



Manual do usuário

Decisões do Amazon Connect



Decisões do Amazon Connect: Manual do usuário

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

As marcas comerciais e imagens de marcas da Amazon não podem ser usadas no contexto de nenhum produto ou serviço que não seja da Amazon, nem de qualquer maneira que possa gerar confusão entre os clientes ou que deprecie ou desprestige a Amazon. Todas as outras marcas comerciais que não pertencem à Amazon pertencem a seus respectivos proprietários, que podem ou não ser afiliados, patrocinados pela Amazon ou ter conexão com ela.

Table of Contents

O que é o Amazon Connect Decisions	1
Benefícios	1
Capacidades	2
Conceitos e terminologia chave	4
Tomando decisões	4
Planejamento	5
Entendendo sua página inicial	7
Métricas-chave	7
Principais tópicos de hoje	8
Interface de linguagem natural (NLI) /Decisions Teammate	9
Barra de navegação	10
Onboarding	12
Integração para decisões do Amazon Connect	12
Pré-requisitos	13
Tomando decisões	14
O que são Insights?	14
Como funciona a tomada de decisões	14
O que você encontrará nesta seção	15
Configurando o Insights	16
Práticas recomendadas	16
Como os Insights são gerados?	18
Fontes de conhecimento	20
Detecção (métricas e regras)	21
Diretrizes para causas básicas e recomendações	26
Priorização e severidade	28
Gerenciando insights	29
O que o gerenciamento de insights abrange	29
Nesta seção	30
Informações sobre filtragem e classificação	30
Detalhes do Insights	38
Agindo de acordo com as recomendações	45
Fornecendo feedback sobre insights	50
Planos	52
Planejamento com o Amazon Connect Decisions	52

Planejamento de Demanda	52
Pré-requisitos	52
O que é Demand Intelligence?	53
Entidades de dados	53
Criando e configurando um plano de demanda	64
Revisando e analisando planos	65
Editando previsões	66
Monitorando o desempenho do Forecast	67
Planos de demanda de publicação	68
Execute novamente os planos de demanda para o próximo ciclo de planejamento	68
Entendendo suas previsões	69
Outros recursos do Demand Planning Teammate	70
Planejamento de suprimentos	72
O que você encontrará nesta seção	72
Criando um novo plano	73
Configurando os parâmetros do plano	75
Revisando e editando planos	75
Publicando planos de suprimentos	77
Problemas e soluções comuns	78
Problemas comuns de dados	78
O histórico de demanda tem formatos de data mistos	78
Quantidades negativas no histórico de pedidos	78
As contagens de registros não correspondem ao seu sistema de origem	78
Os pedidos aparecem no sistema que não existem no ERP (ou vice-versa)	78
Os arquivos de entrada do plano incluem produtos de outras fábricas ou unidades de negócios	79
Problemas comuns de exceção e recomendação	79
O mesmo produto+site aparece várias vezes na lista de exceções	79
A recomendação não corresponde ao que eu vejo no gráfico	79
A data de impacto ou a data de validade parecem erradas	80
Recomendações fazem referência a pedidos que não consigo encontrar no ERP	80
Problemas comuns de precisão	80
A previsão é significativamente pior do que uma média móvel simples	80
Over-forecasting viés (previsão sistematicamente maior do que os reais)	81
Under-forecasting viés (previsão sistematicamente menor do que os reais)	81
A precisão do Forecast se degrada significativamente em horizontes mais longos	82

A previsão externa (EDI/customer previsão) não melhora a precisão quando usada em regras de consenso	83
As regras de planejamento não estão entrando em vigor	84
A saída do plano de consenso é idêntica à previsão básica	84
As regras de consenso se aplicam a produtos ou sites errados	85
Os valores de previsão são fracionários (por exemplo, 2.500,37 unidades)	85
A cobertura do produto cai significativamente após a adição de regras de pré-processamento	86
.....	lxxxvii

O que é o Amazon Connect Decisions

O Amazon Connect Decisions é uma solução de planejamento e inteligência da cadeia de suprimentos com colegas de equipe de IA que trabalham junto com sua equipe harmonizando sinais de demanda em previsões consensuais, gerando planos de fornecimento com reconhecimento de restrições e monitorando ativamente suas operações para evitar problemas, resolver problemas e identificar as principais causas da melhoria contínua.

Os colegas de equipe de IA se adaptam à forma como você trabalha: orientados por seus procedimentos e regras operacionais, integrando-se aos sistemas existentes e aprendendo com as decisões de seus profissionais. Ele aproveita a experiência da cadeia de suprimentos da Amazon para oferecer planos e recomendações eficazes desde o primeiro dia.

Você lidera uma equipe de agentes de IA que lidam com a coordenação e executam ações, liberando você para se concentrar em decisões estratégicas que impulsionam os níveis de serviço e a eficiência do capital de giro.

Benefícios

Adapte-se à sua empresa

Os colegas de equipe de IA se adaptam aos seus negócios, sistemas e decisões, entregando rapidamente a transformação em seus fluxos de trabalho existentes. Impulsionados por seus procedimentos operacionais e regras de negócios, os colegas de equipe trabalham com seus sistemas de planejamento e ERP existentes. Eles aprendem com as decisões dos planejadores, alinhando-se às suas prioridades e institucionalizando o conhecimento para que suas operações melhorem com o tempo e cada membro da equipe seja mais eficaz.

Fique à frente do que está por vir

Lidere uma equipe de agentes de IA que lidam com o trabalho de coordenação 24/7 — harmonizando os sinais de demanda, gerando planos conscientes de restrições e executando ações aprovadas. Os colegas de equipe também detectam padrões invisíveis à análise manual, como interrupções em cascata de fornecedores ou desalinhamento de estoque em milhares de SKUs, e revelam o que é importante antes que isso se torne um problema. Os planejadores mudam do combate a incêndios reativo para o planejamento proativo, executando operações mais eficazes e melhorando os níveis de serviço por meio de decisões estratégicas que impulsionam os resultados comerciais.

Crie confiança desde o primeiro dia

Os colegas de equipe de IA são apoiados por uma ciência refinada ao longo de 30 anos gerenciando mais de 400 milhões de SKUs da Amazon e equipados com mais de 25 ferramentas especializadas de cadeia de suprimentos. Sua equipe se beneficia da experiência de domínio aprimorada por uma das redes de cadeia de suprimentos mais complexas do mundo, fornecendo ideias e recomendações práticas prontas para uso com um raciocínio claro e explicável em que você pode confiar e verificar.

Capacidades

Inteligência adaptativa

Os colegas de equipe de IA aprendem com cada plano e decisão por meio de um ciclo contínuo: observando padrões, detectando o que importa, recomendando ações e executando decisões aprovadas. Isso institucionaliza o conhecimento — quando os planejadores saem, a experiência permanece; os novos membros são produtivos desde o primeiro dia, melhorando os resultados sem a necessidade de reciclagem manual.

Inteligência de demanda

Os colegas de equipe de IA orquestram dinamicamente mais de 18 ferramentas de previsão e modelos básicos treinados em dados da Amazon, otimizando de forma autônoma no nível do SKU. Gere previsões precisas desde o primeiro dia, mesmo com histórico limitado. Harmonize previsões estatísticas, compromissos de clientes e contribuições multifuncionais por meio de planejamento consensual e, ao mesmo tempo, monitore continuamente a precisão.

Inteligência de suprimentos

Os colegas de equipe de IA geram planos de suprimentos prospectivos (versão prévia) e agrupam as exceções de forma inteligente em decisões estratégicas classificadas por impacto. Execute modelos de otimização para um planejamento consciente de restrições em toda a sua rede. Monitore as operações 24/7, revele o que importa e, em seguida, execute as decisões aprovadas diretamente nos sistemas existentes, reduzindo os ciclos de semanas para horas.

Integração de agentes

AI-powered agentes de integração orientam você na configuração por meio de conversação em linguagem natural. Conecte dados fragmentados por meio do JDBC ou do Amazon S3, prepare-os para o Connect Decisions e sinalize automaticamente os problemas antes que eles afetem as

previsões. Configure regras e políticas de negócios em linguagem simples com visualizações em tempo real, ficando operacional em semanas, não meses.

Conceitos e terminologia chave

Tomando decisões

- **Insights:** o recurso padrão para monitoramento proativo da cadeia de suprimentos. O Insights combina detecção de exceções, análise da causa raiz e ações recomendadas para ajudá-lo a identificar e resolver problemas da cadeia de suprimentos antes que eles afetem as operações.
- **Exceções:** casos específicos em que o desempenho da cadeia de suprimentos se desvia dos limites esperados ou das regras de negócios. As exceções são os alertas ou notificações individuais gerados quando as métricas violam as condições definidas nas regras (por exemplo, “A precisão da previsão para o Produto A caiu para 72% no Site B”).
- **Métricas:** medidas quantificáveis que avaliam o desempenho da cadeia de suprimentos. As métricas definem o que monitorar (por exemplo, precisão da previsão, níveis de estoque, dias de cobertura) e como calcular essas medidas em seus dados.
- **Regras:** lógica de negócios que define quando exceções (insights) devem ser geradas. As regras especificam os limites, as condições e os critérios que acionam insights com base em suas métricas (por exemplo, “Gere uma exceção quando a precisão da previsão cair abaixo de 85% para A-class produtos”). Métricas e regras trabalham juntas para gerar insights. As métricas definem o que medir, enquanto as regras avaliam essas métricas em relação aos limites para determinar quando gerar insights. Por exemplo, uma métrica de precisão de previsão calcula o desempenho, e uma regra aciona um insight quando essa métrica cai abaixo de 85% para produtos. A-class
- **Causa raiz:** a AI-powered investigação que explica por que uma exceção ocorreu. A análise da causa raiz examina fatores contribuintes, padrões de dados e informações contextuais para identificar os motivos subjacentes dos desvios de desempenho.
- **Recomendações:** ações AI-generated sugeridas para resolver exceções. As recomendações fornecem etapas específicas e acionáveis para tratar as causas-raiz e restaurar as operações normais.
- **Diretrizes do agente:** instruções que orientam o comportamento do agente de IA ao analisar exceções e gerar recomendações. Essas diretrizes incorporam suas políticas de negócios, restrições operacionais e preferências de tomada de decisão.
- **Fatores de gravidade:** configurações que determinam como o impacto financeiro influencia a priorização de exceções. Os fatores de gravidade ajudam o sistema a resolver primeiro os problemas mais críticos para os negócios.

Planejamento

A seguir está a terminologia comum usada no Planejamento da Demanda:

- **Previsão de linha de base** — Refere-se ao uso dos dados históricos pelo sistema para gerar uma previsão. Ele fornece uma previsão inicial da demanda antes de você aplicar qualquer substituição.
- **Conjunto de dados** — Uma coleção de dados usada para gerar previsões, como pedidos de venda históricos ou informações sobre produtos.
- **Ciclo de planejamento de demanda** — O tempo necessário para criar e finalizar os planejamentos de demanda, que incluem a geração de previsões e a colaboração com as partes interessadas para ajustar e publicar os planejamentos de demanda.
- **Plano de demanda** — Um plano é criado para um horizonte de tempo definido e atualizado periodicamente por meio de janelas de tempo contínuas (ciclos de planejamento). Cada plano de demanda pode conter várias versões em um ciclo de planejamento para apoiar o refinamento do plano para quaisquer dados incrementais recebidos em um ciclo de planejamento. O plano de demanda pode exibir status, incluindo:
 - **Pendente** — A configuração do plano é criada, mas não é enviada para criação do plano.
 - **Em andamento** — A configuração do plano é enviada para a criação do plano e o plano está em andamento para a geração da previsão.
 - **Falha** — A previsão do plano falhou. Procure notificações por e-mail e no aplicativo para resolver o problema.
 - **In-review** — O ciclo de planejamento está aberto e você pode editar sua previsão.
 - **Final** — O ciclo de planejamento está encerrado e você não pode editar sua previsão. No entanto, você pode visualizar o planejamento de demanda.
- **Configuração de previsão** — O conjunto de condições de planejamento que governam o plano para geração de previsão. Isso inclui a configuração do ciclo de planejamento, a granularidade do horizonte temporal e a configuração da hierarquia que influencia a forma como o Planejamento de Demanda gerará a previsão.
- **Granularidade da previsão** — Define como você deseja criar e gerenciar a previsão. Você pode usar uma combinação de dimensões de produto, localização, cliente e canal. Você também pode escolher o intervalo de tempo para que os dados de previsão sejam agregados por dia, semana, mês ou ano para cada produto no conjunto de dados. Por exemplo, se a granularidade da previsão for definida como Diária, você verá a previsão diária para cada produto no conjunto de dados.

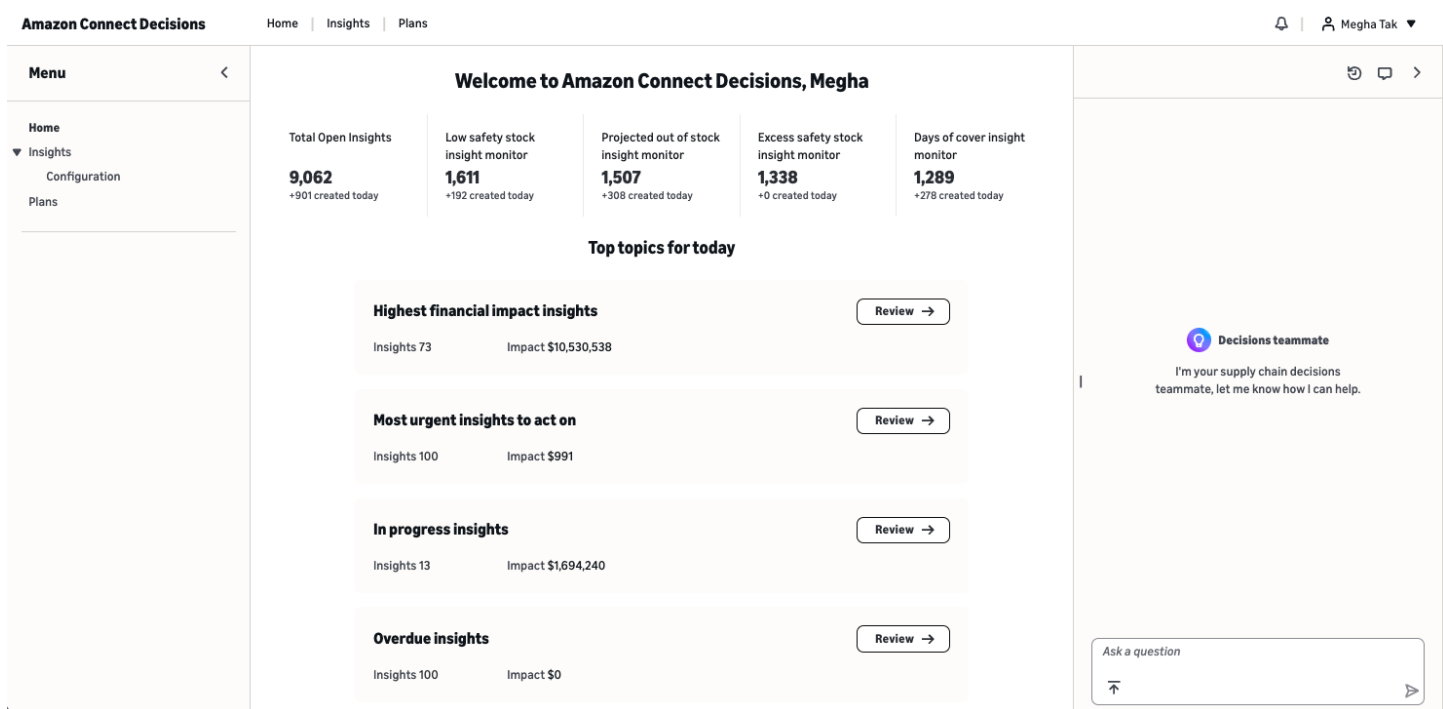
 Note

O Planejamento de Demanda usa o calendário gregoriano para planejamento. O dia de início padrão da semana é segunda-feira.

- Substituir — Uma modificação que você faz na previsão gerada pelo sistema.
- Horizonte de planejamento — O período total de tempo no futuro para o qual as previsões são geradas, medido a partir da data de início da previsão. O horizonte de planejamento é determinado pela combinação do período de tempo (diário, semanal ou mensal) com a duração do horizonte do plano. Por exemplo, um plano semanal com um horizonte de 26 semanas cria previsões cobrindo as próximas 26 semanas a partir da data de início da previsão.
- Ciclo de vida do produto — O ciclo de vida do produto se refere aos vários estágios de um produto, desde a introdução até o fim da vida útil (EoL).
- Plano de demanda publicado — O resultado final do plano. Você pode optar por publicar o planejamento de demanda finalizado nos sistemas de planejamento de estoque e suprimento posteriores para implementação.

Entendendo sua página inicial

Bem-vindo ao Amazon Connect Decisions. A página inicial é seu hub central para inteligência de decisão da cadeia de suprimentos. Este guia mostra cada seção da página inicial para que você possa se orientar rapidamente e começar a agir. A página inicial é composta por quatro seções principais: Seção 1: Métricas, Seção 2: Principais tópicos de hoje, Seção 3: Interface de linguagem natural (NLI) /Decisions Teammate e Seção 4: Barra de navegação.



Métricas-chave

A parte superior da página inicial exibe no máximo cinco cartões métricos que fornecem uma visão em tempo real da saúde da sua cadeia de suprimentos. Dependendo das regras definidas pela personalidade do gerente, essas métricas podem variar para sua conta em comparação com outras contas.

Métrica	Description
Total de insights abertos	O número total de insights ativos em todos os monitores. Inclui uma contagem diária de novos insights criados hoje.

Métrica	Description
Baixo estoque de segurança (amostra)	Rastreia SKUs em que o estoque caiu abaixo do limite do estoque de segurança.
Projetado fora de estoque (amostra)	Sinaliza itens em risco de se esgotarem com base nos sinais atuais de demanda e oferta.
Estoque de segurança em excesso (amostra)	Identifica itens com mais estoque do que o necessário, limitando o capital de giro.
Days of Cover (amostra)	Monitora quantos dias restam de suprimento para itens rastreados.

Cada cartão mostra:

- O total atual de insights abertos nessa categoria
- Um incremento diário (por exemplo, +308 criados hoje) indicando quantos novos insights foram gerados desde a meia-noite

Tip

Clique em qualquer cartão métrico para ver a lista completa de insights dessa categoria.

Note

A personalidade do administrador também vê métricas relacionadas a erros de validação de dados e ao número total de usuários na conta.

