utente deve fare clic sul pulsante **Riesegui** per ricalcolare il piano di fornitura in modo che l'impatto di queste modifiche si rifletta sull'intero piano. Durante questa ripetizione, il sistema rispetta questi ordini prestabiliti e non li ricalcola, garantendo così il mantenimento delle intenzioni del pianificatore.

Pubblicazione dei piani di fornitura

Dopo che i responsabili della pianificazione hanno esaminato e perfezionato il piano di approvvigionamento, è possibile pubblicare il piano finale per renderlo disponibile per i processi a valle.

Per pubblicare un piano della domanda:

1. Rivedi le metriche aggregate delle prestazioni per garantire che la qualità del piano di fornitura soddisfi i tuoi standard.
2. Coordinatevi con il vostro team di pianificazione per confermare che tutte le modifiche necessarie siano state completate.
3. Fai clic su **Pubblica piano** per elaborare la richiesta.
4. Il sistema salva automaticamente il piano pubblicato nella cartella Amazon S3 configurata.

Problemi e soluzioni comuni

Problemi comuni relativi ai dati

La cronologia della domanda ha formati di data misti

I sistemi di origine possono esportare le date come DD/MM/YYYY MM/DD/YYYY, o YYYY-MM-DD, a volte, all'interno dello stesso file. Il sistema potrebbe analizzarle in modo errato, assegnando gli ordini ai mesi sbagliati.

Correzione: standardizza i formati delle date nel processo di esportazione. Se non riesci a controllare l'origine, aggiungi la convalida della data nell'SQL del flusso di dati.

Quantità negative nella cronologia degli ordini

Le note di credito, i resi o gli storni possono apparire come quantità negative. Queste possono distorcere le medie della domanda e confondere il modello.

Correzione: filtra solo in base alle quantità positive o filtra in base allo stato dell'ordine (ad esempio, solo Paid/Invoiced gli ordini).

Il numero di record non corrisponde al sistema di origine

- Il più delle volte è causato da collisioni di chiavi composite: se due record condividono lo stesso identificatore univoco, uno sovrascrive l'altro.
- Può verificarsi anche se i criteri di filtro nella mappatura dei dati escludono i record che si prevede di visualizzare.

Fornisci un esempio specifico di prodotto+sito e il numero di record previsto in modo che il team possa tracciare la discrepanza.

Nel sistema compaiono ordini che non esistono in ERP (o viceversa)

- Gli ordini evasi o rimossi tra le esecuzioni del report scompariranno dall'aggiornamento successivo, ma potrebbero comunque apparire nelle eccezioni generate dai dati del giorno precedente.
- Gli ordini appena creati non verranno visualizzati fino al prossimo aggiornamento dei dati.

Si tratta di un comportamento previsto: le eccezioni verranno aggiornate nel ciclo di valutazione successivo dopo il caricamento di nuovi dati.

I file di input del piano includono prodotti provenienti da altri stabilimenti o unità aziendali

Se le esportazioni del sistema di origine includono prodotti che non rientrano nell'ambito del progetto di previsione:

- Il sistema filtrerà automaticamente in base alla scheda prodotto. Nella previsione verranno inclusi solo i prodotti presenti nel file anagrafico del prodotto. Tuttavia, se una grande percentuale del file di input non rientra nell'ambito di applicazione (ad esempio, più del 50% delle righe), ciò indica che l'esportazione di origine deve essere rafforzata.
- Controlla regolarmente il tasso di copertura del prodotto. Dopo ogni caricamento di dati, verifica quale percentuale di prodotti nei file di input relativi alle vendite e alle previsioni corrisponde alla scheda tecnica del prodotto. Se la copertura scende al di sotto dell'80%, verifica se l'ambito di esportazione di origine è cambiato o se è necessario aggiornare la scheda tecnica del prodotto.
- Out-of-scope i prodotti inclusi nei dati inseriti nel piano possono causare importi totali gonfiati. Se i file EDI o SIOP includono prodotti provenienti da altri impianti, il segnale di previsione aggregato sarà più alto di quanto dovrebbe essere. Assicurati che i file di input del piano siano filtrati in base allo stesso ambito di prodotto della scheda tecnica del prodotto prima del caricamento.

