

KI in der Absatzplanung

Präzise Vorhersagen dank Betrachtung externer Faktoren



Herausforderungen

herkömmlicher Absatzprognosen

Ungewiss & komplex

Volatilität, Ungewissheit und Komplexität prägen den Alltag. Prognosen werden dadurch erschwert.

z.B. verändernde Märkte, Wetter, Promotionen

Unflexibel & teuer

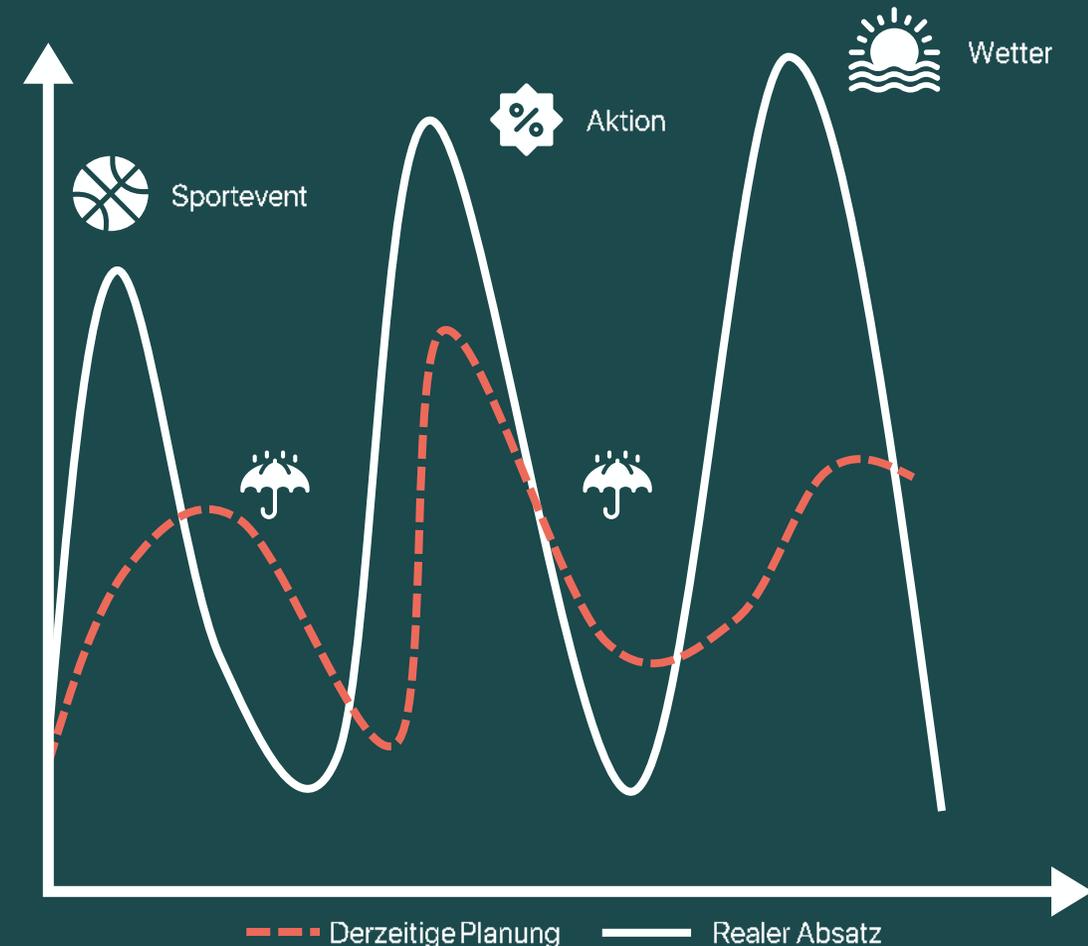
Eigene Prognosen: unflexibel, standardisiert, statisch.
KI-Projekte: Lösung, aber kostspielig und zeitaufwendig.

Ein KI-Projekt kostet im Schnitt € 500.000+

Ineffiziente Planung

Ressourcen werden aufgrund ungenauer Planung oft verschwendet. Auch ein finanzieller Schaden entsteht.