Principais tópicos de hoje

Abaixo das métricas, a seção “Principais tópicos de hoje” mostra os grupos de insights mais importantes para sua atenção. Cada cartão de tópico exibe o número de insights e seu impacto

financeiro associado para a pessoa planejadora. Esses cartões de tópicos variam se você for administrador.

Cartão de tópico	Número de insights (valores de amostra)	Impacto financeiro (valores amostrais)	O que significa
Maior impacto financeiro	73	\$10.530.538	Insights com o maior valor em dólares em jogo. Comece aqui para obter o máximo de ROI.
É mais urgente agir	100	\$991	Time-sensitive insights que exigem ação imediata, independentemente do tamanho financeiro.
Em andamento	13	\$1.694.240	Insights nos quais sua equipe está trabalhando ativamente.
Atrasado	100	\$0	Insights que ultrapassaram o prazo de ação e precisam de acompanhamento imediato.

Cada cartão inclui um botão Revisar. Ao clicar nele, você acessa a lista completa e filtrada de insights desse tópico.

Note

Os valores de impacto financeiro são estimativas calculadas pelo sistema com base na exposição do estoque e nos sinais de demanda. Isso só pode ser mostrado se seu administrador tiver fornecido informações financeiras para o Amazon Connect Decisions, caso contrário, será zero.

Interface de linguagem natural (NLI) /Decisions Teammate

O painel Decisions Teammate está localizado no lado direito da página inicial. É um AI-powered colega de equipe que ajuda você a navegar pelo aplicativo, interpretar insights e responder

perguntas sobre a cadeia de suprimentos em linguagem simples. Ele está sempre disponível em todo o aplicativo.

Como usar:

1. Digite uma pergunta no campo de texto “Fazer uma pergunta”.
2. O colega de equipe responde com respostas contextuais extraídas de seus dados e insights.
3. Você pode fazer perguntas como: “Quais são meus principais riscos de falta de estoque nesta semana?”, “Mostre-me informações sobre um produto ou região específica”, “O que os dias de cobertura significam para meu portfólio?”

Melhores maneiras de usar o NLI:

- Quando você precisa de um resumo rápido dos insights e planos atuais da cadeia de suprimentos.
- Quando você quiser explorar insights sem navegar manualmente pelos filtros.
- Quando você precisar de ajuda para entender uma visão específica, causa raiz ou recomendação.
- Quando você quiser saber mais sobre o plano de demanda ou o plano de suprimento.
- Quando você quiser compartilhar feedback sobre ideias ou planos gerados pelo sistema.

Como um aplicativo agente, aproveite o NLI sempre que quiser saber mais, realizar ações e compartilhar feedback. As capacidades do NLI continuarão a ser aprimoradas ao longo do tempo.

Barra de navegação

O Amazon Connect Decisions usa dois elementos de navegação para ajudar você a navegar pela plataforma.

Barra de navegação superior

- Logotipo do Amazon Connect Decisions — Clique para retornar à página inicial de qualquer lugar.
- Início — Retorna você a esta página inicial.
- Insights — Abre a visualização completa do Insights com recursos de filtragem, classificação e detalhes.
- Planos — Navega até seus Planos de Demanda e Planos and/or de Suprimento.
- Campanha de notificação — alerta você sobre atualizações do sistema.

- Perfil do usuário — Acesse as configurações, preferências e opções de desconexão da sua conta.

Menu da barra lateral esquerda

- Início — Atalho da página inicial.
- Insights — se expande para mostrar a subnavegação, incluindo Configuração, em que os administradores podem gerenciar monitores e limites de insights.
- Planos — Acesse fluxos de trabalho de planejamento de demanda e oferta.
- Collapse/Expand botão — Alterne a barra lateral para maximizar seu espaço de trabalho.

Tip

A barra lateral esquerda pode ser reduzida para oferecer mais espaço na tela.

Onboarding

Integração para decisões do Amazon Connect

O agente de integração do Amazon Connect Decisions atua como seus colegas de equipe de configuração de IA, abstraindo a complexidade técnica de configurar o monitoramento de insights. Em vez de definir manualmente consultas SQL, mapear esquemas de dados ou traduzir requisitos de negócios em especificações técnicas, você trabalha em diálogo com o agente para configurar seu sistema de monitoramento.

Com o que o agente de integração pode ajudá-lo:

1. Entendendo seu contexto comercial: compartilhe seus procedimentos operacionais padrão, políticas comerciais e diretrizes operacionais em linguagem natural ou fazendo o upload de documentos existentes. Os agentes analisam seus materiais e extraem automaticamente os parâmetros de configuração relevantes.
2. Traduzindo requisitos em configurações: descreva o que você deseja monitorar em linguagem simples; por exemplo, “Preciso monitorar a precisão das previsões para produtos de alto valor” ou “Alerte-me quando o estoque cair abaixo dos níveis de estoque de segurança”. O agente traduz esses requisitos de negócios nas definições, regras e limites de métricas apropriados sem exigir conhecimento de SQL.
3. Iteração nas configurações: refine sua configuração de monitoramento por meio de conversas. Faça perguntas como “Podemos tornar essa regra mais sensível?” ou “Devemos adicionar critérios de filtragem para categorias de produtos específicas?” O agente ajuda você a explorar as opções e entender as vantagens e desvantagens antes de fazer alterações.
4. Validando as alterações antes da produção: use a função de visualização para ver o desempenho de suas configurações em relação aos dados reais, permitindo que você revise os insights que seriam gerados com suas novas configurações antes de salvar as alterações na produção.
5. Solução de problemas e otimização: quando as configurações não produzem os resultados esperados, descreva o que você está vendo e o agente ajudará a diagnosticar problemas e recomendar melhorias.

Essa abordagem conversacional significa que você pode configurar um monitoramento sofisticado da cadeia de suprimentos sem um profundo conhecimento técnico. Os colegas de equipe de IA

lidam com a complexidade enquanto você se concentra em definir seus requisitos de negócios e prioridades operacionais.

Pré-requisitos

Pré-requisitos

Antes de configurar os insights, garanta:

- A instância do Amazon Connect Decisions é configurada com fluxos de dados configurados e em execução
- Permissões da função de gerente para acessar as configurações
- Entidades de dados obrigatórias enviadas para o seu Supply Chain Data Lake, incluindo:
 - Dados históricos de demanda ou vendas (mínimo de 12 meses recomendados)
 - Dados principais do produto com classificações e atributos
 - Informações sobre o site e a localização
 - Posições atuais do inventário
 - Dados do fornecedor e do lead time (se estiver configurando o monitoramento do fornecimento)
- Procedimentos operacionais padrão ou políticas de negócios preparados para upload (opcional, mas recomendado para acelerar a configuração)

Tomando decisões

O Amazon Connect Decisions monitora continuamente sua cadeia de suprimentos para detectar problemas que exigem atenção e gerar recomendações práticas para resolvê-los. A seção Decisões deste guia abrange tudo o que você precisa para que o sistema funcione de forma eficaz, desde ensinar o que observar até revisar e agir com base nos insights que ele apresenta.

O que são Insights?

Os insights são o principal resultado das decisões do Amazon Connect. Cada insight representa um problema detectado na cadeia de suprimentos, combinado com a análise da causa raiz e as ações recomendadas para resolvê-lo. Os insights são gerados quando suas regras de monitoramento configuradas detectam que uma métrica ultrapassou um limite definido — por exemplo, quando o estoque projetado fica abaixo dos mínimos de estoque de segurança ou quando os dias de fornecimento caem abaixo de um nível aceitável.

Cada insight inclui:

- Uma descrição do problema detectado e seu contexto comercial
- Análise da causa raiz explicando por que o problema ocorreu
- Ações recomendadas com parâmetros específicos, como quantidades, locais e cronogramas
- Impacto financeiro para ajudar você a priorizar sua resposta (se os dados forem fornecidos pelo administrador)
- Informações relacionadas que podem compartilhar a mesma causa subjacente

Os insights abrangem o monitoramento da demanda e da oferta. Eles são classificados por severidade com base no impacto financeiro, para que sua equipe possa se concentrar nos problemas que mais importam para suas operações.

Como funciona a tomada de decisões

A tomada de decisões opera em duas fases que funcionam juntas: configuração e gerenciamento.

Configuração é como você ensina ao Amazon Connect Decisions o que monitorar, como interpretar o que ele encontra e como priorizar o que surge para sua equipe. Você define as métricas e as regras

que acionam insights, fornece diretrizes que moldam a análise e as recomendações da causa raiz e atribui fatores de impacto financeiro que determinam a classificação de gravidade. A configuração é concluída uma vez durante a configuração e refinada ao longo do tempo à medida que suas necessidades operacionais evoluem.

Gerenciar insights é a experiência diária de revisar, filtrar e agir com base nos insights que o sistema gera. Depois que a configuração estiver pronta, sua equipe usa a página Insights para encontrar problemas relevantes, entender suas causas básicas e executar ou descartar as ações recomendadas.

O que você encontrará nesta seção

Configurando o Insights

- Como os insights são gerados: entenda o processo de quatro estágios que transforma os dados e a configuração da cadeia de suprimentos em insights acionáveis
- Fontes de conhecimento: Compartilhe SOPs e melhores práticas comerciais documentadas para que o Amazon Connect Decisions entenda seu contexto operacional antes de gerar métricas, regras e diretrizes
- Detecção: defina as métricas e as regras que determinam quando um insight é acionado para o monitoramento da demanda ou da oferta
- Diretrizes para causas e recomendações básicas: defina como a análise e as recomendações da causa raiz são geradas para que se alinhem às suas práticas comerciais e restrições operacionais
- Priorização e severidade: atribua impacto financeiro aos tipos de insights para que o Amazon Connect Decisions possa classificar os insights por prioridade comercial

Gerenciando insights

- Filtragem e classificação de insights: navegue pela página Insights, aplique filtros por hierarquia de produtos, site, gravidade e segmentos personalizados e classifique por impacto ou urgência para se concentrar no que é mais importante
- Compreendendo os detalhes dos insights: revise a análise da causa raiz, as principais métricas, as recomendações e os insights relacionados para obter uma visão específica
- Tomando medidas com base nas recomendações: aceite, descarte ou marque as recomendações como concluídas e acompanhe o progresso das atividades de resolução

- Fornecendo feedback sobre insights: avalie a qualidade dos insights e recomendações para ajudar o sistema a melhorar com o tempo

Configurando o Insights

A configuração do Insights é como você ensina ao Amazon Connect Decisions o que observar, como interpretar o que ele encontra e como priorizar o que surge para sua equipe. A configuração se aplica ao monitoramento da demanda e do fornecimento. Há quatro áreas para trabalhar em sequência: fontes de conhecimento, detecção (métricas e regras), causas-raiz e recomendações (diretrizes) e priorização (gravidade). Uma visualização prévia está disponível em cada etapa para que você possa validar antes de ativar qualquer configuração.

Para abrir a configuração: na página inicial, navegue até Insights na navegação à esquerda e selecione Configuração.

As quatro áreas de configuração:

1. Fontes de conhecimento: Compartilhe SOPs e melhores práticas comerciais documentadas para que o Amazon Connect Decisions entenda seu contexto operacional antes de gerar métricas, regras e diretrizes.
2. Detecção: defina as métricas e as regras que determinam quando um insight é acionado para o monitoramento da demanda ou da oferta.
3. Diretrizes: defina como a análise e as recomendações da causa raiz são geradas para que se alinhem às suas práticas comerciais.
4. Severidade: atribua impacto financeiro aos tipos de insights para que o Amazon Connect Decisions possa classificar os Insights por prioridade comercial.

Como a configuração se conecta à saída do Insights: Cada área alimenta diretamente a experiência do Insights. A detecção determina quais superfícies; as diretrizes moldam a análise e as ações recomendadas; a severidade determina a ordem em que os Insights aparecem. As alterações em qualquer área entrarão em vigor assim que os itens relevantes forem definidos para o status Pronto.

Práticas recomendadas

1. Comece com objetivos claros de monitoramento: antes de criar métricas e regras, defina quais problemas de desempenho da cadeia de suprimentos são mais importantes para suas operações.

- Isso ajuda você a configurar um monitoramento focado e acionável, em vez de gerar alertas excessivos.
2. Aproveite seu colega de equipe de integração: use linguagem natural para descrever as necessidades de monitoramento em vez de tentar escrever especificações técnicas. Faça perguntas como “Podemos tornar isso mais sensível aos A-class produtos?” ou “O que esse campo faz?” Os agentes do Connect Decisions traduzem seus requisitos de negócios em configurações apropriadas.
 3. Visualize extensivamente: sempre visualize as alterações de métricas e regras antes de ativá-las. Use a função de pré-visualização para:
 - Valide se as métricas são calculadas corretamente em relação aos seus dados
 - Confirme se as regras acionam insights nos limites apropriados
 - Filtre os resultados da pré-visualização por produtos e sites para entender o impacto em sua cadeia de suprimentos
 - Repita as configurações até que os resultados da pré-visualização correspondam às suas necessidades operacionais
 4. Use explicabilidade em vez de SQL: ao analisar como as métricas e as regras operam, use a guia Explicabilidade em vez de examinar as consultas SQL diretamente. Isso ajuda você a entender a lógica em linguagem simples, sem complexidade técnica. Quando você vê algo que não corresponde às suas expectativas, trabalhe com o agente para corrigir isso por meio da explicabilidade.
 5. Faça iterações com o status de rascunho: aproveite o status de rascunho para configurar e testar métricas e regras sem afetar os insights de produção. Altere o status para Pronto somente quando você estiver confiante na configuração.
 6. Sensibilidade do equilíbrio: defina limites que captem exceções significativas sem gerar ruído excessivo. Use a visualização prévia para encontrar o equilíbrio certo entre cobertura de alertas e capacidade de gerenciamento operacional.
 7. Comece de forma simples e depois expanda: comece com algumas métricas e regras importantes para suas necessidades de monitoramento de maior prioridade. Quando estiver familiarizado com o fluxo de trabalho de configuração, expanda para áreas de monitoramento adicionais.
 8. Revise e refine regularmente: depois de ativar métricas e regras, monitore a qualidade e a relevância dos insights gerados em sua página inicial do Planning Intelligence. Retorne à Configuração de monitoramento para refinar as configurações com base na experiência operacional.

Como os Insights são gerados?

O Amazon Connect Decisions usa um processo sistemático para monitorar os dados da sua cadeia de suprimentos, detectar problemas e gerar insights com recomendações práticas. A compreensão desse processo ajuda você a configurar regras eficazes e a interpretar os insights que você recebe.

O processo de geração de insights

A geração de insights segue um processo de quatro estágios que transforma os dados da sua cadeia de suprimentos em inteligência acionável:

1. Cálculo métrico

O sistema calcula continuamente as métricas com base nos dados da sua cadeia de suprimentos. Essas métricas são medidas quantificáveis que avaliam o desempenho em suas operações, como:

- Níveis de estoque projetados
- Dias de abastecimento
- Giros de inventário
- Variabilidade do lead time
- Precisão da previsão

As métricas são calculadas de acordo com a granularidade que você define, como por produto, site ou combinação produto-site. O sistema atualiza esses cálculos com base na frequência que você configura (diária, semanal ou à medida que novos dados chegam).

2. Avaliação de regras

Depois que as métricas são calculadas, o Amazon Connect Decisions as avalia em relação às suas regras baseadas em métricas configuradas. Metric-based as regras definem as condições específicas sob as quais você deseja ser alertado sobre possíveis problemas.

Cada regra baseada em métricas inclui três componentes essenciais:

Métricas: as medidas quantificáveis que estão sendo monitoradas

Limites: os valores limite que acionam um insight quando cruzados

Escopo: os produtos, sites ou outras dimensões às quais a regra se aplica

Por exemplo, uma regra pode indicar: “Alerte quando o estoque projetado cair abaixo do mínimo de estoque de segurança E dias até que o estoque seja de 14 ou menos E o risco de impacto no cliente exceder \$25.000”.

Quando as condições de uma regra são atendidas, o sistema inicia o processo de geração de insights para os itens afetados.

3. Análise da causa raiz

Quando uma regra é acionada, o Amazon Connect Decisions executa automaticamente a análise da causa raiz para entender por que o problema ocorreu. O sistema:

- Examina dados relevantes da cadeia de suprimentos em várias dimensões
- Analisa padrões históricos e mudanças recentes
- Analisa as relações entre diferentes fatores (demanda, oferta, estoque, pedidos)
- Aplica suas regras baseadas em políticas para fornecer contexto de negócios

Policy-based as regras orientam essa análise fornecendo diretrizes qualitativas sobre como o sistema deve considerar e analisar problemas. Por exemplo, uma regra baseada em políticas pode declarar: “Para obter informações sobre escassez de estoque, sempre analise as seguintes causas-raiz: erro de previsão de demanda, problemas de lead time do fornecedor, restrições de capacidade de produção”.

A análise da causa raiz identifica os principais fatores por trás do problema e fornece uma explicação detalhada dos fatores contribuintes.

4. Criação de insights e geração de recomendações

Depois de concluir a análise da causa raiz, o sistema cria o insight com:

- Uma descrição clara do problema
- A explicação da causa raiz
- Métricas e visualizações de dados relevantes
- Classificação prioritária com base em seus fatores de priorização configurados
- Ações recomendadas para resolver o problema
- Ações alternativas para consideração

As recomendações são geradas com base nas regras de negócios, nas restrições operacionais e no contexto específico do problema. O sistema considera fatores como estoque disponível em outros locais, prazos de entrega do fornecedor, capacidade de produção e impacto financeiro ao formular recomendações.

Tempo e frequência

Os insights são gerados com base na frequência que você configura em suas regras baseadas em métricas (normalmente diárias ou semanais). O sistema processa novos dados de acordo com seu cronograma de atualização de dados, recalcula métricas, avalia regras e gera insights para quaisquer novos problemas detectados.

Os insights existentes são automaticamente atualizados ou marcados como concluídos quando novos dados mostram que o problema não atende mais aos limites configurados.

Fontes de conhecimento

Fontes de conhecimento são documentos que você compartilha com o Amazon Connect Decisions que fornecem contexto sobre suas operações e requisitos de monitoramento. O Amazon Connect Decisions os analisa e usa esse entendimento para informar como as métricas, regras e diretrizes são configuradas nas etapas subsequentes. As fontes típicas incluem SOPs, políticas de negócios e diretrizes operacionais.