Problemi comuni relativi a eccezioni e raccomandazioni

Lo stesso prodotto+sito appare più volte nell'elenco delle eccezioni

Ciò può accadere quando la regola sottostante genera un'eccezione separata per ogni data di validità nell'orizzonte di proiezione.

Contatta il tuo team di assistenza per modificare la regola in modo da segnalare solo la prima data di violazione per prodotto+sito.

La raccomandazione non corrisponde a quella che vedo nel grafico

La raccomandazione viene generata da un agente di intelligenza artificiale che analizza i dati disponibili al momento della creazione dell'eccezione. Se i dati sono cambiati da allora, la raccomandazione può fare riferimento a ordini o quantità che non sono più attuali.

- Controlla la data e l'ora dell'eccezione: se risale a più di un giorno, la raccomandazione potrebbe essere obsoleta.
- Se la raccomandazione è chiaramente sbagliata (ad esempio, ignora un grande ordine visibile nel grafico), fornisci un feedback usando il pollice rivolto verso il basso e segnala l'eccezione specifica al tuo team di assistenza.

La data di impatto o la data di scadenza sembrano errate

- La data di impatto indica quando inizia l'emissione dell'inventario (ad esempio, quando inizia l'esaurimento delle scorte o quando l'eccesso supera la soglia).
- La data di scadenza deve tenere conto dei tempi di consegna, in modo da avere il tempo di agire prima che il problema si verifichi. Se Act By corrisponde alla data di impatto, il lead time potrebbe non essere incluso: segnalalo al tuo team di assistenza.

I consigli fanno riferimento agli ordini che non riesco a trovare in ERP

Le istantanee ERP cambiano ogni giorno. Un ordine a cui si fa riferimento nella raccomandazione di ieri potrebbe essere stato evaso, annullato o riprogrammato durante l'esecuzione odierna dell'ERP.

Si tratta di una limitazione nota dei dati. ERP-based È possibile aggiungere dati storici sul consumo per fornire un contesto migliore.

Problemi comuni di precisione

Forecast è significativamente peggiore di una semplice media mobile

Se la tua previsione ASC sta perdendo rispetto alla media mobile semestrale del WAPE aggregato, verifica queste cause comuni:

- Troppi prodotti scadenti nell'ambito di applicazione volume/inactive . I prodotti con una domanda scarsa e intermittente sono difficili da superare per qualsiasi modello una media semplice. Utilizza una regola di preelaborazione per adattare la previsione a prodotti con una storia della domanda significativa (ad esempio, almeno 6 mesi di domanda diversa da zero).
- Formazione sulla storia obsoleta o contaminata. Se la cronologia degli ordini risale a molti anni fa, i vecchi modelli di domanda potrebbero non riflettere la realtà attuale. Prendi in considerazione

una regola di preelaborazione per limitare la cronologia degli allenamenti agli ultimi 3-5 anni o per sostituire i periodi anomali (ad esempio, COVID) con valori normalizzati.

- La domanda aumenta a causa degli ordini una tantum. Un singolo ordine all'ingrosso di grandi dimensioni può creare una falsa tendenza al rialzo dei dati di addestramento. Utilizzate una regola di preelaborazione per limitare i valori anomali della domanda mensile a un multiplo della media finale (ad esempio, 5x).
- Le regole di consenso sono state applicate nella direzione sbagliata. L'agente LLM può interpretare erroneamente il linguaggio delle regole. La «Riduzione del 27%» può essere applicata come aumento. Convalida sempre il risultato del consenso rispetto alla linea di base confrontando prodotti e mesi specifici. Utilizza un linguaggio di moltiplicazione esplicito («moltiplica per 0,725») anziché un linguaggio direzionale («diminuisce del 27,5% «).