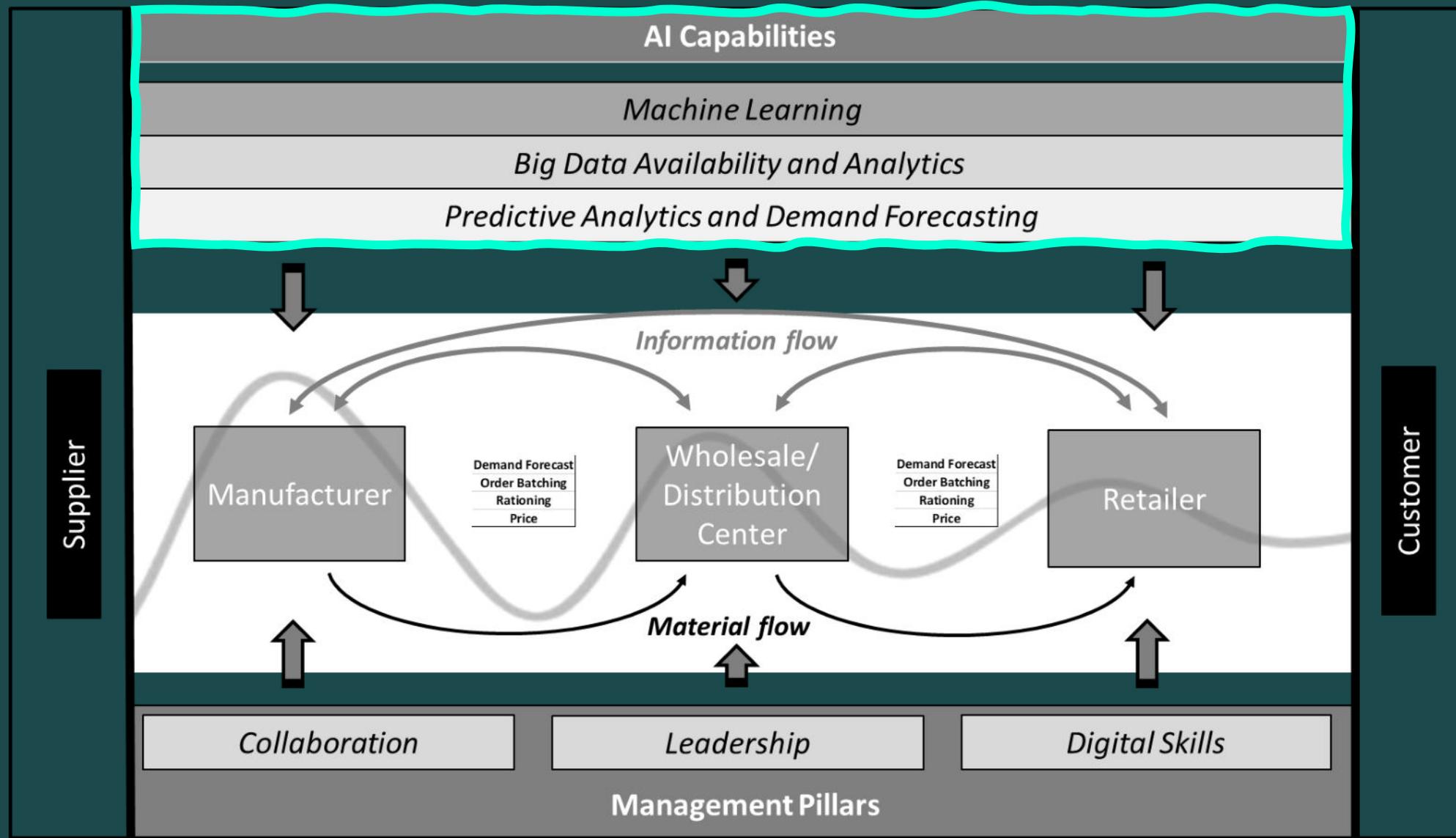
z.B. Rohstoffe, Kapital, Arbeitskraft & Zeit