O que compartilhar: As fontes de conhecimento eficazes incluem documentos que descrevem como sua empresa opera e como você gerencia as exceções da cadeia de suprimentos. Os exemplos incluem:

- SOPs de gerenciamento de inventário (por exemplo, como você responde à falta de estoque, quando agilizar o reabastecimento, políticas de estoque de segurança)
- Políticas de planejamento de demanda (por exemplo, como você lida com a demanda sazonal, aumento promocional ou lançamentos de novos produtos)
- Diretrizes de gerenciamento de fornecedores (por exemplo, suposições de prazo de entrega, regras preferenciais da transportadora, procedimentos de escalonamento)
- Restrições operacionais (por exemplo, limites de capacidade do armazém, mínimos de pedidos, regras regionais de atendimento)

Quanto mais específicos forem seus documentos em relação aos seus processos reais, mais precisamente as decisões do Amazon Connect poderão gerar métricas, regras e diretrizes relevantes em seu nome.

- Formatos compatíveis: arquivos PDF, Word e texto sem formatação são suportados.
- Modelo: um modelo de fonte de conhecimento está disponível para download para ajudá-lo a estruturar suas entradas. Use-o como ponto de partida se você não tiver documentação existente.

Para compartilhar uma fonte de conhecimento:

1. Na página de configuração do Insights, selecione a guia Fontes de conhecimento.
2. Baixe e preencha o modelo, se necessário, ou reúna seus documentos existentes.
3. Clique em Carregar e selecione seu arquivo. O Amazon Connect Decisions processará o documento e confirmará quando ele estiver pronto para gerar outras configurações.

Dicas

- Compartilhe várias fontes para dar ao Amazon Connect Decisions um contexto abrangente; um único SOP é um bom ponto de partida, mas adicionar políticas e diretrizes relacionadas melhora a qualidade da produção.
- Você pode compartilhar fontes de conhecimento adicionais a qualquer momento durante a configuração, não apenas no início. Se você atualizar um documento de origem, compartilhe a nova versão para manter as decisões do Amazon Connect atualizadas.
- As fontes de conhecimento fornecem contexto de referência; elas não criam diretamente métricas, regras ou diretrizes sozinhas. Use a configuração de Detecção e Diretrizes para agir de acordo com o que o Amazon Connect Decisions aprende.

Detecção (métricas e regras)

A configuração de detecção define o que o Amazon Connect Decisions mede e quando essas medições se tornam insights acionáveis para monitoramento de demanda e oferta. Ele tem dois componentes que funcionam juntos:

- Métricas: cálculos quantificáveis que o Amazon Connect Decisions executa com base nos dados da sua cadeia de suprimentos; por exemplo, previsão de precisão nas últimas quatro semanas

para A-class produtos ou dias de estoque de fornecimento por local. As métricas podem funcionar como KPIs independentes ou servir como entradas em regras.

- Regras: condições que acionam um Insight fazendo referência a uma ou mais métricas e acionando quando os limites são atingidos; por exemplo, uma regra que é acionada quando a precisão da previsão cai abaixo de 85% ou quando os dias de fornecimento ficam abaixo do limite de reposição.

As métricas fornecem a medição; as regras determinam quando essa medição se torna algo em que sua equipe deve agir.

Configurando métricas

A guia de configuração do Insights exibe suas métricas e regras configuradas junto com uma prévia dos insights que elas geram na guia Detecção. Essa visão unificada permite que você veja suas configurações de monitoramento e seu impacto operacional em um só lugar.

Nesta página, você pode:

- Veja todas as métricas e regras configuradas para monitoramento da demanda e do fornecimento
- Edite métricas ou regras individuais
- Analise os insights gerais que seriam gerados com suas configurações atuais

Criando uma nova métrica

Para criar uma nova métrica, você pode:

- Use linguagem natural: peça ao agente de integração que crie uma métrica para você. Por exemplo: “Crie uma métrica para monitorar a precisão das previsões de A-class produtos nas últimas 4 semanas”. O agente traduz seus requisitos em uma configuração métrica.
- Use o botão Criar métrica: clique em “Adicionar métricas” para abrir a interface de criação de métricas e definir parâmetros diretamente.

Quando você cria ou edita uma métrica, o sistema a salva com o status “Rascunho”. Isso permite que você configure e teste a métrica sem afetar os insights de produção.

Revisando uma métrica existente

Ao clicar em uma métrica, você chega à página de revisão da métrica, onde você pode:

- Revise a configuração: veja a configuração atual de sua métrica, incluindo seus descritores, granulação de dimensão, intervalo de tempo e outros parâmetros.
- Faça perguntas com linguagem natural: trabalhe com o colega de equipe de integração para entender e refinar sua métrica. Faça perguntas como:
 - “Como essa métrica funciona?”
 - “Podemos limitar isso apenas aos A-class produtos?”
 - O agente ajuda você a iterar a definição da métrica de forma conversacional, traduzindo seus requisitos de negócios na configuração apropriada.
- Analise a explicabilidade: em vez de revisar as consultas SQL diretamente, veja a seção Explicabilidade que descreve como a métrica opera em linguagem simples. Para fazer isso,
 - Un-collapse Seção “Consulta SQL”
 - Clique na guia “Explicabilidade”
- Visualize o impacto da métrica individual: use a visualização da métrica para ver como a métrica seria gerada em tempo de execução com sua configuração atual. Filtre a pré-visualização por produtos e sites específicos para entender como a métrica afetará diferentes partes da sua cadeia de suprimentos. Para fazer isso:
 - Expanda o elemento “Visualização métrica” na parte inferior da tela.
 - Clique em “Visualizar métrica” para gerar métricas de tempo de execução.
 - Refine sua pré-visualização com critérios de pesquisa em produtos e sites.
- Itere com a visualização prévia: ao trabalhar com o agente de integração para refinar a métrica, use a visualização prévia para validar as alterações. Continue iterando até que os resultados da visualização correspondam às suas necessidades operacionais e, em seguida, salve sua configuração.

Edite campos diretamente (opcional): se você preferir configurar a métrica sozinho, clique em “Editar” para alterar os campos diretamente sem o suporte do agente. Mesmo editando manualmente, você ainda pode fazer perguntas ao colega de equipe de integração, como:

- “O que esse campo faz?”
- “Você pode me ajudar a editar meu SQL de precisão de previsão?”
- “Como devo definir o limite temporal dos relatórios semanais?”

Seu colega de equipe de integração fornece suporte provisório de configuração, mesmo quando você está trabalhando na interface de edição direta.

Ativando sua métrica

Quando estiver satisfeito com a configuração da métrica e com os resultados da pré-visualização:

1. Altere o status da métrica de Rascunho para Pronto.
2. Clique em “Salvar alterações” para ativar a métrica.

Agora, a métrica será recalculada para seus insights de produção com base nos limites configurados.

Como configurar regras do para o

A guia de configuração “Insights” exibe suas métricas e regras configuradas junto com uma prévia dos insights que elas geram na guia “Insights”. Essa visão unificada permite que você veja suas configurações de monitoramento e seu impacto operacional em um só lugar.

Criando uma nova regra

Para criar uma nova regra, você pode:

- Use linguagem natural: peça ao seu colega de equipe de integração que crie uma regra para você. Por exemplo: “Crie uma regra para alertar quando a precisão da previsão cair abaixo de 85% para A-class produtos”. O agente traduz seus requisitos em uma configuração de regras.
- Use o botão criar regra: Clique em “Adicionar regra” para abrir a interface de criação de regras e definir parâmetros diretamente.

Quando você cria ou edita uma regra, o sistema a salva com o status “Rascunho”. Isso permite que você configure e teste a regra sem afetar os insights de produção.

Revisando uma regra existente

Ao clicar em uma regra, você chega à página de revisão da regra, onde você pode:

- Revise a configuração: veja a configuração atual da sua regra, incluindo conexões métricas, limites, condições e configurações de granularidade.
- Faça perguntas com linguagem natural: trabalhe com o colega de equipe de integração para entender e refinar sua regra. Faça perguntas como:

- “Como essa regra determina quando acionar insights?”
- “Podemos adicionar filtros para categorias específicas de produtos?”
- O agente ajuda você a iterar a lógica da regra de forma conversacional, traduzindo seus requisitos de monitoramento na configuração apropriada.
- Visualize o impacto da regra individual: use a visualização da regra para ver como os insights seriam gerados em tempo de execução com sua configuração atual. Filtre a pré-visualização por produtos e sites específicos para entender como a regra afetará diferentes partes da sua cadeia de suprimentos.
 - Expanda o elemento “Visualizar” na parte inferior da tela.
 - Clique em “Visualizar informações” para gerar informações sobre o tempo de execução.
 - Refine sua pré-visualização com critérios de pesquisa em produtos e sites.
- Faça iterações com o Preview: ao trabalhar com o agente de integração para refinar a regra, use o preview para validar as alterações. Continue iterando até que os resultados da visualização correspondam às suas necessidades operacionais e, em seguida, salve sua configuração.

Editar campos diretamente (opcional): se você preferir configurar a regra sozinho, clique em “Editar” para alterar os campos diretamente sem o suporte do agente. Mesmo editando manualmente, você ainda pode fazer perguntas ao colega de equipe de integração, como:

- “O que esse campo limite controla?”
- “Você pode me ajudar a limitar isso aos produtos de Classe A?”

Seu colega de equipe de integração fornece suporte provisório de configuração, mesmo quando você está trabalhando na interface de edição direta.

Ativando sua regra

Quando estiver satisfeito com a configuração da regra e com os resultados da pré-visualização:

1. Altere o status da regra de Rascunho para Pronto.
2. Clique em “Salvar alterações” para ativar a regra.

Agora, a regra gerará insights sobre a produção com base nos limites e condições configurados.

Analizando os insights gerais

Depois de configurar e ativar suas métricas e regras, analise o impacto combinado de todas as suas configurações:

1. Navegue até a guia Detecção na página Configuração de monitoramento e expanda o painel de visualização.
2. Essa visualização prévia global exibe o conjunto completo de insights que seriam gerados com todas as suas configurações atuais, mostrando o efeito combinado de suas métricas e regras.
3. Use essa visualização para avaliar se sua configuração de monitoramento produz o volume e os insights certos para suas operações.
4. Se você precisar ajustar a sensibilidade ou a cobertura do seu monitoramento, trabalhe diretamente com o agente de integração para ajustá-los ou navegue até métricas ou regras individuais para refiná-las ainda mais.

Diretrizes para causas básicas e recomendações

As diretrizes ajudam a definir como o Amazon Connect Decisions gera análises de causa raiz e recomendações para obter insights. Essas diretrizes atuam como políticas que garantem que as AI-generated explicações e ações sugeridas estejam alinhadas às suas práticas comerciais e restrições operacionais.

Diretrizes de acesso: na página de configuração do Insights, selecione a guia Causas e recomendações básicas.

O que as diretrizes fazem: as diretrizes fornecem contexto e restrições que influenciam a forma como o sistema:

- Analisa as causas básicas de exceções e alertas
- Gera recomendações acionáveis para resolução
- Prioriza abordagens de remediação com base em suas regras de negócios
- Adapta a orientação ao seu ambiente operacional e às restrições da cadeia de suprimentos

Trabalhando com seu colega de equipe de integração: use seu colega de equipe de integração para criar e refinar diretrizes conversacionalmente. Faça perguntas como:

- “Crie uma diretriz para priorizar o reabastecimento de SKUs de alta velocidade durante os períodos promocionais”
- “Adicione uma diretriz para sinalizar estoques lentos com mais de 45 dias de cobertura para análise de descontos”
- “Podemos criar uma diretriz que garanta que as quantidades mínimas de pedidos estejam alinhadas com os prazos de entrega do fornecedor?”

Compartilhe seus procedimentos operacionais padrão ou políticas comerciais para ajudar o colega de equipe a entender seus requisitos. O colega de equipe analisa suas informações e as traduz em diretrizes e barreiras que moldam o comportamento do colega de equipe de IA.

Criação de diretrizes: para criar uma nova diretriz, você pode:

- Use linguagem natural: peça ao colega de equipe de integração que crie diretrizes para você. Por exemplo: “Crie uma diretriz que priorize as estratégias de redução de estoque em relação ao envio acelerado ao lidar com o excesso de estoque”.
- Use o botão Criar diretriz: clique em Adicionar diretrizes para definir parâmetros diretamente.

Exemplos de diretrizes:

- “Priorize o reabastecimento de SKUs de alta velocidade durante os períodos promocionais”
- “Garanta que as quantidades mínimas de pedidos estejam alinhadas com os prazos de entrega do fornecedor”
- “Monitore os picos de demanda causados por atividades sazonais ou promocionais”
- “Aumente os riscos de falta de estoque de A-class produtos para os gerentes de planejamento em 24 horas”

Diretrizes de revisão e edição: selecione qualquer diretriz para ver sua configuração. Trabalhe com o colega de equipe de integração para entender como a diretriz influencia os insights. Faça perguntas como:

- “Como essa diretriz afeta as recomendações para exceções de estoque excessivo?”
- “Podemos tornar essa diretriz mais específica para A-class produtos?”
- “Mostre-me exemplos de recomendações antes e depois de aplicar essa diretriz”

Diretrizes de ativação: as diretrizes operam com um modelo de Draft/Ready status:

1. Crie e refine diretrizes no status Rascunho para testar seu impacto
2. Repita com o colega de equipe de integração até que a diretriz produza o comportamento desejado
3. Altere o status para Pronto para aplicar a diretriz a todas as análises e recomendações futuras da causa raiz
4. Clique em Salvar alterações para ativar

As diretrizes ativas influenciam imediatamente a forma como o sistema analisa as exceções e gera recomendações quando os usuários analisam os insights.

Priorização e severidade

Os fatores de severidade permitem a priorização com base no impacto financeiro, ajudando você a se concentrar em insights que afetam suas operações de maior valor.

Acessando a configuração de gravidade

Na página de configuração do Insights, navegue até a guia Priorização.

O que os fatores de gravidade fazem

Os fatores de gravidade traduzem insights em impacto nos negócios calculando:

- Impacto na receita: receita perdida ou em risco devido a interrupções na cadeia de suprimentos (por exemplo, falta de estoque, remessas atrasadas, demanda não atendida)
- Impacto nos custos: custos adicionais decorrentes de ineficiências na cadeia de suprimentos (por exemplo, custos excessivos de transporte de estoque, envio rápido, obsolescência)

Trabalhando com seu colega de equipe de integração

Use seu colega de equipe de integração para configurar os fatores de gravidade de forma conversacional. Faça perguntas como:

- “Como devemos calcular o impacto na receita para diferentes categorias de produtos?”
- “Quais fatores de custo devemos incluir em situações de excesso de estoque?”

- “Podemos avaliar o impacto na receita de forma diferente A-class em relação aos C-class produtos?”

Compartilhe os dados financeiros, as suposições de custo ou a análise histórica do impacto do seu produto. O colega de equipe analisa suas informações e recomenda configurações de fatores de gravidade que se alinhem às suas prioridades de negócios.

Usando o impacto financeiro na priorização

Depois de configurados, os fatores de gravidade aprimoram a filtragem e a classificação de insights em suas páginas do Insights. O sistema exibe o impacto financeiro calculado para cada insight com base no tipo de exceção:

- As exceções de falta de estoque mostram o impacto na receita (estimativa de vendas perdidas)
- Exceções de excesso de estoque mostram impacto nos custos (custos de transporte e risco de obsolescência)
- As exceções de interrupção do fornecimento mostram impacto na receita (atraso no atendimento)
- Exceções de excesso de estoque mostram impacto nos custos (custos adicionais de armazenamento e capital)

Você pode filtrar e classificar por impacto financeiro para criar um roteiro de remediação que maximize o ROI, focando primeiro nos insights com as maiores implicações financeiras.

Exemplo: uma exceção de falta de estoque pode mostrar um impacto diário na receita de \$50.000 com base na perda de vendas. Uma exceção de excesso de estoque pode mostrar um impacto diário de \$2.000 nos custos de transporte, além da possível exposição à redução de preços.

Gerenciando insights

Depois que o Amazon Connect Decisions gera insights com base em suas regras configuradas, seu trabalho diário se concentra em revisá-las, priorizá-las e agir de acordo com elas. As páginas desta seção orientam você nesse processo, desde encontrar os insights certos até agir e fechar o ciclo.

O que o gerenciamento de insights abrange

Trabalhar com insights segue uma progressão natural: você começa localizando os insights mais relevantes para sua função, se aprofunda nos detalhes de um problema específico, age de acordo

com as recomendações fornecidas pelo sistema e compartilha feedback para ajudar o sistema a melhorar com o tempo. Cada página desta seção abrange uma parte desse fluxo de trabalho.

Nesta seção

Informações sobre filtragem e classificação A página Insights pode revelar centenas de problemas em sua cadeia de suprimentos a qualquer momento. Esta página explica como restringir essa lista usando filtros, pesquisa e classificação, para que você possa se concentrar no que é mais importante para sua função e responsabilidades.

Compreendendo os detalhes do Insight Depois de identificar um insight para investigar, esta página explica o que você encontrará na página Detalhes do Insight, incluindo a análise da causa raiz, as principais métricas, os dados de suporte, os insights relacionados e o registro de atividades. Use esta página para entender o contexto completo de um problema antes de decidir como responder.

Agindo de acordo com as recomendações, o Amazon Connect Decisions gera AI-powered recomendações junto com cada insight. Esta página aborda como avaliar essas recomendações e executar as ações sugeridas

Fornecendo feedback sobre insights Seu feedback ajuda o sistema a melhorar com o tempo. Esta página explica como compartilhar informações sobre a qualidade do insight e a precisão das recomendações diretamente da página Detalhes do Insights.

Informações sobre filtragem e classificação

O Amazon Connect Decisions fornece recursos abrangentes de filtragem e classificação que ajudam você a se concentrar rapidamente nos insights mais relevantes para suas responsabilidades na cadeia de suprimentos. Você pode navegar até a página Insights a partir de vários pontos de entrada e aplicar filtros com base em hierarquias de produtos, hierarquias de sites, propriedades de insights e segmentos de negócios personalizados.

Acessando a página Insights

Você pode acessar a página Insights por meio de vários caminhos:

- Selecione Insights no menu de navegação à esquerda ou na barra de navegação superior
- A página Insights é exibida com suas configurações de visualização padrão

Da página inicial

A página inicial fornece acesso rápido aos insights por meio de cartões de resumo de status que exibem as contagens de insights por status ou gravidade. Selecione qualquer cartão para navegar até a página Insights com esse filtro pré-aplicado.

Quando você navega a partir de um cartão da página inicial, a página Insights é aberta com os filtros relevantes já aplicados.