Over-forecasting distorsione (previsione sistematicamente superiore ai valori effettivi)

Un bias positivo significa che stai ordinando più del necessario in tutto il catalogo. Cause comuni:

- Il modello viene addestrato in base a un periodo di crescita. Se negli ultimi anni si è registrata una crescita che non continua, il modello estrapola una tendenza che non esiste più.
- Le regole del consenso prevedono aggiustamenti verso l'alto. Diverse regole, ognuna delle quali incrementa le previsioni (tendenza all'esaurimento delle scorte, aumento delle tendenze, rialzo stagionale) possono sommarsi. Verifica quali regole sono attive e verifica se si applicano tutte agli stessi prodotti.
- Deleted/discontinued prodotti ancora inclusi nell'ambito di applicazione. I prodotti la cui domanda è ancora in calo e che sono ancora oggetto di previsioni mostreranno previsioni eccessive sistematiche.

Under-forecasting distorsione (previsione sistematicamente inferiore ai valori effettivi)

Una distorsione negativa significa che si prevede costantemente una domanda inferiore a quella effettiva, con conseguenti potenziali esaurimenti delle scorte e un'accelerazione dei costi. Cause comuni:

- I segnali di previsione esterni non vengono incorporati. Se sono stati caricati gli input del piano (ad esempio, le previsioni dei clienti EDI, i piani di produzione SIOp) ma le regole di consenso non li applicano, la previsione utilizza per impostazione predefinita la base statistica, che potrebbe non acquisire i segnali di domanda visualizzati dai pianificatori. Verifica che le regole di consenso stiano effettivamente modificando l'output confrontando l'esportazione con l' `ConsensusForecast` esportazione `Forecast` (baseline). Se sono identiche, le regole non funzionano.
- Combinazioni sparse prodotto×sito che riducono l'aggregato. Se si effettuano previsioni con granularità prodotto×sito ma molte combinazioni hanno una domanda pari a zero o prossima allo zero, il modello produce piccole previsioni diverse da zero per le combinazioni inattive. Queste cifre non danno grandi risultati singolarmente, ma collettivamente trascinano la previsione totale al di sotto dei valori effettivi. Utilizza una regola di preelaborazione per escludere le combinazioni con una cronologia delle richieste insufficiente oppure utilizza la compilazione condizionale a zero negli input del piano per segnalare esplicitamente «nessuna domanda prevista» per le combinazioni inattive.
- Il modello non ha registrato una tendenza di crescita recente. I modelli statistici ponderano i dati storici. Se la tua attività è cresciuta in modo significativo negli ultimi mesi ma il modello ha una storia di bassi volumi da anni, la tendenza sarà in ritardo. Questo in genere migliora nel tempo man mano che il modello accumula dati più recenti. Nel frattempo, prendete in considerazione una regola di consenso che utilizzi una media finale dei dati effettivi recenti come base per le settimane di previsione esterne.
- Year-over-year discrepanza di stagionalità. Se l'andamento della domanda di quest'anno differisce da quello degli anni precedenti (ad esempio, aumento stagionale anticipato, lancio di nuovi prodotti), il modello potrebbe essere sottoprevisto durante il periodo divergente. Verificate se la sottovalutazione si concentra in settimane o mesi specifici che differiscono dall'andamento dell'anno precedente.

La precisione delle previsioni diminuisce in modo significativo su orizzonti più lunghi

È normale che la precisione peggiori all'aumentare dell'orizzonte di previsione: la settimana 1 è sempre più accurata della settimana 8. Tuttavia, se il degrado è più marcato del previsto:

- I segnali esterni aiutano solo a breve termine. Se disponete di regole di consenso che incorporano le previsioni dei clienti (EDI) per le prime settimane, la precisione migliorerà notevolmente nel breve termine e diminuirà quando le regole smetteranno di applicarsi. Ciò è prevedibile: valuta la

possibilità di estendere le regole a più settimane con un approccio misto (ad esempio, una 50/50 combinazione di segnale esterno e linea di base per le settimane a medio termine).

- La linea di base torna a una media a lungo termine su orizzonti più lunghi. I modelli statistici diventano meno sicuri su orizzonti più lunghi e tendono verso la media storica. Se la domanda recente è superiore alla media storica, le settimane esterne sembreranno poco orientate. Si tratta di un comportamento del modello, non di un problema di configurazione.
- La volatilità della domanda rende intrinsecamente più difficili gli orizzonti più lunghi. Se la domanda presenta un'elevata variabilità settimanale (coefficiente di variazione $> 0,5$), anche un modello perfetto mostrerà un errore elevato su orizzonti più lunghi. Concentrate la valutazione dell'accuratezza sulle prime 3-4 settimane, che rappresenta la finestra di pianificazione utilizzabile per la maggior parte delle operazioni.