Amazon Connect Decisions

Home | Insights | Plans

Menu

Home

Insights

Configuration

Plans

Data management

Settings

Users

Roles

Application

Insights

Dismiss

Not started9,049

In progress11

Pending resolution2

Completed0

Dismissed1

Archived88

Processing0

Save filter sets

Choose an option

Filter by created on date range

Q Product

Insight ID	Description	Status	Severity	Assigned to	Impact	Impact date	Created on	Actions
838f79a6-e838-4895-544b-1c158f7be5e6	HOKA-CHALLENGER-WB inventory critically below safety stock at DC-SAC-001 due to supply gap and demand surge	In progress	Critical	Unassigned	USD 302,520	April 13, 2026	April 17, 2026 at 01:29 AM GMT+5:30	
619f773c9-ba23-44fa-a76c-2c7e0fc7a2e4	HOKA-SPEEDGOAT-M11 at ST-BOI-001 Near Stockout Due to Chronic Vendor Underdelivery	In progress	Critical	Unassigned	USD 298,418	April 13, 2026	April 17, 2026 at 01:22 AM GMT+5:30	
89d56b7f-a557-49fe-ab33-c199152bee72	Critical Stock Shortage: HOKA-CHALLENGER-WB at MFC-LA-001 with 89-Day PO Lead Time Delay	In progress	Critical	Shirley Temple	USD 284,333	April 13, 2026	April 17, 2026 at 01:22 AM GMT+5:30	
35480800-8bcf-43a2-adf1-2a1f60a6d760	HOKA-TECTON-W9 at ST-SAN-001 Below Safety Stock with 41-Day Replenishment Gap Due to Vendor Underdelivery	In progress	Critical	Unassigned	USD 275,857	April 13, 2026	April 17, 2026 at 01:23 AM GMT+5:30	
79265549-d647-4c0b-ae21-c27b3ac6da95	Critical Stock Shortage: HOKA-CHALLENGER-WB at MFC-LA-001 with 89-Day PO Lead Time Delay	Not started	Critical	Unassigned	USD 275,419	April 13, 2026	April 17, 2026 at 01:22 AM GMT+5:30	
01c7209a-d66e-4e04-a36d-4983f45773c9	HOKA-SPEEDGOAT-M10 at ST-BOI-001: Inventory below safety stock due to multi-vendor delivery failures and demand spike	Pending resolution	Critical	Unassigned	USD 249,094	April 13, 2026	April 17, 2026 at 02:26 AM GMT+5:30	
49e43c1e-3fb0-4a6d-a472-0976d63626d2	SAL-SENSE-11 at MFC-LA-001: Inventory 32% below safety stock with 68-day supply gap until next delivery	In progress	Critical	Unassigned	USD 245,466	April 13, 2026	April 17, 2026 at 01:22 AM GMT+5:30	
c56f45ce-ad50-482c-b952-2ff0a59ba447	HOKA-TECTON-W9 stockout at DC-PDX-001 due to massive demand spike and vendor fill rate collapse	Not started	Critical	Unassigned	USD 228,669	April 13, 2026	April 17, 2026 at 01:22 AM GMT+5:30	
88aec99d-45a5-46c5-9c78-7abc16364270	Stockout Risk: HOKA-MAFATE-M10 at ST-BFL-001 Due to NATIONAL-TRADE Underdelivery & Demand Spike	Not started	Critical	Unassigned	USD 224,380	April 13, 2026	April 17, 2026 at 02:26 AM GMT+5:30	
8d84541a-0a85-4fb6-933e-21a2c1367d40	SAL-SENSE-11 Below Safety Stock at ST-LA-001 Due to Vendor Fill Rate Failures & Delays	Not started	Critical	Unassigned	USD 223,317	April 13, 2026	April 17, 2026 at 01:22 AM GMT+5:30	
d6224473-d585-4844-b0b9-3a5b398b81cc	SAL-SENSE-10 at DC-SAN-001: Stock below safety level due to ALLIED-VENDORS delivery failure on PO_00000227	Not started	Critical	Unassigned	USD 222,581	April 13, 2026	April 17, 2026 at 01:27 AM GMT+5:30	
a7402a3-9ff5-433f-87ec-38c88f5b7144	Critical stock shortage of SAL-SPEEDCROSS-10 at ST-BFL-001 due to vendor ATLANTIC-TRADING delivery failure	Not started	Critical	Unassigned	USD 217,077	April 13, 2026	April 17, 2026 at 01:22 AM GMT+5:30	
67b7b494-9e6f-41b7-b59e-5dfc8874e9be	SAL-XA-PRO-W9 at DC-LA-001: Stockout Risk from 93-Day Replenishment Gap and Vendor Shortfall	Not started	Critical	Unassigned	USD 217,024	April 13, 2026	April 17, 2026 at 01:23 AM GMT+5:30	
b59f4453-4a64-41ca-9641-d698f7766db2	SAL-SPEEDCROSS-11 at ST-BOI-001: Inventory below minimum due to vendor under-delivery and demand surge	Not started	Critical	Unassigned	USD 215,208	April 13, 2026	April 17, 2026 at 01:22 AM GMT+5:30	

Show me all available insights

Decisions teammate

Response events

Available Insights

Here are the first 10 insights retrieved. More insights exist beyond this sample – see the status breakdown below.

Status Breakdown

Status	Count
Not started	9,049
In progress	11
Pending resolution	2
Dismissed	1
Archived	88

First 10 Insights

Title

HOKA-CHALLENGER-WB inventory critically below safety stock at DC-SAC-001

HOKA-SPEEDGOAT-M11 at DC-BOI-001 Near Stockout Due to Chronic Vendor Ur

Critical Stock-Out Risk: SAL-SENSE-11 at ST-SAC-001 Due to Severe Vendor Unc

HOKA-TECTON-W9 at ST-SAN-001 Below Safety Stock with 41-Day Replenishm

Critical Stock Shortage: HOKA-CHALLENGER-WB at MFC-LA-001 with 89-Day P

HOKA-SPEEDGOAT-M10 at ST-BOI-001: Inventory below safety stock due to mu

SAL-SENSE-11 at MFC-LA-001: Inventory 32% below safety stock with 68-day s

HOKA-TECTON-W9 stockout at DC-PDX-001 due to massive demand spike and

Stockout Risk: HOKA-MAFATE-M10 at ST-BFL-001 Due to NATIONAL-TRADE Und

SAL-SENSE-11 Below Safety Stock at ST-LA-001 Due to Vendor Fill Rate Failures

I examined the first 10 insights. There are more insights available – would you like me to load the next page, filter by a specific product, status, or severity?

Load more insights

Filter by severity

Filter by status

Sources (1)

Ask a question

Entendendo o layout da página do Insights

A página Insights está organizada em quatro seções principais:

Barra de resumo de status

Na parte superior da página, os cartões de status exibem as contagens de insights por categoria de status:

- Não iniciado: insights recém-criados sem interação com o usuário
- Processamento: insights atualmente sendo analisados ou utilizados pelo sistema
- Em andamento: insights em que você iniciou uma ação com base em uma recomendação

- **Resolução pendente:** insights que foram acionados, mas ainda não foram totalmente resolvidos
- **Concluído:** insights que foram resolvidos e não atendem mais aos limites das regras
- **Descartado:** insights que você optou explicitamente por descartar
- **Arquivado:** insights que foram movidos para o armazenamento de arquivos

Cada cartão mostra o nome do status e a contagem em azul. Selecione qualquer cartão de status para filtrar a tabela de insights para esse status.

Área de filtragem e pesquisa

Abaixo da barra de status, você encontrará controles de filtragem:

Conjuntos de filtros salvos: uma lista suspensa à esquerda permite que você aplique combinações de filtros pré-configuradas

Filtro de intervalo de datas: no centro, “Filtrar por criado no intervalo de datas” exibe o intervalo de datas atualmente selecionado (por exemplo, “2025-01-01-2025”). Selecione para abrir um seletor de datas onde você pode escolher as datas de início e término.

Propriedades do filtro de pesquisa: à direita, uma barra de pesquisa permite pesquisar informações específicas por ID da tarefa, nome do produto, nome do site ou outras propriedades

Exibição de filtros ativos

Abaixo dos controles de filtragem, os filtros aplicados aparecem como chips removíveis mostrando:

- O nome da coluna e os critérios do filtro (por exemplo, “Gravidade = Alta”)
- Um botão X para remover filtros individuais
- Uma contagem de resultados mostrando informações correspondentes (por exemplo, “279 correspondências”)
- Um botão “Limpar filtros” com menu suspenso para opções de gerenciamento de filtros

Tabela de insights

A tabela principal exibe todos os insights com as seguintes colunas:

- **ID do Insight:** ID de tarefa exclusivo como um link clicável para ver os detalhes do insight

- **Descrição:** breve resumo do problema detectado
- **Status:** estado atual do fluxo de trabalho com indicador de ícone
- **Severidade:** nível de prioridade (crítico, alto, médio, baixo) com código de cores
- **Urgência:** Time-sensitive prioridade com capacidade de classificação
- **Atribuído a:** Usuário ou equipe responsável pelo insight
- **Impacto:** impacto financeiro ou operacional quando calculável
- **Data de impacto:** quando se espera que o problema ocorra
- **Criado em:** Quando o sistema detectou o insight (com data e hora)
- **Produto:** identificador do produto afetado pelo insight
- **Ações:** Three-dot menu com ações rápidas para cada insight

Filtrando insights

O Amazon Connect Decisions oferece suporte a várias abordagens de filtragem para ajudar você a encontrar informações relevantes rapidamente.

Usando a barra de pesquisa

A barra “Propriedades do filtro de pesquisa” fornece acesso rápido à filtragem:

1. Selecione a barra de pesquisa
2. Comece a digitar seu termo de pesquisa (ID da tarefa, nome do produto, nome do site, palavras-chave)
3. O sistema fornece resultados de pesquisa em tempo real enquanto você digita
4. Os filtros aplicados aparecem como chips abaixo da área de pesquisa

Filtragem hierárquica (produto e site)

Ao filtrar por hierarquias de produtos ou sites, o sistema pesquisa simultaneamente em todos os cinco níveis hierárquicos.

Para aplicar um filtro hierárquico:

1. Use a barra de pesquisa para inserir o nome de um produto ou site

2. O sistema exibe os resultados correspondentes agrupados por nível hierárquico (Nível 1 a Nível 5)
3. Selecione o valor da hierarquia pelo qual você deseja filtrar
4. Um chip de filtro aparece mostrando o caminho completo da hierarquia

O sistema usa correspondência baseada em prefixo com suporte a várias palavras. Por exemplo, digitar “temp” corresponde a “Sensores de temperatura” porque corresponde ao prefixo de “Temperatura”.

Quando você seleciona um nível hierárquico, o filtro inclui automaticamente todos os itens secundários dentro dessa hierarquia. Por exemplo, filtrar por “Eletrônicos” no Nível de Produto 1 mostra todos os insights de qualquer produto dentro da categoria Eletrônicos, independentemente de sua subcategoria ou SKU específicos.

Filtragem por propriedades do Insight

Você pode filtrar por colunas específicas para encontrar insights com base nos valores exatos do campo.

Para aplicar um filtro de propriedades:

1. Use a barra de pesquisa ou filtros específicos da coluna
2. A entrada do filtro se adapta com base no tipo de campo:
 - Campos de texto (status, severidade): fornece uma lista suspensa com opções predefinidas
 - Campos numéricos (Impacto): fornece entrada numérica com operadores de comparação
 - Campos de data (criados em, data de impacto): fornece ao selecionador de datas a seleção de intervalo
3. Selecione ou insira o valor do filtro
4. Um chip de filtro aparece mostrando o nome e o valor da propriedade (por exemplo, “Status: Não iniciado”)

Filtragem por intervalo de datas

O filtro de intervalo de datas fornece uma interface dedicada para filtragem por datas de criação de insights.

Para aplicar um filtro de intervalo de datas:

1. Selecione “Filtrar por criado no intervalo de datas”
2. O seletor de datas é exibido mostrando o intervalo de datas atual
3. Selecione a data de início e a data de término no calendário
4. O filtro se aplica automaticamente, mostrando o intervalo de datas
5. Os resultados contam as atualizações para mostrar os insights correspondentes

Segmentation-Based Filtragem

Se você configurou segmentos de negócios personalizados, pode usá-los para filtrar insights com base em categorias comerciais significativas, como níveis de clientes, linhas de produtos ou regiões geográficas.

Para aplicar um filtro de segmento:

1. Use a funcionalidade de pesquisa para encontrar tipos de segmentos
2. Escolha o tipo de segmento que você deseja usar (por exemplo, “Nível do cliente”)
3. Selecione o valor do segmento (por exemplo, “Nível 1”)
4. Um chip de filtro aparece mostrando “Tipo de segmento: valor do segmento”

Configurando a segmentação

A segmentação permite agrupar produtos, sites, clientes e canais com base nos critérios de negócios que são importantes para suas operações. Para usar a filtragem de segmentação, você deve primeiro carregar uma tabela de regras de segmentação que defina seus agrupamentos de negócios.

Lógica da tabela de segmentação:

- Em uma única linha (lógica AND): quando você preenche vários campos em uma linha, todos esses campos devem corresponder para que um registro pertença a esse segmento
- Em várias linhas (lógica OR): quando você cria várias linhas com o mesmo `segment_type` e `segment_value`, um registro se qualifica se corresponder a qualquer uma dessas linhas
- Valores NULL (curingas): deixar um campo em branco significa “corresponder a qualquer valor”

A tabela de segmentação suporta até cinco níveis hierárquicos para produtos e sites, além de campos adicionais, como cidade, estado, país, parceiro comercial, empresa e canal.

Considerações importantes:

- As atualizações de segmentos se aplicam somente a insights futuros, não a dados históricos
- `segment_type` e `segment_value` devem ter 30 caracteres ou menos
- Um único insight pode pertencer a vários segmentos
- Use níveis de hierarquia sempre que possível, em vez de listar centenas de IDs individuais

Gerenciando filtros aplicados

Todos os filtros aplicados aparecem como chips removíveis abaixo da área de pesquisa.

Para remover um único filtro:

1. Selecione o botão X no chip do filtro
2. O sistema remove esse filtro e atualiza os resultados

Para remover todos os filtros:

1. Selecione Limpar filtros
2. O sistema remove todos os chips de filtro e exibe a visualização não filtrada

Note

A opção do filtro de controle de acesso (se ativada nas configurações do seu perfil) opera de forma independente e não é removida pela ação “Limpar filtros”.

Usando conjuntos de filtros salvos

Os conjuntos de filtros salvos permitem que você armazene combinações de filtros usadas com frequência e as aplique rapidamente em futuras sessões.

Para aplicar um conjunto de filtros salvo:

1. Selecione o menu suspenso Conjuntos de filtros salvos
2. Escolha o conjunto de filtros que você deseja aplicar

3. O sistema aplica todos os filtros desse conjunto de uma só vez
4. Os chips de filtro aparecem para cada filtro do conjunto

Usando o botão de alternância do filtro de controle de acesso

A opção do filtro de controle de acesso restringe os dados visíveis a produtos e sites que correspondam às permissões atribuídas. Essa alavanca opera independentemente do sistema de chip de filtro.

Para configurar o botão Controle de acesso:

1. Selecione seu nome no canto superior direito
2. Escolha Perfil no menu suspenso
3. Navegue até a guia Escopo atribuído
4. Ativar ou desativar as visualizações de filtro por meu escopo atribuído
5. Selecione Salvar.

Quando a alternância está ativada:

- Um indicador visual aparece na página do Insights mostrando que a filtragem de controle de acesso está ativa
- Você vê apenas insights de produtos e sites que correspondem ao escopo atribuído.
- Essa filtragem se aplica além de qualquer chip de filtro aplicado manualmente.

Quando a alternância está desativada:

- Você vê todos os insights em toda a organização (sujeitos às permissões de sua função)
- Os chips de filtro manual ainda se aplicam normalmente

Se o administrador tiver configurado o sistema para aplicar a filtragem de controle de acesso a todos os usuários, você não poderá desativar essa opção.

Informações de classificação

Todas as colunas na tabela do Insights oferecem suporte à classificação, ajudando você a organizar os insights por prioridade, impacto ou tempo.

Para classificar a lista do Insights:

1. Selecione qualquer cabeçalho de coluna na tabela Insights
2. O sistema classifica os insights por essa coluna em ordem crescente.
3. Uma seta aparece no cabeçalho da coluna mostrando a direção da classificação
4. Selecione o mesmo cabeçalho da coluna novamente para alternar para a ordem decrescente

A ordem de classificação padrão é por severidade (crítica a baixa). Sua seleção de classificação persiste durante a sessão atual e funciona com filtros aplicados.

Entendendo os resultados do filtro

A contagem de resultados aparece abaixo da área de pesquisa, mostrando quantos insights correspondem aos seus filtros atuais.

Formato de contagem de resultados: “X corresponde”, onde X é a contagem de insights que atendem a todos os critérios de filtro aplicados

Quando os filtros não retornam resultados:

O sistema exibe: “Não foram encontrados insights para os filtros selecionados. Tente remover alguns filtros ou ajustar seus critérios.”

O estado vazio inclui:

- Um botão Limpar filtros
- Uma lista dos filtros aplicados atualmente
- Se a opção Controle de acesso estiver ATIVADA e você não ver nenhum resultado, a mensagem indicará: “Não há informações disponíveis para você. products/sites Entre em contato com seu administrador se achar que isso está incorreto.”

Detalhes do Insights

Compreendendo os detalhes do Insights

A página Detalhes do Insights fornece informações abrangentes sobre um insight específico, incluindo análise da causa raiz, principais métricas, recomendações e insights relacionados. Essa

página ajuda você a entender o problema, avaliar seu impacto e determinar as ações apropriadas para resolvê-lo.

Acessando detalhes do Insight

Para ver informações detalhadas sobre um insight:

1. Navegue até a página Insights
2. Localize o insight que você deseja revisar na tabela Insights
3. Selecione o Insight ID (exibido como um hiperlink azul)
4. A página Detalhes do Insights é aberta

Cabeçalho e navegação da página

Na parte superior da página:

Navegação no Breadcrumb: mostra sua localização atual (Início > Insights > Informações filtradas) e permite que você retorne à página de listagem do Insights

Indicadores de status e severidade: exibem o status atual do insight (por exemplo, “Ignorado”) e o nível de severidade (por exemplo, “Crítico”)

Carimbo de data/hora da última atualização: mostra quando o insight foi modificado pela última vez (por exemplo, “Última atualização em 16 de abril de 2025 às 03:07 UTC”)

[illegible]

[illegible]

Visão geral do Insight

O cabeçalho principal exibe as principais informações sobre o insight:

Título do Insight: Um resumo descritivo do problema (por exemplo, “ACDN-M15-RPA-0070 em DC-SAN-001: Nenhuma regra de fornecimento configurada, zero oferta de entrada contra demanda massiva causando falta de estoque”)

Principais métricas (exibidas à direita):

- Data de impacto: quando se espera que o problema ocorra
- Impacto: valor do impacto financeiro (por exemplo, "USD 3.561.955")
- Insight ID: identificador exclusivo com funcionalidade de cópia
- Criado: data em que o insight foi gerado

Resumo: um breve parágrafo explicando o problema principal, o contexto comercial e por que o insight foi gerado

Seção de análise de causa raiz

Abaixo da visão geral, a seção Análise da causa raiz fornece uma investigação detalhada sobre o que causou o problema.

Estrutura da seção: A análise da causa raiz aparece como seções expansíveis com títulos descritivos

Para ver os detalhes da causa raiz:

1. Localize a seção Análise da causa raiz
2. Selecione o ícone de seta ao lado de qualquer seção para expandi-la
3. A seção expandida exibe:
 - Explicação detalhada dos fatores contribuintes
 - Evidências quantitativas e pontos de dados
 - Cronograma de eventos ou condições
 - Contexto de negócios relacionado

As categorias comuns de causa raiz incluem:

- Declínio previsto do inventário
- Causa raiz identificada (por exemplo, regras de fornecimento ausentes)
- Inventário disponível avaliado
- Requisitos de quantidade calculada do pedido
- Datas de entrega calculadas

Seção de dados relevantes

A seção Dados relevantes fornece links para informações de apoio:

- Visualizações de dados: links para tabelas e gráficos que mostram tendências de estoque, padrões de demanda ou outras métricas relevantes
- Recursos analíticos: referências à análise de lead time do fornecedor, restrições da política de inventário ou outros dados de suporte
- Métricas relacionadas: conexões com indicadores de desempenho que informaram a visão

Selecione qualquer link para detalhar os dados subjacentes que suportam a análise da causa raiz.

Seção de recomendações

A seção Recomendações apresenta sugestões geradas pelo sistema para resolver o insight.

Cartões de recomendação: cada recomendação aparece como um cartão contendo:

Título da recomendação: uma descrição clara da ação sugerida (por exemplo, “Criar pedido de compra para 3.205 unidades de ACDN-M15-RPA-0070 “)

Detalhes da recomendação: parâmetros específicos, incluindo:

- Quantidades e unidades
- Localizações (sites, armazéns)
- Datas e cronogramas
- Identificadores de produto ou fornecedor

Timestamp: quando a recomendação foi gerada

Link de detalhes: Selecione “Detalhes” para ver as informações completas da recomendação, incluindo a justificativa e os resultados esperados

Status da ação: estado atual da recomendação (por exemplo, “Ações disponíveis”)

Para expandir uma recomendação:

1. Selecione o ícone de seta ao lado do título da recomendação
2. O cartão se expande para mostrar:
 - Parâmetros de ação completos
 - Fundamentação e análise de apoio
 - Resultados e benefícios esperados
 - Dados e cálculos relacionados

Registro de atividades

A seção Registro de atividades rastreia todas as ações e atualizações relacionadas ao insight.

Estrutura de entrada de registro: cada entrada inclui:

- Descrição da ação: O que ocorreu (por exemplo, “Item de risco de falta de estoque para ACDN-M15-RPA-0070 e DC-SAN-001”)
- Referência do Insight ID: links para insights relacionados

- Informações do sistema: chamadas de API ou processos do sistema envolvidos
- Carimbo de data/hora: quando a ação ocorreu
- Link de detalhes: Selecione para ver informações adicionais
- Botão de ações disponíveis: quando aplicável, mostra as próximas etapas disponíveis

Para ver os detalhes da atividade:

1. Localize a seção Registro de atividades na parte inferior da página
2. Selecione “Detalhes” em qualquer entrada de registro para expandi-la
3. Revise as informações detalhadas sobre essa atividade

O Registro de atividades exibe as entradas em ordem cronológica inversa, com as ações mais recentes na parte superior.

Seção de insights relacionados

Na parte inferior da página, a seção Informações relacionadas exibe outras informações relacionadas à edição atual.

Cabeçalho da seção: mostra a contagem de insights relacionados (por exemplo, “Insights relacionados (6)”)

A tabela de insights relacionados exibe:

Colunas:

- ID do Insight: identificador da tarefa como um link clicável
- Descrição: Breve resumo da visão relacionada
- Status: estado atual do fluxo de trabalho com ícone (por exemplo, “Ignorado”)
- Produto: Identificador do produto
- Site: identificador do site

Para ver uma visão relacionada:

1. Selecione qualquer ID do Insight na tabela Related Insights
2. O sistema navega até a página de detalhes desse insight

Os insights relacionados ajudam você a entender se o problema atual faz parte de um padrão mais amplo ou está conectado a outros desafios da cadeia de suprimentos.

Compreendendo os indicadores visuais

Em toda a página Detalhes do Insights, os elementos visuais ajudam você a interpretar rapidamente as informações:

Emblemas de status: Color-coded os indicadores mostram o estado atual do insight

- Descartado: indicador cinza para insights descartados
- Em andamento: indicador azul para trabalho ativo
- Não iniciado: estado padrão para novos insights

Indicadores de severidade: cor e ícone comunicam prioridade

- Crítico: indicador vermelho de maior prioridade
- Alto: indicador laranja para problemas significativos
- Médio: indicador amarelo para preocupações moderadas
- Baixo: indicador cinza para problemas menores

Seções expansíveis: os ícones de seta indicam seções dobráveis com detalhes adicionais

Elementos clicáveis: hiperlinks azuis indicam elementos interativos, como IDs do Insight e links de detalhes

Botões de ação: os botões cinza “Ações disponíveis” indicam onde você pode agir de acordo com as recomendações

Navegando na página de detalhes do Insights

Na página Detalhes do Insights, você pode:

Retorne à lista do Insights: selecione “Insights” ou “Insights filtrados” na navegação do breadcrumb

Exibir informações relacionadas: selecione qualquer ID de insight na seção Informações relacionadas para investigar problemas relacionados

Acesse dados de suporte: selecione links na seção Dados relevantes para abrir painéis relacionados e visualizações de análise

Execute ações com base nas recomendações: use os botões de ação para aceitar, descartar ou marcar as recomendações como concluídas (consulte “Agindo de acordo com as recomendações” para obter orientações detalhadas)

Atualizações da página

A página Detalhes do Insights é atualizada automaticamente quando:

- Novos dados se tornam disponíveis
- As recomendações são geradas ou atualizadas
- As ações são tomadas com base no insight
- Insights relacionados mudam de status

O carimbo de data/hora da “Última atualização” na parte superior da página mostra quando a atualização mais recente ocorreu.

Agindo de acordo com as recomendações

A página Detalhes do Insights permite que você revise e aja de acordo com as recomendações geradas pelo sistema, projetadas para resolver problemas da cadeia de suprimentos. Esta página explica como avaliar as recomendações e executar as ações sugeridas. Você pode configurar o Amazon Connect Decisions para interagir com um sistema externo para realizar determinadas operações em seu nome; quando ativado, o Amazon Connect Decisions oferecerá a execução das ações recomendadas por meio do Insights (por exemplo: criar, atualizar ou cancelar pedidos de compra).

Note

Ao usar o recurso Ações, você autoriza o Amazon Connect Decisions a usar o Boomi ([boomi.com](https://www.boomi.com)) como nosso middleware de integração para transmitir e processar os dados necessários para realizar ações em seu nome, como criar um pedido de compra após a aprovação em nossa plataforma; nenhum dado é armazenado no Boomi.

Compreendendo as recomendações

As recomendações são AI-generated sugestões para abordar os insights. Cada recomendação inclui:

- Ação específica: o que fazer (por exemplo, criar pedido de compra, transferir estoque)
- Parâmetros: quantidades, locais, datas e outros detalhes
- Justificativa: Por que essa ação é recomendada
- Resultado esperado: como essa ação resolverá o insight

As recomendações são priorizadas com base no impacto, na viabilidade e na urgência para ajudar você a se concentrar nas soluções mais eficazes.

Analizando as recomendações

Antes de agir, analise os detalhes da recomendação:

1. Leia o título e a descrição da recomendação: entenda qual ação está sendo sugerida
2. Expanda o cartão de recomendação: selecione o ícone de seta para ver os detalhes completos
3. Analise a justificativa: entenda por que essa ação é recomendada
4. Verifique os parâmetros: verifique quantidades, locais, datas e outros detalhes
5. Avalie o resultado esperado: avalie se essa ação está alinhada às necessidades de sua empresa

Ações disponíveis

Para cada recomendação, você tem várias opções de ação:

Aceitar

Selecione Aceitar para aprovar a recomendação e continuar com a ação sugerida.

Quando você aceita uma recomendação:

- O status do insight muda para “Em andamento”
- A recomendação está marcada como aceita
- Os insights relacionados podem ser atualizados, se aplicável
- O sistema rastreia a ação para futura referência

Para aceitar uma recomendação:

1. Revise os detalhes da recomendação

2. Selecione o botão Aceitar
3. Confirme a ação, se solicitado
4. O sistema atualiza o status do insight e começa a monitorar a implementação

Descartar

Selecione Descartar para rejeitar a recomendação se ela não for apropriada para sua situação.

Quando você descarta uma recomendação:

- A recomendação está marcada como descartada
- O insight permanece ativo para outras ações em potencial
- O sistema registra sua decisão para o aprendizado futuro

Para descartar uma recomendação:

1. Revise os detalhes da recomendação
2. Selecione o botão Descartar
3. Opcionalmente, forneça feedback sobre o motivo pelo qual você está descartando a recomendação
4. O sistema atualiza o status da recomendação

Ações realizadas

Selecione Ação tomada quando tiver resolvido o problema por outros meios fora do sistema.

Quando você marca a ação tomada:

- O status do insight muda para “Resolução pendente”
- O sistema rastreia se a ação foi executada manualmente
- O insight será marcado como concluído quando os dados confirmarem a resolução

Para marcar a ação realizada:

1. Conclua a ação necessária em seus sistemas externos

2. Retornar à página de detalhes do Insights
3. Selecione a ação tomada
4. O sistema atualiza o status do insight

Ciclo de vida da recomendação

As recomendações seguem um ciclo de vida com base em suas ações:

Não iniciado

A recomendação foi gerada, mas ainda não foi posta em prática

Em andamento

Você aceitou a recomendação ou iniciou a ação

Resolução pendente

Uma ação foi tomada, mas o problema ainda não foi totalmente resolvido nos dados

Completed

O sistema confirmou por meio de dados que a ação resolveu com sucesso o insight

Descartado

Você rejeitou explicitamente a recomendação

Várias recomendações

Alguns insights podem ter várias recomendações:

Recomendação primária: a principal sugestão do sistema com base na análise

Recomendações alternativas: opções adicionais se a recomendação principal não for viável

Para escolher entre recomendações:

1. Analise todas as recomendações disponíveis
2. Compare os resultados esperados e a viabilidade
3. Selecione a recomendação que melhor se adapta às necessidades e restrições de sua empresa

4. Tome medidas de acordo com a recomendação escolhida

Você só pode aceitar uma recomendação por insight. Depois de aceitar uma recomendação, outras recomendações para esse insight ficam indisponíveis.

Recomendações agrupadas

Quando vários insights compartilham a mesma causa raiz, o sistema pode agrupar recomendações:

Benefícios da recomendação agrupada:

- Resolva vários insights com uma única ação
- Gerenciamento de exceções mais eficiente
- Visão mais clara dos problemas sistêmicos

Ao visualizar uma recomendação agrupada:

- A recomendação mostra todos os insights afetados
- Tomar medidas com base na recomendação agrupada afeta todos os insights relacionados
- Todos os insights relacionados passam para “Em andamento” quando você aceita a recomendação agrupada

Acompanhando o progresso da ação

Depois de agir de acordo com uma recomendação:

- Monitore o registro de atividades: verifique a seção Registro de atividades para obter atualizações sobre sua ação
- Analise os insights relacionados: veja se os insights relacionados também estão sendo resolvidos
- Verifique o status do insight: o indicador de status mostra o progresso atual
- Aguarde a confirmação dos dados: o sistema monitora os dados em busca de alterações que indicam resolução

Depois que o sistema confirma, por meio de dados, que a ação foi bem-sucedida, o status do insight é atualizado automaticamente para “Concluído”.

Práticas recomendadas

Revise cuidadosamente antes de agir: certifique-se de compreender a recomendação e suas implicações

Considere as restrições de negócios: verifique se a ação recomendada está alinhada com suas capacidades operacionais e regras de negócios

Aja prontamente com base em insights críticos: insights críticos com datas de impacto de curto prazo exigem atenção imediata

Forneça feedback: use up/down ícones de polegares para ajudar o sistema a melhorar as recomendações futuras

Monitore os resultados: acompanhe se as recomendações aceitas resolvem com sucesso os insights

Documentar decisões: use o Registro de atividades para rastrear seu raciocínio para aceitar ou descartar recomendações

Fornecendo feedback sobre insights

O Amazon Connect Decisions permite que você forneça feedback sobre qualquer insight — incluindo descobertas da Root Cause Analysis (RCA) e recomendações geradas para insights — diretamente por meio da Natural Language Interface (NLI). Seu feedback ajuda os agentes do Amazon Connect Decisions a aprender e melhorar a precisão de análises e recomendações futuras. Há duas maneiras de fornecer feedback: feedback em linguagem natural no NLI e Up/Down avaliações positivas sobre a resposta do agente no NLI.

Cada feedback, seja um polegar rápido up/down ou uma correção detalhada de linguagem natural, é avaliado pelos agentes do Amazon Connect Decisions como um potencial aprendizado. O feedback de qualificação que é determinístico, não conflitante e generalizável é transformado em aprendizados acionáveis armazenados na Knowledge Store. Com o tempo, seu feedback melhora a precisão da RCA, a relevância das recomendações e reduz a necessidade de correções repetidas, tornando as decisões do Amazon Connect cada vez mais inteligentes a cada interação.

Feedback em linguagem natural

Você também pode fornecer feedback detalhado e específico ao contexto simplesmente digitando sua correção ou observação no Decisions Teammate /NLI. Isso é ideal quando você quer explicar

por que uma saída está incorreta ou compartilhar o conhecimento operacional que o agente deve aprender.

Por exemplo, você analisa um alerta/insight de falta de estoque projetado para conectores eletrônicos em sua unidade em Frankfurt. O agente causador raiz atribui a causa raiz a um erro de previsão de demanda. Você responde via NLI:

“A causa raiz não é um erro de previsão — o fornecedor TP_00001 tem uma quantidade máxima contratual de 291 unidades por pedido de compra, e o sistema gerou um único pedido de compra para 1.600 unidades. O fornecedor rejeitará isso. Divida o PO em vários pedidos de 291 unidades ou menos.”

Decisions Teammate responde: “Obrigado pela correção. Eu atualizei a causa raiz para refletir a restrição de quantidade máxima de pedidos do fornecedor. A recomendação foi regenerada como 6 PoS divididos ($5 \times 291 + 1 \times 145$ unidades). Essa restrição de fornecedor será aplicada a todas as recomendações futuras do TP_00001.”

Classificações do Thumbs Up /Thumbs Down

Cada descoberta e recomendação da RCA exibida no NLI inclui uma opção de aprovação e rejeição. Use-os para sinalizar rapidamente se a saída do agente foi precisa e útil. Você pode adicionar um comentário para fornecer mais contexto.

Por exemplo, você recebe um alerta/insight projetado de falta de estoque para tênis de corrida em seu centro de distribuição no Nordeste. O agente da RCA identifica a causa raiz: “O envio do fornecedor TP_00012 foi atrasado em 8 dias devido ao congestionamento portuário em Long Beach, combinado com um aumento de 22% na demanda causado pela próxima Maratona de Boston”. O Agente de Recomendação sugere: “Realoque 1.200 unidades de 6 lojas de baixa demanda do Sudeste para 9 lojas de alta demanda do Nordeste”.

Você dá um sinal de positivo e acrescenta: “Certo: o atraso no porto e o aumento da demanda da maratona são exatamente o que está impulsionando isso. Boa recomendação.”

Decisions Teammate /NLI reconhece: “Obrigado por confirmar. Seu feedback fortalece a confiança do agente RCA em correlacionar sinais de interrupção de portas com eventos de demanda regional para futuras análises de falta de estoque.”

Planos

Planejamento com o Amazon Connect Decisions

O Prism transforma o planejamento da cadeia de suprimentos por meio de colegas de equipe de IA que trabalham junto com sua equipe em um ciclo de aprendizado contínuo. Esses colegas de equipe de IA observam padrões em suas operações, detectam o que é mais importante, recomendam ações e executam decisões aprovadas, institucionalizando a experiência para que o conhecimento permaneça mesmo quando os planejadores saem e os novos membros da equipe se tornam produtivos desde o primeiro dia.

No centro do Prism Planning estão três capacidades de inteligência interconectadas.

O Demand Intelligence orchestra dinamicamente mais de 18 ferramentas de previsão e modelos básicos treinados em dados da Amazon, gerando previsões precisas desde o primeiro dia, mesmo com histórico limitado, enquanto harmoniza previsões estatísticas, compromissos de clientes e contribuições multifuncionais por meio de planejamento consensual.

A Supply Intelligence gera planos de suprimentos prospectivos, agrupa as exceções de forma inteligente em decisões estratégicas classificadas por impacto e executa modelos de otimização para planejamento consciente de restrições em toda a sua rede.

A Inteligência Adaptativa une tudo isso — aprendendo continuamente com cada plano e decisão, monitorando as operações 24/7, revelando o que importa e executando decisões aprovadas diretamente nos sistemas existentes para reduzir os ciclos de planejamento de semanas para horas.

Planejamento de Demanda

Um plano é criado para um horizonte temporal definido e atualizado periodicamente por meio de janelas de tempo contínuas (ciclos de planejamento). Cada plano de demanda pode conter várias versões em um ciclo de planejamento para apoiar o refinamento do plano para quaisquer dados incrementais recebidos em um ciclo de planejamento.

Pré-requisitos

Antes de criar seu primeiro plano de demanda em, verifique se você tem os seguintes pré-requisitos em vigor:

- Sua instância do Amazon Connect Decisions deve ser instalada e configurada.
- Sua conta de usuário deve ter uma função de gerente.
- As entidades de dados do produto ou do site do produto devem ser preparadas e carregadas (consulte Entidades de dados para obter detalhes).