La previsione esterna (EDI/customer previsione) non migliora la precisione se utilizzata nelle regole di consenso

Se hai aggiunto regole di consenso per incorporare previsioni esterne ma la precisione non è migliorata:

- Il segnale esterno potrebbe non coprire un numero sufficiente di prodotti. Le previsioni EDI o per i clienti in genere coprono solo un sottoinsieme del catalogo di prodotti (spesso il 30-50%). I prodotti senza segnale esterno utilizzano ancora la linea di base. Controlla il tuo tasso di copertura: se è inferiore al 50%, l'impatto sulla precisione aggregata sarà limitato.
- Il segnale esterno potrebbe non essere sufficientemente preciso per aiutarti. Misura l'accuratezza della previsione esterna in modo indipendente prima di utilizzarla nelle regole. Se il suo WAPE è peggiore della linea di base, incorporarlo farà male piuttosto che aiutare. Valuta la possibilità di limitare la regola a siti o prodotti specifici in cui il segnale esterno è chiaramente migliore (ad esempio, WAPE ponderato per il volume inferiore al 50%).
- Il segnale esterno non riporta zeri. Molti sistemi EDI inviano solo record per prodotti con ordini attivi: omettono i prodotti con domanda zero anziché riportare esplicitamente zero. Se la tua regola di consenso dice «quando EDI = 0, imposta la previsione su 0», non verrà mai attivata perché non ci sono zero record. È necessario generare zero record sintetici in fase di preelaborazione per combinazioni prodotto/sito prive di segnale esterno E nessuna cronologia delle vendite recente.
- La precisione del segnale esterno varia in base all'orizzonte. Le previsioni dei clienti sono in genere più accurate per la settimana successiva (essenzialmente ordini confermati) e peggiorano rapidamente. Una regola che utilizza il segnale esterno direttamente per tutte le settimane può

compromettere la precisione su orizzonti più lunghi. Prendi in considerazione un approccio a più livelli: sostituzione diretta per le settimane 1-3, somministrazione combinata per le settimane 4-6, valore di base solo per le settimane 7+.

Le regole di pianificazione non entrano in vigore

Se non sembra che una regola di consenso modifichi la previsione:

- La regola potrebbe essere stata sostituita da una regola con priorità più alta. Le regole vengono applicate in ordine di priorità. Una regola successiva può annullarne una precedente. Controlla l'ordine delle regole.
- La condizione della regola potrebbe non corrispondere a nessun prodotto. Se la regola fa riferimento a un attributo del prodotto (ad esempio, `product_group_id`) che non è presente nei metadati dell'articolo, non corrisponderà automaticamente a nulla.
- Il linguaggio delle regole è stato interpretato male. L'agente LLM genera codice dal linguaggio naturale. Una formulazione ambigua può produrre risultati inaspettati. Sii il più specifico e letterale possibile. Usa nomi di campo esatti, moltiplicatori espliciti e condizioni chiare.

L'output del piano di consenso è identico alla previsione di base

Se l' `ConsensusForecast` esportazione ha gli stessi valori dell'esportazione `Forecast` (baseline), le regole di consenso non sono state eseguite. Cause comuni:

- Mancata corrispondenza delle dimensioni nel join. Il motore di consenso unisce gli input del piano alla linea di base nelle colonne delle dimensioni (ID del prodotto, ID del sito, data). Se i nomi delle colonne differiscono tra la linea di base e gli input del piano (ad esempio, baseline utilizza `item_id` mentre EDI utilizza `product_id`), il join non produce corrispondenze e tutte le regole soddisfano i valori predefiniti della linea di base. Verifica che la mappatura delle dimensioni nella configurazione del flusso di dati sia mappata correttamente tra i due schemi.
- Mancata corrispondenza del formato della data. La baseline può memorizzare le date come `2026-03-02` mentre gli input del piano le memorizzano come `2026-03-02.T00:00:00.000Z`. Se l'iscrizione richiede una corrispondenza esatta, le date che tengono conto del fuso orario e quelle relative al fuso orario non corrisponderanno. Verifica che le colonne delle date siano convertite nello stesso formato prima di iscriverti.