O que é Demand Intelligence?

O Demand Intelligence do Amazon Connect Decisions oferece aos clientes uma previsão automatizada e precisa baseada em. AI/ML Usando o Demand Intelligence, você pode melhorar a precisão da previsão básica, automatizar o planejamento consensual, detectar e gerenciar proativamente exceções, melhorar a produtividade do planejador e, o mais importante, reduzir o excesso de estoque e os cenários de falta de estoque.

Entidades de dados

A tabela a seguir lista as entidades e colunas de dados usadas pelo Planejamento da Demanda.

Como ler as tabelas:

- Obrigatório — As colunas nessa entidade de dados são obrigatórias para executar uma previsão de demanda sem falhas.
- Obrigatório condicionalmente — As colunas nessa entidade de dados são obrigatórias dependendo das configurações definidas nas configurações do plano de demanda.
- Recomendado para a qualidade da previsão — As colunas nessa entidade de dados são necessárias para a qualidade da previsão.
- Opcional — O nome da coluna é opcional. Para uma saída de recursos aprimorada, é recomendável adicionar o nome da coluna com valores.

outbound_order_line (obrigatório)

Como essa entidade de dados é usada? O Planejamento de Demanda usa esses dados como a principal fonte de demanda histórica para previsão. Além disso, os campos selecionados como granularidade são enviados para treinamento e estão disponíveis como filtros para revisar o plano de demanda.

colunas outbound_order_line

Coluna	A coluna é obrigatória?	Como essa coluna é usada na Previsão?
id	Obrigatório	id, cust_order_id e product_id são usados para identificar com exclusividade um registro na entidade de dados e essa combinação deve ser sempre exclusiva. Certifique-se de que os valores da coluna não tenham caracteres inválidos, como asterisco e aspas duplas.
cust_order_id	Obrigatório	
product_id	Obrigatório	
order_date	Obrigatório	Necessário para a criação da previsão. Identifica o período para a previsão de séries temporais.
final_quantity_requested	Obrigatório	Necessário para a criação da previsão. Identifica a quantidade usada para a previsão de séries temporais. Essa coluna não deve conter valores nulos e deve ser numérica. Certifique-se de que não haja vírgulas nos valores. Por exemplo, 500000,00 é um valor aceito no Planejamento da Demanda.
ship_from_site_id	Obrigatório condicionalmente	Essa coluna é condicionalmente necessária para a criação da previsão se a coluna for selecionada para a dimensão da previsão (Hierarquia do Site). Essa coluna deve ter um valor e é usada para filtragem e análise de dados.
ship_to_site_id	Obrigatório condicionalmente	
channel_id	Obrigatório condicionalmente	Essa coluna é condicionalmente necessária para a criação da previsão se a coluna for selecionada para a dimensão da previsão (Hierarquia de canais). Essa

Coluna	A coluna é obrigatória?	Como essa coluna é usada na Previsão?
		coluna deve ter um valor e é usada para filtragem e análise de dados.
customer_tpartner_id	Obrigatório condicionalmente	Essa coluna é condicionalmente necessária para a criação da previsão se a coluna for selecionada para a dimensão da previsão (Hierarquia do Cliente). Essa coluna deve ter um valor e é usada para filtragem e análise de dados.
ship_to_site_address_city	Obrigatório condicionalmente	Essa coluna é condicionalmente necessária para a criação da previsão se a coluna for selecionada para a dimensão da previsão (Hierarquia do Site). Essa coluna deve ter um valor e é usada para filtragem e análise de dados.
ship_to_site_address_state	Obrigatório condicionalmente	
ship_to_site_address_country	Obrigatório condicionalmente	
status	Recomendado para a qualidade da previsão	Essa coluna é recomendada para a qualidade da previsão. Pedidos com status cancelado não são considerados como entrada de previsão.

produto (obrigatório)

Como essa entidade de dados é usada?

O Planejamento de Demanda usa os atributos do produto para estabelecer filtros hierárquicos para a revisão do plano de demanda e para o treinamento do modelo.

colunas de produtos

Coluna	A coluna é obrigatória?	Como essa coluna é usada na Previsão?
id	Obrigatório	Necessário para a ingestão de dados no Supply Chain Data Lake (SCDL). Certifique-se de que os valores da coluna não tenham IDs duplicados e caracteres especiais, como asterisco e aspas duplas.
descrição	Obrigatório	Necessário para a ingestão de dados no Supply Chain Data Lake (SCDL). Essa coluna pode conter caracteres especiais, como asterisco, hífen, aspas e aspas duplas.
parent_product_id	Obrigatório condicionalmente	Essa coluna é condicionalmente necessária para a criação da previsão se a coluna for selecionada para dimensões de previsão (Hierarquia do Produto). Certifique-se de que a coluna tenha valores e seja usada para filtragem e análise de dados e treinamento de modelos.
product_group_id	Obrigatório condicionalmente	
product_type	Obrigatório condicionalmente	
brand_name	Obrigatório condicionalmente	
color	Obrigatório condicionalmente	
display_desc	Obrigatório condicionalmente	

Coluna	A coluna é obrigatória?	Como essa coluna é usada na Previsão?
product_a vailable_day	Recomendado para a qualidade da previsão	Recomendado. O valor nessa coluna melhora a qualidade da previsão ao permitir que o modelo de previsão considere o momento da introdução de novos produtos.
discontinue_day	Recomendado para a qualidade da previsão	Recomendado. O valor nessa coluna melhora a qualidade da previsão ao permitir que o modelo de previsão considere o momento da retirada do produto.
base_uom	Recomendado para a qualidade da previsão	Unidade de medida para o produto. O padrão é Eaches.
is_deleted	Recomendado para a qualidade da previsão	Recomendado. Insira Y se a ID do produto precisar ser excluída da previsão.
pkg_height	Recomendado para a qualidade da previsão	Recomendado. As características físicas do produto que os modelos de previsão podem entender.
pkg_length	Recomendado para a qualidade da previsão	
pkg_width	Recomendado para a qualidade da previsão	
shipping_dimension	Recomendado para a qualidade da previsão	
casepack_size	Recomendado para a qualidade da previsão	

product_alternate (recomendado para a qualidade da previsão)

Como essa entidade de dados é usada?

O Planejamento de Demanda usa os dados do (s) predecessor (es) ou alternativo (s) do produto para criar previsões para novos produtos. Quando os dados são ingeridos na entidade de dados product_alternate, o suporte à linhagem de produtos para previsão é ativado. Você pode pular a ingestão de dados na entidade de dados product_alternate, e a previsão ainda poderá ser gerada.

colunas product_alternate

Coluna	A coluna é obrigatória?	Como essa coluna é usada na Previsão?
alternative_product_id	Obrigatório	Necessário para a ingestão de dados no Supply Chain Data Lake (SCDL). Identificador de registro exclusivo.
product_id	Obrigatório	Necessário para a ingestão de dados no Supply Chain Data Lake (SCDL). ID do novo produto ou da nova versão do produto. Certifique-se de que product_id esteja preenchido na entidade de dados do produto.
product_alternate_id	Obrigatório	Necessário para ingestão de dados no SCDL. Identificador de um produto similar ou de uma versão anterior do produto. Para considerar vários produtos similares como um único product_id, insira os produtos em linhas separadas. Certifique-se de que product_alternate_id esteja preenchido na entidade de dados do produto.
alternate_type	Obrigatório	Necessário para aplicar a supercessão ou linhagem do produto. Use o valor estático similar_demand_product em todas as linhas.
alternate_product_qty	Obrigatório	Necessário para aplicar a supercessão ou linhagem do produto. Insira a proporção do histórico do alternate_product_id que você deseja usar para fazer a previsão do product_id. Por exemplo, se for 60%, insira 60. Quando você tem vários alternative_product_id para um

Coluna	A coluna é obrigatória?	Como essa coluna é usada na Previsão?
		único product_id, o alternate_product_qty não precisa somar 100.
alternate_product_qty_uom	Obrigatório	Necessário para aplicar a supercessão ou linhagem do produto. Use o valor estático específico “porcentagem”.
eff_start_date	Obrigatório	Necessário para ingestão de dados no SCDL. Insira o cronograma de início para considerar o histórico de um produto similar. Certifique-se de que essa data seja igual ou anterior à eff_end_date ou você pode deixar esse campo vazio e o Demand Planning preencherá automaticamente o ano com 1000.
eff_end_date	Obrigatório	Necessário para ingestão de dados no SCDL. Insira o prazo final a ser considerado no histórico de um produto similar. Certifique-se de que essa data seja igual ou posterior à eff_start_date.
status	Recomendado para a qualidade da previsão	Recomendado. Digite Inativo para ignorar a supercessão do produto ou o mapeamento de linhagem.

supplementary_time_series (recomendado para a qualidade da previsão)

Como essa entidade de dados é usada? O Planejamento de Demanda usa esses dados como a principal fonte para marcar fatores casuais, como eventos promocionais, descontos, feriados e assim por diante.

colunas supplementary_time_series

Coluna	A coluna é obrigatória?	Como essa coluna é usada na Previsão?
id	Obrigatório	Necessário para a ingestão de dados no Supply Chain Data Lake (SCDL). Identificador de registro exclusivo.
order_date	Obrigatório	Necessário para a ingestão de dados no Supply Chain Data Lake (SCDL). Registro de data e hora em que a série temporal foi gravada.
time_series_name	Obrigatório	Necessário para a ingestão de dados no Supply Chain Data Lake (SCDL). Nome do tipo específico de série temporal. A coluna time_series_name deve começar com uma letra, ter de 2 a 56 caracteres e conter letras, números e sublinhados. Nenhum outro caractere especial é permitido.
valor_da_série_tempo	Obrigatório	Necessário para ingestão de dados no SCDL. Valor correspondente à série temporal específica. O Planejamento de Demanda suporta somente entradas numéricas e séries temporais com valor categórico não são consideradas.
product_id	Opcional	Recomendado. Identificador exclusivo para um produto específico. Use essa coluna se o fator de demanda estiver disponível no nível do produto.
site_id	Opcional	Recomendado. Identificador exclusivo para um site ou local específico. Use essa coluna se o driver de demanda estiver disponível no nível do site. Essa coluna pode representar ship_from_site_id ou ship_to_site_id com base na configuração da hierarquia do site de nível mais baixo.
channel_id	Opcional	Recomendado. Identificador exclusivo para um canal específico. Use essa coluna se o driver de demanda estiver disponível no nível do canal.

Coluna	A coluna é obrigatória?	Como essa coluna é usada na Previsão?
customer_tpartner_id	Opcional	Recomendado. Identificador exclusivo para um cliente específico. Use essa coluna se o fator de demanda estiver disponível no nível do cliente.

Séries temporais suplementares históricas versus futuras: entendendo as covariáveis na previsão

A previsão precisa da demanda exige a compreensão não apenas dos padrões históricos de vendas, mas dos fatores externos que impulsionam as mudanças na demanda. Os dados da Supplementary Time Series (STS), também chamados de covariáveis, capturam esses fatores de demanda, como promoções, preços, feriados e níveis de estoque, permitindo que os modelos de previsão diferenciem padrões explicáveis de ruídos aleatórios e prevejam como as ações comerciais futuras afetarão a demanda. No entanto, existe uma distinção crítica entre covariáveis conhecidas apenas historicamente (como níveis de estoque anteriores ou ações da concorrência) e aquelas conhecidas com antecedência (como promoções planejadas ou feriados programados), e entender essa diferença é essencial para criar previsões precisas que apoiem decisões de planejamento proativas.

Uma distinção crítica na previsão de demanda é entre covariáveis passadas e covariáveis conhecidas (também chamadas de covariáveis futuras). Entender essa diferença é essencial para criar modelos de previsão precisos.

Covariáveis anteriores (dados históricos do STS)

As covariáveis passadas são valores de séries temporais suplementares que são conhecidos apenas para períodos históricos. Essas variáveis são observadas junto com sua demanda histórica, mas não podem ser previstas ou conhecidas com antecedência para períodos futuros.

Exemplos de covariáveis passadas:

- Disponibilidade histórica de estoque: você sabe quais eram os níveis de estoque no passado, mas a disponibilidade futura depende da demanda, do reabastecimento e de outros fatores incertos
- Preços reais da concorrência: os dados históricos de preços da concorrência são observáveis, mas as ações futuras da concorrência são desconhecidas

- Condições climáticas: o clima passado é registrado, mas o clima futuro (além das previsões de curto prazo) é incerto
- Tráfego do site: os padrões históricos de tráfego são conhecidos, mas o tráfego futuro depende de muitos fatores imprevisíveis

Uso em modelos de previsão: covariáveis passadas ajudam o modelo a aprender relações e padrões históricos. Por exemplo, se a alta disponibilidade de estoque está historicamente correlacionada com o aumento das vendas (devido à melhor visibilidade do produto ou à velocidade de atendimento), o modelo aprende essa relação. No entanto, como esses valores são desconhecidos para períodos futuros, o modelo deve prever sem eles ou fazer suposições sobre seus valores futuros.

Covariáveis conhecidas (dados futuros do STS)

As covariáveis conhecidas são valores de séries temporais suplementares que são conhecidos ou podem ser determinados com antecedência para períodos futuros. Esses são os insumos mais valiosos para a previsão porque fornecem informações concretas sobre as condições futuras.

Exemplos de covariáveis conhecidas:

- Descontos promocionais planejados: sua equipe de marketing já programou campanhas promocionais com níveis de desconto específicos para datas futuras
- Alterações no índice de preços: os ajustes de preços planejados são determinados com antecedência com base em sua estratégia de preços
- Indicadores de feriados: eventos baseados em calendário (feriados, temporadas de compras, períodos fiscais) são conhecidos com anos de antecedência
- Gastos de marketing planejados: as alocações orçamentárias e os cronogramas da campanha são predeterminados
- Opening/Closing Eventos da loja: os planos de expansão ou consolidação são conhecidos com antecedência

Uso em modelos de previsão: covariáveis conhecidas melhoram drasticamente a precisão da previsão porque o modelo pode incorporar condições futuras reais em vez de suposições. Por exemplo, se você sabe que uma promoção de 25% de desconto está planejada para o próximo mês, o modelo pode prever o aumento esperado da demanda com base nos padrões históricos de resposta de descontos.

Estratégia prática de implementação

Para períodos históricos (dados de treinamento): inclua covariáveis passadas e covariáveis conhecidas em seus dados de séries temporais suplementares. Isso permite que o modelo aprenda as relações de todos os fatores de demanda disponíveis. Seu conjunto de dados deve conter valores reais observados para todos os tipos de séries temporais até a data atual.

Para períodos futuros (horizonte de previsão): inclua somente covariáveis conhecidas em seus dados de séries temporais suplementares. Esses são os fatores de demanda que você pode especificar com segurança para datas futuras. Por exemplo:

```
id,order_date,time_series_name,time_series_value,product_id,site_id,channel_id,customer_tpartner
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
```

Esses dados futuros dizem ao modelo que um desconto de 20% está planejado para 1º de fevereiro e uma promoção de 30% para o Dia dos Namorados está programada para 14 de fevereiro.

Aplicações práticas

- **Planejamento promocional:** acompanhe as porcentagens de descontos ao longo do tempo para entender como a intensidade promocional afeta a demanda. Isso ajuda a identificar os níveis ideais de desconto e a prever o aumento da demanda decorrente de futuras promoções.
- **Análise de elasticidade de preços:** monitore os movimentos do índice de preços para quantificar como as mudanças de preço influenciam o comportamento de compra do cliente em diferentes produtos, locais e canais.
- **Modelagem de restrição de estoque:** capture os níveis de disponibilidade de estoque para identificar quando há falta de estoque ou baixo estoque restringem as vendas, garantindo que as previsões levem em conta as limitações de fornecimento e não os verdadeiros sinais de demanda.

Benefícios do planejamento da demanda

Ao incorporar dados suplementares de séries temporais, seu sistema de Planejamento de Demanda pode:

- **Melhore a precisão da previsão:** considere os fatores de demanda conhecidos em vez de tratá-los como uma variação inexplicável

- Habilite o planejamento de cenários: modele cenários hipotéticos ajustando os valores futuros dos fatores de demanda
- Identifique relações causais: entenda quais fatores impactam mais significativamente a demanda por diferentes produtos e mercados
- Support Strategic Decisions: forneça insights baseados em dados para estratégias de preços, promoções e inventário

Criando e configurando um plano de demanda

Para criar um plano de demanda:

1. Navegue até a seção Planos em AWS Connect Decisions e escolha Create Plan. Depois que um plano é criado, você tem a flexibilidade de editá-lo a qualquer momento para refletir as mudanças nas necessidades dos negócios ou incorporar novas informações.
2. Defina as configurações do Time Horizon:
 - Período de tempo: selecione Diário, Semanal ou Mensal com base nas suas necessidades de planejamento.
 - Horizonte do plano: especifique o horizonte de previsão:
 - Diariamente: 1 a 28 dias
 - Semanalmente: 1 a 26 semanas
 - Mensalmente: 1 a 12 meses
 - Data de início da previsão: deve ser às segundas-feiras para planos semanais ou no 1º dia do mês para planos mensais. Se uma data não compatível for selecionada, o sistema se ajustará automaticamente ao início do mesmo período. Para planos semanais, a data mudará para a segunda-feira da mesma semana. Para planos mensais, a data mudará para o primeiro dia do mês seguinte.
3. Selecione Planning Grain:

Escolha o nível de detalhe para suas previsões:

 - Produto: Previsão por produto em todos os locais
 - Site: Forecast por localização em todos os produtos
 - ID do site de envio: Previsão por local de envio específico
 - Nenhum: configura o plano somente no nível do produto
4. Defina o prazo de entrega da previsão:

Esse parâmetro determina a entrada para prever cálculos de precisão. O lead time de previsão é o número de períodos futuros para os quais as previsões são comparadas com a demanda real.

5. Configurar regras do plano de consenso (opcional):

As regras de consenso combinam várias entradas de previsão em uma previsão unificada. Você pode criar regras que especificam como os diferentes tipos de previsão devem ser combinados.

Exemplos de regras:

- “Para categoria de produto = Automotivo, use a média das previsões de vendas, previsões de marketing, previsões de clientes e previsões básicas”
- “Se a previsão do cliente for zero, a previsão para esse item deverá ser zero”
- “Para categorias de produtos Professional Power Tools, sempre use previsões de clientes”

Requisitos para regras de consenso:

- Os dados referenciados devem existir em seu AWS Connect Decisions Data Lake (Nome da entidade = Forecast) para todos os tipos de previsão. Por exemplo, se você especificar uma regra como “Usar o máximo de previsão de vendas e previsão de linha de base”, tanto a “previsão de vendas” quanto a “previsão de linha de base” devem estar presentes na entidade SCDL Forecast com seus respectivos valores de tipo de plano (plan_type = “Sales Forecast” e plan_type = “Baseline Forecast”).
- As regras devem ser organizadas na ordem em que precisam ser executadas.
- O formato dos dados do Forecast deve corresponder à granularidade da configuração do seu plano.

Revisando e analisando planos

Para revisar um plano de demanda:

1. Navegue até Planos na sua página inicial do AWS Connect Decisions.
2. Selecione seu plano ativo entre as opções disponíveis.
3. O sistema exibe uma visão de alto nível das previsões agregadas em produtos e sites.
4. Use as opções de filtragem para se concentrar em produtos, locais ou períodos específicos.
5. Analise os diferentes tipos de previsão:
 - Previsão de linha de base: AI-generated previsão baseada em padrões históricos

- Plano de consenso: previsão combinada incorporando várias entradas (se configurado)
- Entradas de previsão: contribuições individuais de vendas, clientes e marketing

Entendendo a seleção quantílica

O sistema usa quantis estatísticos para representar a incerteza da previsão:

- Planos sem regras de consenso: o sistema seleciona automaticamente o quantil ideal com base em sua granulação de planejamento.
- Planos de consenso: o sistema padroniza todos os produtos para o quantil P50.

Para ver qual quantil é usado para o produto ou local do produto, filtre até a melhor visualização do nível de grão para identificar o quantil ideal.

Editando previsões

Você pode ajustar as previsões com base em seu conhecimento comercial e em suas percepções de mercado.

Para editar uma previsão:

1. Abra o painel de bate-papo em Planos.
2. Especifique seu ajuste indicando claramente:
 - Períodos de tempo para ajustar
 - Produtos e sites afetados
 - Novos valores de previsão (como números absolutos ou alterações percentuais)
 - Motivo do seu ajuste

Exemplo: “Aumente a previsão do Produto A no Local B em 15% para janeiro de 2026 devido à promoção planejada”.

Monitore o banner de status:

- Banner azul: o sistema está processando sua alteração. O botão de publicação está desativado durante esse período.
- Banner verde: Sua alteração foi aplicada com sucesso. As previsões atualizadas aparecem destacadas em azul claro.

Fornecendo feedback:

Você também pode fornecer feedback para melhorar as previsões futuras:

- Sugestões sobre como o sistema deve lidar com dados perdidos
- Quais métricas de precisão são mais importantes para sua empresa
- Recomendações para novas regras de consenso ou ajustes nas regras existentes

Edição simultânea do plano

Como vários planejadores podem trabalhar no mesmo plano simultaneamente, a coordenação é essencial para evitar conflitos:

- Estabeleça protocolos de equipe em que cada planejador seja responsável por segmentos específicos de produtos.
- Fique atento ao banner azul “O plano está sendo atualizado”, que aparece em todos os usuários quando algum planejador está fazendo alterações.
- Aguarde o banner verde “Forecast is updated” antes de começar suas próprias edições.
- Coordene os cronogramas de edição com sua equipe para evitar conflitos.
- Estabeleça uma prática de comunicação em equipe em que os planejadores anunciem mudanças significativas em um canal compartilhado.

Monitorando o desempenho do Forecast

O Amazon Connect Decisions rastreia cinco métricas estatísticas padrão para medir a precisão da previsão para o lead time de previsão especificado pelo usuário na configuração do plano:

- MAPE (erro percentual absoluto médio): $(1/n) \times \sigma |Real - Previsão|/|Real| \times 100\%$
 - Mede o erro percentual médio em todas as previsões.

Note

Forecast faz referência à previsão que foi gerada no lead time de previsão especificado antes da ocorrência do período de demanda real. Com base na configuração do seu plano, o sistema mede a precisão comparando a previsão criada com um número específico de períodos de tempo antes da demanda real — por exemplo, se o período for de semanas e

o lead time de previsão for de 3 semanas, o valor de “Previsão” nas fórmulas de precisão (MAPE, WAPE, RMSE, Bias e MAE) fará referência à previsão criada 3 semanas antes de cada período de demanda.

- WAPE (erro percentual absoluto ponderado): $\sigma |Real - Previsão| / \sigma |Real| \times 100\%$
 - Dá mais peso aos produtos de alto volume.
- RMSE (erro quadrático médio): $\sqrt{[(1/n) \times \sigma (Actual - Forecast)^2]}$
 - Enfatiza maiores erros de previsão.
- Bias (Forecast Bias): $\sigma (Forecast - Actual) / \sigma |Real| \times 100\%$
 - Indica se as previsões são sistematicamente exageradas ou subestimadas.
- MAE (erro médio absoluto): $(1/n) \times \sigma |Real - Previsão|$
 - Fornece o erro médio nas mesmas unidades de sua demanda.

Planos de demanda de publicação

Depois que os planejadores revisarem e refinarem as previsões, você poderá publicar o plano final para disponibilizá-lo para processos posteriores.

Para publicar um plano de demanda:

1. Analise as métricas de desempenho agregadas para garantir que a qualidade da previsão atenda aos seus padrões.
2. Coordene com sua equipe de planejamento para confirmar se todos os ajustes necessários foram concluídos.
3. Clique em Publicar plano para processar sua solicitação.
4. O sistema salva automaticamente o plano publicado em sua pasta Amazon S3 configurada.

Execute novamente os planos de demanda para o próximo ciclo de planejamento

Depois que o plano for publicado, você poderá executá-lo novamente para produzir uma nova previsão que use os dados históricos de demanda mais atualizados, bem como quaisquer atualizações adicionais de entrada.

Para executar novamente um plano de demanda:

1. Navegue até seu plano de demanda ativo na seção Planos.
2. Escolha Executar novamente o plano.
3. O sistema redireciona você para a página Configuração do Plano com o campo da data de início da previsão automaticamente limpo.
4. Revise e modifique as configurações conforme necessário:
 - Selecione manualmente uma nova data de início da previsão.
 - Ajuste as configurações do horizonte temporal, se necessário.
 - Atualize a granulação do planejamento ou o lead time de previsão, se necessário.
 - Modifique as regras do plano de consenso (se aplicável).
5. Escolha Confirmar e gerar plano para acionar a geração da previsão.

Entendendo suas previsões

O AWS Connect Decisions fornece explicabilidade de previsões para ajudar você a entender por que o sistema gerou previsões específicas.

Para entender por que uma previsão foi gerada:

1. Navegue até a interface de bate-papo (painel direito) em Planos. Este é um colega de equipe de planejamento de AI-powered demanda que pode explicar como sua previsão básica foi calculada e quais fatores a influenciaram. Você também pode usá-lo para editar previsões ou fornecer feedback para melhorar as previsões futuras.
2. Faça uma pergunta específica: “Por que essa previsão final é X?”
3. Inclua as seguintes informações em sua pergunta:
 - Nome do produto
 - Nome do site (se aplicável)
 - Intervalo de tempo

O sistema analisará a previsão e explicará os principais fatores de influência:

- Tendências e padrões históricos
- Efeitos de sazonalidade

- Alterações de padrões e anomalias
- Estágios do ciclo de vida do produto

Use essa explicação para validar se a previsão faz sentido com base no seu conhecimento comercial.

Outros recursos do Demand Planning Teammate

O Demand Planning Teammate, localizado na interface de bate-papo (painel direito) em Planos, vai além das explicações e edições básicas da previsão. Ele fornece recursos analíticos avançados para ajudá-lo a entender seus padrões de demanda, identificar problemas e tomar decisões baseadas em dados.

Recuperando os melhores produtos por vendas

- Você pode pedir ao colega de equipe de planejamento de demanda que identifique seus produtos de melhor desempenho.
- Exemplo de consulta: "Mostre-me os 10 principais produtos por volume de vendas no quarto trimestre de 2025"
- O colega de equipe analisará seus dados históricos de vendas e apresentará os produtos classificados por desempenho de vendas, ajudando você a concentrar seus esforços de planejamento nos itens mais importantes.

Analisando a precisão da previsão em SKUs importantes

- O colega de equipe pode realizar uma análise detalhada da precisão das previsões para seus principais produtos.
- Exemplo de consulta: "Analisar a precisão da previsão dos meus 20 principais SKUs nos últimos 3 meses"
- O sistema avaliará várias métricas de precisão (MAPE, WAPE, RMSE, Bias e MAE) e fornecerá informações sobre quais produtos têm previsões confiáveis e quais requerem atenção.

Próximas etapas recomendadas para melhorar as previsões

Quando o colega de equipe identifica problemas de qualidade da previsão, ele pode recomendar ações específicas, como adicionar dados contextuais.

- Se as previsões mostrarem erros altos, o colega de equipe poderá recomendar:
 - Dados complementares de séries temporais: adicione calendários promocionais, alterações de preços ou indicadores de feriados
 - Informações sobre o ciclo de vida do produto: inclua datas de lançamento ou de descontinuação do produto
 - Impulsionadores de demanda: incorpore gastos com marketing, disponibilidade de estoque ou ações da concorrência
- Exemplo de consulta: “A previsão para o Produto ABC tem alto erro. Quais dados contextuais devo adicionar para melhorá-los?”

Análise de padrões em vários produtos

- O Demand Planning Teammate pode identificar problemas sistêmicos que afetam vários produtos.
- Exemplo de consulta: “Há algum padrão comum que cause erros de previsão na minha categoria de roupas de inverno?”
- O colega de equipe analisará o desempenho previsto em todos os grupos de produtos e identificará:
 - Padrões sazonais que podem faltar no modelo
 - Fatores de demanda comuns que afetam vários produtos
 - Vieses sistemáticos (superprevisão ou subprevisão de tendências)
 - Problemas de qualidade de dados que afetam categorias específicas de produtos

Criando visualizações para cenários de previsão

- O colega de equipe pode gerar gráficos e tabelas para ajudá-lo a visualizar possíveis cenários de previsão:
 - Previsões básicas versus previsões ajustadas: compare a AI-generated previsão com as alterações propostas
 - Histórico real versus previsões: visualize a precisão das previsões passadas para criar confiança
 - What-if cenários: mostre como diferentes premissas (promoções, mudanças de preços, níveis de estoque) afetariam a demanda futura
- Exemplo de consulta: “Crie um gráfico mostrando como seria a previsão do produto GHI com um desconto promocional de 20% em março de 2026”

- O colega de equipe gerará visualizações que ajudarão você a:
 - Comunique as suposições de previsão às partes interessadas
 - Avalie o impacto das decisões de negócios sob demanda
 - Compare vários cenários de planejamento lado a lado
 - Identifique tendências e anomalias com mais facilidade

Melhoria contínua por meio de feedback

- Você pode fornecer feedback para ajudar o colega de equipe a melhorar as previsões futuras.
- Exemplo de feedback:
 - “O modelo deve dar mais peso às tendências recentes de produtos de moda rápida”
 - “Os padrões de sazonalidade das festas de fim de ano mudaram; ajuste adequadamente”
 - “Quando o estoque está baixo, as vendas históricas subestimam a demanda real”
- O colega de equipe usa esse feedback para refinar suas recomendações e ajudar você a criar previsões mais precisas ao longo do tempo.

Planejamento de suprimentos

O Amazon Connect Decisions gera planos de fornecimento baseados em restrições que traduzem suas previsões de demanda em cronogramas de produção e aquisição viáveis e acionáveis. Os planos de fornecimento respeitam as restrições operacionais do mundo real, como disponibilidade de material, prazos de entrega, capacidade de produção e limites de espaço no armazém, para que você possa passar do planejamento à execução com confiança.

O que você encontrará nesta seção

As páginas a seguir orientam você pelo fluxo de trabalho completo de planejamento de suprimentos no Amazon Connect Decisions:

- Criando um novo plano: inicie um novo plano de suprimentos, defina seu escopo em todos os produtos e locais e inicie a execução do planejamento
- Configuração dos parâmetros do plano: defina os parâmetros que moldam a forma como o Amazon Connect Decisions gera seu plano de abastecimento, incluindo horizonte de planejamento, intervalos de tempo, etc.

- Revisão e edição de planos: explore a saída gerada do plano e faça ajustes direcionados onde o contexto de negócios exige refinamento
- Publicação de planos de abastecimento: finalize e publique seu plano de fornecimento aprovado para execução posterior

Criando um novo plano

Para criar um plano de suprimento:

1. Navegue até a seção Planos em AWS Connect Decisions e escolha Create Plan na seção Supply Plan. Depois que um plano de suprimentos é criado, você tem a flexibilidade de editá-lo a qualquer momento para refletir as mudanças nas necessidades dos negócios ou incorporar novas informações.
2. Defina as configurações do Time Horizon:
 - Período de tempo: selecione Diário ou Semanal com base nas suas necessidades de planejamento.
 - Horizonte do plano: especifique o horizonte de previsão:
 - Diariamente: 1 a 365 dias
 - Semanalmente: 1 a 52 semanas
 - Data de início do plano: para planos semanais, um dia da semana pode ser selecionado como a data de início do plano. Também indica o início da semana.

3. Cronograma do plano

Escolha entre execução única e programação recorrente

- Em Programação recorrente, escolha Frequência da programação
 - Diariamente: insira o horário da programação UTC
 - Semanalmente: selecione o dia da semana e insira o horário da programação UTC
 - Mensalmente: selecione o dia do mês e insira o horário da programação UTC

4. Compensação de demanda:

Configure quais demandas impulsionarão a geração do plano de suprimentos. Escolha Forecast, ordem de venda ou ambos

- Forecast: demanda prevista
- Ordem de venda: demanda real da ordem de venda

5. Limite de tempo de demanda:

O período durante o qual o plano de abastecimento ignorará a demanda prevista.

6. Janela de previsão de consumo:

O período em que os pedidos reais do cliente substituem ou consomem a demanda prevista.

- Janela de previsão de consumo - dias futuros
- Janela de previsão de consumo - dias anteriores

7. Período histórico da demanda

Número de dias históricos a serem considerados para o cálculo da demanda histórica média

8. Dias de fornecimento vencidos

O número de dias em que os pedidos de suprimentos podem estar vencidos, mas ainda assim considerados como suprimentos.

9. Limite de tempo de planejamento

O período em que o plano de abastecimento está congelado. Nenhum novo pedido planejado será criado com o limite de tempo de planejamento.

10. Regras de configuração

Regras de restrição que orientam o sistema na geração de planos alinhados com seus objetivos de negócios. Adicione regras usando o modelo de restrições de capacidade de produção ou o modelo de limite de espaço no armazém.

- Restrições de capacidade de produção: baixe os arquivos csv do modelo de restrições de capacidade de produção (zipados). Preencha os dados e envie 3 arquivos csv (não compactados) de volta usando o Decision teammate.
- Limite de espaço do armazém: baixe o arquivo csv do modelo Limite de espaço do armazém. Preencha os dados e faça o upload novamente usando o Decision teammate.

11. Gerar plano de abastecimento

Escolha o botão Gerar plano de suprimento na parte superior para iniciar o trabalho de geração do plano ou aguardar a execução do plano programado.

Configurando os parâmetros do plano

Configurar um plano de abastecimento existente

Você pode navegar até a página de configuração do plano selecionando Configuração no menu almôndega na parte superior do hub de planejamento ou menu de ação na lista de planos. Você pode atualizar manualmente a alteração na configuração do plano ou conversar com o Decision Teammate para fazer a alteração.

Revisando e editando planos

Para revisar um plano de suprimentos:

1. Navegue até Planos na sua página inicial da AWS Supply Chain.
2. Clique no nome do plano ou selecione Revisar plano na Lista de ações.
3. O sistema exibe uma visão de alto nível do plano de suprimentos agregado entre produtos e sites.
4. Use as opções de filtragem para se concentrar em produtos, locais ou períodos específicos.

Revise os detalhes do plano de suprimentos

- Seção de demanda
 - Demanda total: demanda total resumida do período de tempo atual
 - Previsão original: previsão de demanda original sem previsão de consumo
 - Net Forecast: previsão restante após o consumo previsto
 - Pedidos de venda: pedidos de venda abertos que precisam ser atendidos
 - Demanda de ordem de transferência aberta: demanda de ordens de transferência abertas
 - Demanda de ordem de produção aberta: demanda de ordens de produção abertas
 - Demanda de Ordem de Transferência Planejada: Demanda de ordens de transferência planejadas
 - Demanda de ordem de produção planejada: demanda de ordens de produção planejadas
- Seção de suprimentos
 - Suprimento total: suprimento total somado do período atual
 - Em mãos: On-hand inventário
 - Ordens de compra abertas: Fornecimento de pedidos de compra abertos

- Ordens de transferência abertas: ordens de transferência existentes que são abertas ou InTransit
- Ordens de produção abertas: Fornecimento de ordem de produção aberta
- Ordens de compra planejadas: ordens de compra planejadas geradas pelo sistema
- Ordens de transferência planejadas: ordens de transferência planejadas geradas pelo sistema
- Ordens de produção planejadas: ordens de produção planejadas geradas pelo sistema
- Seção de inventário projetado
 - Inventário projetado: saldo de estoque final projetado
 - Nível mínimo de estoque: nível mínimo de estoque calculado com base na política de estoque
 - Nível de inventário alvo: nível de inventário alvo calculado com base na política de inventário
 - Nível máximo de estoque: nível máximo de estoque calculado com base na política de inventário
 - Estoque de segurança: requisitos de estoque de segurança especificados na política de inventário
 - Dias projetados (semanas) de cobertura: dias projetados (semanas) de fornecimento, dependendo da configuração do período de tempo do plano

Revise os detalhes do pedido

O sistema fornece uma visualização do pedido para permitir que os planejadores detalhem os dados transacionais por trás de seus planos. Essa exibição é filtrada automaticamente com base na seleção do usuário na exibição tabular principal. O usuário pode navegar até a visualização de detalhes do pedido clicando nas quantidades do pedido na visualização do Plano de Suprimento e selecionando o link. A Visualização de detalhes do pedido mostrará os pedidos de suprimento correspondentes vinculados a essa quantidade de suprimento específica. Por exemplo, se a quantidade de suprimento representar o total de todas as ordens de compra abertas em uma determinada semana, a visualização detalhada da ordem pode ser exibida para mostrar os detalhes da ordem de compra aberta correspondente.