- Gli input del piano non sono caricati. Verifica che i file di input del piano (EDI, SIOP, ecc.) siano stati inseriti correttamente. Controlla il numero di record nel sistema: se mostrano zero righe per l'input di un piano, il file potrebbe non essere stato caricato.
- Il consensus forecast_id corrisponde alla linea di base forecast_id. Se entrambe le esportazioni condividono lo stesso forecast_id, il motore di consenso ha prodotto una copia diretta della baseline senza elaborazione. Ciò indica un problema a livello di sistema: contatta il tuo team di supporto con forecast_id e demand_plan_run_id.

Le regole di consenso si applicano ai prodotti o ai siti sbagliati

Se una regola che dovrebbe applicarsi solo a siti o categorie di prodotti specifici riguarda l'intero catalogo:

- La condizione del site/product filtro potrebbe fare riferimento alla colonna sbagliata. Se la tua regola dice «applica ai siti in [elenco]» ma il codice generato verifica una colonna che non esiste o ha valori diversi, il filtro può passare silenziosamente tutte le righe. Verifica controllando a campione alcuni prodotti specifici che NON dovrebbero essere interessati dalla regola.
- L'ordine di priorità delle regole può essere invertito. Le regole vengono applicate come una catena in cui le regole successive prevalgono su quelle precedenti. Se una regola generale (ad esempio, «usa la linea di base per tutto») viene applicata dopo una regola specifica (ad esempio, «usa EDI per questi 50 siti»), la regola generale annullerà quella specifica. Assicurati che le descrizioni delle regole indichino chiaramente l'ordine di priorità.

I valori di Forecast sono frazionari (ad esempio, 2.500,37 unità)

I modelli statistici producono valori continui, non numeri interi. Se la tua azienda vende in unità intere, in confezioni o in quantità minime d'ordine:

- Aggiungi una regola di arrotondamento come fase finale di consenso. Una semplice regola di «arrotondamento al numero intero più vicino» applicata dopo tutte le altre regole di consenso eliminerà i valori frazionari. I valori inferiori a 0,5 verranno arrotondati a zero, il che è appropriato per combinazioni con richieste molto basse.
- Considerate l'arrotondamento alle quantità operative. Se i tuoi prodotti vengono spediti in confezioni standard (ad esempio scatole da 12, pallet da 48), l'arrotondamento alla confezione valida più vicina può migliorare sia l'usabilità che la precisione della previsione. Ciò richiede i dati

sulle dimensioni della confezione nella scheda tecnica del prodotto. Condividi i dati relativi al MOQ o alle dimensioni della confezione con il team di supporto per esplorare questa opzione.

La copertura del prodotto diminuisce in modo significativo dopo l'aggiunta di regole di preelaborazione

Le regole di preelaborazione che filtrano i dati di formazione (ad esempio, «solo prodotti previsionali con almeno 8 settimane di domanda diversa da zero») possono ridurre drasticamente il numero di prodotti nella previsione se i dati sono scarsi a livello di prodotto×sito:

- Controlla la granularità. Un prodotto può avere 52 settimane di domanda a livello di prodotto, ma solo 3 settimane per ogni singola combinazione prodotto/sito. Una soglia minima di cronologia applicata a livello di prodotto×sito escluderà la maggior parte delle combinazioni. Valuta invece la possibilità di applicare la soglia a livello di prodotto o di abbassarla in modo significativo.
- Esegui un test prima della distribuzione. Prima di attivare una regola di preelaborazione, conta quante combinazioni prodotto×sito superano il filtro rispetto al totale attuale. Se si esclude più del 20%, è probabile che la regola sia troppo aggressiva. Inizia con una soglia favorevole e restringila gradualmente.

Le traduzioni sono generate tramite traduzione automatica. In caso di conflitto tra il contenuto di una traduzione e la versione originale in Inglese, quest'ultima prevarrà.