Editar detalhes do pedido

Os usuários podem revisar os pedidos planejados gerados e fazer modificações, como ajustar quantidades e atualizar a data de início do pedido e a data de entrega esperada. Por padrão, quando um usuário faz um ajuste, o pedido modificado é automaticamente marcado como um pedido firme, indicando que ele será preservado durante a nova execução do plano. Depois que os pedidos são ajustados, o usuário precisa clicar no botão Executar novamente para recalculando o plano de

abastecimento, de forma que o impacto dessas mudanças seja refletido em todo o plano. Durante essa repetição, o sistema respeita esses pedidos confirmados e não os recalcula, garantindo que a intenção do planejador seja mantida.

Publicando planos de suprimentos

Depois que os planejadores revisarem e refinarem o plano de suprimentos, você poderá publicar o plano final para disponibilizá-lo para processos posteriores.

Para publicar um plano de demanda:

1. Analise as métricas de desempenho agregadas para garantir que a qualidade do plano de suprimentos atenda aos seus padrões.
2. Coordene com sua equipe de planejamento para confirmar se todos os ajustes necessários foram concluídos.
3. Clique em Publicar plano para processar sua solicitação.
4. O sistema salva automaticamente o plano publicado em sua pasta Amazon S3 configurada.

Problemas e soluções comuns

Problemas comuns de dados

O histórico de demanda tem formatos de data mistos

Os sistemas de origem podem exportar datas como DD/MM/YYYY MM/DD/YYYY,, ou YYYY-MM-DD, às vezes, dentro do mesmo arquivo. O sistema pode analisá-los incorretamente, atribuindo pedidos a meses errados.

Correção: Padronize os formatos de data em seu processo de exportação. Se você não conseguir controlar a fonte, adicione a validação de data em seu SQL de fluxo de dados.

Quantidades negativas no histórico de pedidos

Notas de crédito, devoluções ou reversões podem aparecer como quantidades negativas. Isso pode distorcer as médias de demanda e confundir o modelo.

Correção: filtre somente para quantidades positivas ou filtre pelo status do pedido (por exemplo, somente Paid/Invoiced pedidos).

As contagens de registros não correspondem ao seu sistema de origem

- Geralmente causada por colisões de chaves compostas — se dois registros compartilham o mesmo identificador exclusivo, um substitui o outro.
- Também pode ocorrer se os critérios de filtro no mapeamento de dados excluírem registros que você espera ver.

Forneça um exemplo específico de produto+site e sua contagem de registros esperada para que a equipe possa rastrear a discrepância.

Os pedidos aparecem no sistema que não existem no ERP (ou vice-versa)

- Os pedidos atendidos ou removidos entre as execuções do relatório desaparecerão na próxima atualização, mas ainda poderão aparecer nas exceções geradas a partir dos dados do dia anterior.
- Pedidos recém-criados não aparecerão até a próxima atualização de dados.

Esse é o comportamento esperado — as exceções serão atualizadas no próximo ciclo de avaliação após novos carregamentos de dados.

Os arquivos de entrada do plano incluem produtos de outras fábricas ou unidades de negócios

Se as exportações do sistema de origem incluírem produtos fora do escopo do seu projeto de previsão:

- O sistema filtrará automaticamente para o produto principal. Somente os produtos presentes no arquivo mestre do produto serão incluídos na previsão. No entanto, se uma grande porcentagem do seu arquivo de entrada estiver fora do escopo (por exemplo, mais de 50% das linhas), isso indica que a exportação de origem precisa ser restrita.
- Verifique a taxa de cobertura do seu produto regularmente. Depois de cada carregamento de dados, verifique qual porcentagem de produtos em seus arquivos de entrada de vendas e previsões corresponde ao produto mestre. Se a cobertura cair abaixo de 80%, investigue se o escopo da exportação de origem mudou ou se o produto principal precisa ser atualizado.
- Out-of-scope produtos nas entradas do plano podem causar totais inflacionados. Se seus arquivos EDI ou SIOP incluírem produtos de outras fábricas, o sinal agregado de previsão será maior do que deveria. Certifique-se de que os arquivos de entrada do plano sejam filtrados para o mesmo escopo do produto principal antes de serem carregados.

Problemas comuns de exceção e recomendação

O mesmo produto+site aparece várias vezes na lista de exceções

Isso pode acontecer quando a regra subjacente gera uma exceção separada para cada data de qualificação no horizonte de projeção.

Entre em contato com sua equipe de suporte para ajustar a regra para sinalizar somente a primeira data de violação por produto+site.

A recomendação não corresponde ao que eu vejo no gráfico

A recomendação é gerada por um agente de IA que analisa os dados disponíveis no momento em que a exceção foi criada. Se os dados tiverem mudado desde então, a recomendação pode fazer referência a pedidos ou quantidades que não estão mais atuais.

- Verifique a data e hora da exceção — se ela tiver mais de um dia, a recomendação pode estar obsoleta.
- Se a recomendação estiver claramente errada (por exemplo, ignorar um pedido grande visível no gráfico), forneça feedback usando o polegar para baixo e relate a exceção específica à sua equipe de suporte.

A data de impacto ou a data de validade parecem erradas

- A data de impacto mostra quando o problema de estoque começa (por exemplo, quando a falta de estoque começa ou o excesso excede o limite).
- A data de validade deve levar em conta o prazo de entrega para que você tenha tempo de agir antes que o problema se materialize. Se o Act By for igual à data de impacto, o lead time pode não ser incorporado — informe isso à sua equipe de suporte.

Recomendações fazem referência a pedidos que não consigo encontrar no ERP

Os instantâneos do ERP mudam diariamente. Um pedido referenciado na recomendação de ontem pode ter sido atendido, cancelado ou reagendado na execução atual do ERP.

Essa é uma limitação conhecida de ERP-based dados. Dados históricos de consumo podem ser adicionados para fornecer um melhor contexto.

Problemas comuns de precisão

A previsão é significativamente pior do que uma média móvel simples

Se sua previsão de ASC estiver perdendo para uma média móvel de 6 meses no WAPE agregado, verifique estas causas comuns:

- Muitos volume/inactive produtos de baixo escopo. É difícil para qualquer modelo superar uma média simples de produtos com demanda esparsa e intermitente. Use uma regra de pré-processamento para definir o escopo da previsão para produtos com histórico de demanda significativo (por exemplo, pelo menos 6 meses de demanda diferente de zero).
- Treinamento sobre histórico obsoleto ou contaminado. Se seu histórico de pedidos remonta a muitos anos, os antigos padrões de demanda podem não refletir a realidade atual. Considere uma

regra de pré-processamento para limitar o histórico de treinamento aos 3 a 5 anos mais recentes ou para substituir períodos anômalos (por exemplo, COVID) por valores normalizados.

- Aumentos de demanda em pedidos únicos. Um único pedido grande em massa pode criar uma falsa tendência ascendente nos dados de treinamento. Use uma regra de pré-processamento para limitar valores anômalos de demanda mensal a um múltiplo da média final (por exemplo, 5x).
- Regras de consenso aplicadas na direção errada. O agente LLM pode interpretar mal a linguagem das regras. "Diminuir em 27%" pode ser aplicado como um aumento. Sempre valide a produção consensual em relação à linha de base comparando produtos e meses específicos. Use linguagem de multiplicação explícita ("multiplicar por 0,725") em vez de linguagem direcional ("diminuir em 27,5%").

Over-forecasting viés (previsão sistematicamente maior do que os reais)

Um viés positivo significa que você está comprando mais do que o necessário em todo o catálogo.

Causas comuns:

- O modelo é treinado em um período de crescimento. Se os últimos anos mostraram um crescimento que não continua, o modelo extrapola uma tendência que não existe mais.
- As regras de consenso estão aumentando os ajustes. Várias regras que aumentam a previsão (viés de falta de estoque, aumento de tendência, aumento sazonal) podem agravar. Verifique quais regras estão ativas e verifique se todas se aplicam aos mesmos produtos.
- Deleted/discontinued produtos ainda no escopo. Produtos com demanda inativa que ainda estão sendo previstos apresentarão previsões excessivas sistemáticas.

Under-forecasting viés (previsão sistematicamente menor do que os reais)

Um viés negativo significa que você está consistentemente prevendo menos do que a demanda real, levando a possíveis quedas de estoque e acelerando os custos. Causas comuns:

- Os sinais externos de previsão não estão sendo incorporados. Se você tiver informações do plano (por exemplo, previsões de clientes EDI, planos de produção de SIOP) carregadas, mas suas regras de consenso não as aplicarem, a previsão usa como padrão a linha de base estatística, que pode não capturar os sinais de demanda que seus planejadores veem. Verifique se as regras de consenso estão realmente modificando a saída comparando a exportação com a ConsensusForecast exportação Forecast (linha de base). Se forem idênticas, as regras não são válidas.

- Combinações esparsas de produto x site reduzindo o agregado. Se você fizer previsões com base na granularidade produto×site, mas muitas combinações tiverem demanda zero ou quase zero, o modelo produzirá pequenas previsões diferentes de zero para combinações inativas. Eles não somam muito individualmente, mas, coletivamente, arrastam a previsão total abaixo dos reais. Use uma regra de pré-processamento para excluir combinações com histórico de demanda insuficiente ou use o preenchimento zero condicional nas entradas do seu plano para sinalizar explicitamente “nenhuma demanda esperada” para combinações inativas.
- O modelo não capturou uma tendência recente de crescimento. Os modelos estatísticos avaliam os dados históricos. Se sua empresa cresceu significativamente nos últimos meses, mas o modelo tem anos de histórico de menor volume, ela ficará aquém da tendência. Isso geralmente melhora com o tempo, à medida que o modelo acumula dados mais recentes. Nesse ínterim, considere uma regra de consenso que usa uma média final de valores reais recentes como base para semanas externas de previsão.
- Year-over-year incompatibilidade de sazonalidade. Se o padrão de demanda deste ano for diferente dos anos anteriores (por exemplo, rampa sazonal anterior, lançamentos de novos produtos), o modelo poderá subestimar durante o período divergente. Verifique se o subviés está concentrado em semanas ou meses específicos que diferem do padrão do ano anterior.

A precisão do Forecast se degrada significativamente em horizontes mais longos

É normal que a precisão piore à medida que o horizonte de previsão aumenta — a semana 1 é sempre mais precisa do que a semana 8. No entanto, se a degradação for mais acentuada do que o esperado:

- Sinais externos só ajudam a curto prazo. Se você tiver regras consensuais que incorporem previsões de clientes (EDI) nas primeiras semanas, a precisão será visivelmente melhor no curto prazo e diminuirá quando as regras deixarem de ser aplicadas. Isso é esperado — considere estender as regras para cobrir mais semanas com uma abordagem combinada (por exemplo, 50/50 combinação de sinal externo e linha de base para semanas de médio prazo).
- A linha de base reverte para uma média de longo prazo em horizontes mais longos. Os modelos estatísticos se tornam menos confiantes em horizontes mais longos e tendem à média histórica. Se a demanda recente estiver acima da média histórica, as últimas semanas parecerão pouco tendenciosas. Esse é um comportamento do modelo, não um problema de configuração.

- A volatilidade da demanda torna horizontes mais longos inerentemente mais difíceis. Se sua demanda tiver alta variabilidade semanal (coeficiente de variação $> 0,5$), até mesmo um modelo perfeito mostrará alto erro em horizontes maiores. Concentre a avaliação da precisão nas primeiras 3 a 4 semanas, que é a janela de planejamento acionável para a maioria das operações.

A previsão externa (EDI/customer previsão) não melhora a precisão quando usada em regras de consenso

Se você adicionou regras de consenso para incorporar previsões externas, mas a precisão não melhorou:

- O sinal externo pode não cobrir produtos suficientes. O EDI ou as previsões de clientes normalmente cobrem apenas um subconjunto do seu catálogo de produtos (geralmente de 30 a 50%). Produtos sem sinal externo ainda usam a linha de base. Verifique sua taxa de cobertura — se estiver abaixo de 50%, o impacto na precisão agregada será limitado.
- O sinal externo pode não ser preciso o suficiente para ajudar. Meça a precisão da previsão externa de forma independente antes de usá-la em regras. Se seu WAPE for pior do que a linha de base, incorporá-lo prejudicará em vez de ajudar. Considere limitar a regra a sites ou produtos específicos em que o sinal externo é comprovadamente melhor (por exemplo, WAPE ponderado por volume abaixo de 50%).
- O sinal externo não informa zeros. Muitos sistemas EDI só enviam registros de produtos com pedidos ativos — eles omitem produtos com demanda zero em vez de relatar explicitamente zero. Se sua regra de consenso disser “quando EDI = 0, defina a previsão como 0”, ela nunca será acionada porque não há zero registros. Você precisa gerar registros zero sintéticos no pré-processamento para combinações de produto x site que não tenham sinal externo e nenhum histórico de vendas recente.
- A precisão do sinal externo varia de acordo com o horizonte. As previsões dos clientes geralmente são mais precisas para a próxima semana (essencialmente pedidos confirmados) e se degradam rapidamente. Uma regra que usa o sinal externo diretamente durante todas as semanas pode prejudicar a precisão em horizontes mais longos. Considere uma abordagem em camadas: substituição direta nas semanas 1 a 3, combinada nas semanas 4 a 6, linha de base somente nas semanas 7 ou mais.

As regras de planejamento não estão entrando em vigor

Se uma regra de consenso não parecer alterar a previsão:

- A regra pode ter sido substituída por uma regra de maior prioridade. As regras são aplicadas em ordem de prioridade. Uma regra posterior pode desfazer uma anterior. Verifique a ordem das regras.
- A condição da regra pode não corresponder a nenhum produto. Se a regra fizer referência a um atributo do produto (por exemplo, `product_group_id`) que não esteja nos metadados do item, ela silenciosamente não corresponderá a nada.
- A linguagem das regras foi mal interpretada. O agente LLM gera código a partir da linguagem natural. Um fraseado ambíguo pode produzir resultados inesperados. Seja o mais específico e literal possível. Use nomes de campo exatos, multiplicadores explícitos e condições claras.

A saída do plano de consenso é idêntica à previsão básica

Se a ConsensusForecast exportação tiver os mesmos valores da exportação Forecast (linha de base), as regras de consenso não foram executadas. Causas comuns:

- Incompatibilidade de dimensões na junção. O mecanismo de consenso une as entradas do plano à linha de base em colunas de dimensão (ID do produto, ID do site, data). Se os nomes das colunas forem diferentes entre as entradas da linha de base e do plano (por exemplo, a linha de base usa `item_id` enquanto o EDI usa `product_id`), a junção não produz correspondências e todas as regras seguem o padrão da linha de base. Verifique se o mapeamento de dimensões em sua configuração de fluxo de dados mapeia corretamente entre os dois esquemas.
- Incompatibilidade de formato de data. A linha de base pode armazenar datas como 2026-03-02, enquanto as entradas do plano as armazenam como 2026-03-02. T00:00:00.000Z Se a associação exigir uma correspondência exata, as datas com reconhecimento de fuso horário e sem fuso horário não corresponderão. Verifique se as colunas de data foram convertidas no mesmo formato antes de se juntarem.
- As entradas do plano não foram carregadas. Verifique se os arquivos de entrada do seu plano (EDI, SIOP etc.) foram ingeridos com sucesso. Verifique as contagens de registros no sistema — se elas mostrarem zero linhas para uma entrada do plano, o arquivo pode ter falhado ao carregar.
- O consenso `forecast_id` corresponde à linha de base `forecast_id`. Se ambas as exportações compartilharem o mesmo `forecast_id`, o mecanismo de consenso produzirá uma cópia direta da

linha de base sem processamento. Isso indica um problema no nível do sistema — entre em contato com sua equipe de suporte com o `forecast_id` e o `demand_plan_run_id`.

As regras de consenso se aplicam a produtos ou sites errados

Se uma regra que deve ser aplicada somente a sites ou categorias de produtos específicos estiver afetando todo o catálogo:

- A condição do site/product filtro pode fazer referência à coluna errada. Se sua regra disser “aplicar a sites em [lista]”, mas o código gerado verificar uma coluna que não existe ou tem valores diferentes, o filtro pode passar silenciosamente todas as linhas. Verifique pontualmente alguns produtos específicos que NÃO devem ser afetados pela regra.
- A ordem de prioridade da regra pode ser invertida. As regras são aplicadas como uma cadeia em que as regras posteriores substituem as anteriores. Se uma regra ampla (por exemplo, “usar linha de base para tudo”) for aplicada após uma regra específica (por exemplo, “usar EDI para esses 50 sites”), a regra ampla desfará a específica. Certifique-se de que suas descrições de regras indiquem claramente a ordem de prioridade.

Os valores de previsão são fracionários (por exemplo, 2.500,37 unidades)

Os modelos estatísticos produzem valores contínuos, não números inteiros. Se sua empresa vende unidades inteiras, pacotes de caixas ou quantidades mínimas de pedido:

- Adicione uma regra de arredondamento como etapa final do consenso. Uma regra simples de “arredondar para o número inteiro mais próximo” aplicada após todas as outras regras de consenso limpará os valores fracionários. Valores abaixo de 0,5 serão arredondados para zero, o que é apropriado para combinações de demanda muito baixa.
- Considere o arredondamento para quantidades operacionais. Se seus produtos forem enviados em tamanhos de embalagem padrão (por exemplo, caixas de 12, paletes de 48), arredondar para o tamanho de embalagem válido mais próximo pode melhorar a usabilidade e a precisão da previsão. Isso requer dados de tamanho do pacote em seu produto mestre. Compartilhe seus dados de MOQ ou tamanho do pacote com sua equipe de suporte para explorar essa opção.

A cobertura do produto cai significativamente após a adição de regras de pré-processamento

As regras de pré-processamento que filtram os dados de treinamento (por exemplo, “somente produtos previstos com pelo menos 8 semanas de demanda diferente de zero”) podem reduzir drasticamente o número de produtos na previsão se seus dados forem escassos no nível produto × local:

- Verifique a granularidade. Um produto pode ter 52 semanas de demanda no nível do produto, mas apenas 3 semanas em qualquer combinação individual de produto x local. Um limite mínimo de histórico aplicado no nível do produto × site excluirá a maioria das combinações. Em vez disso, considere aplicar o limite no nível do produto ou reduzi-lo significativamente.
- Teste antes da implantação. Antes de ativar uma regra de pré-processamento, conte quantas combinações de produto x site passam pelo filtro versus seu total atual. Se mais de 20% forem excluídos, é provável que a regra seja muito agressiva. Comece com um limite moderado e aumente gradualmente.

As traduções são geradas por tradução automática. Em caso de conflito entre o conteúdo da tradução e da versão original em inglês, a versão em inglês prevalecerá.