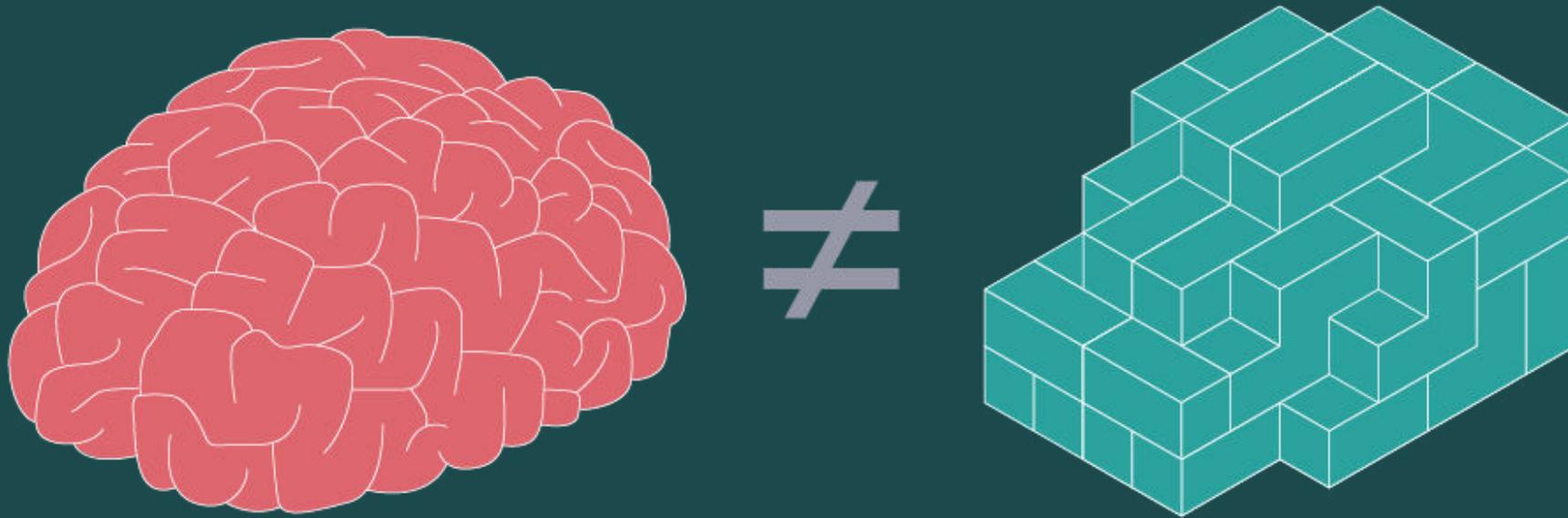
Der Bullwhip-Effekt







Was ist Künstliche Intelligenz?



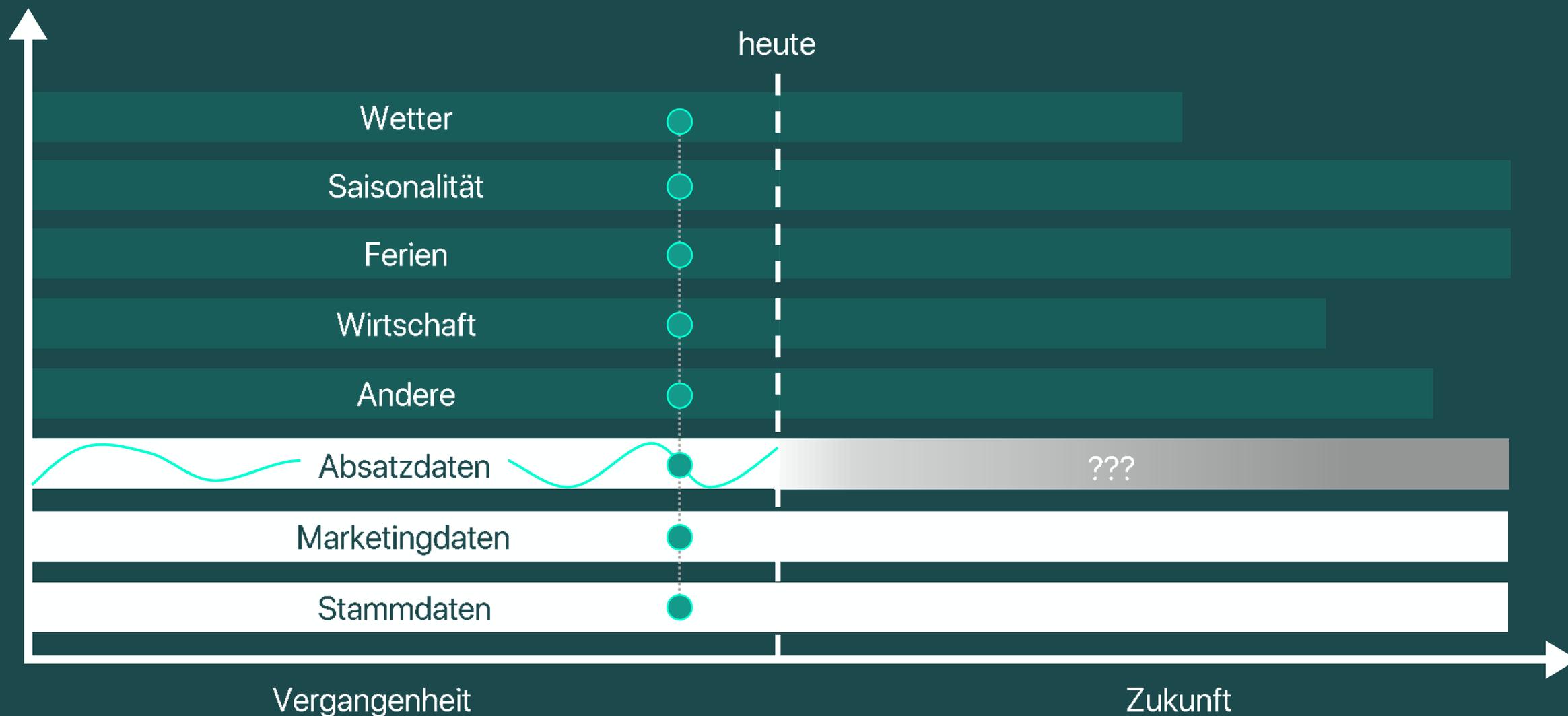
KI ist der Versuch, menschliches Lernen und Denken auf den Computer zu übertragen und ihm damit Intelligenz zu verleihen.



...und wie kann ich KI nun in der
Absatzprognose anwenden?

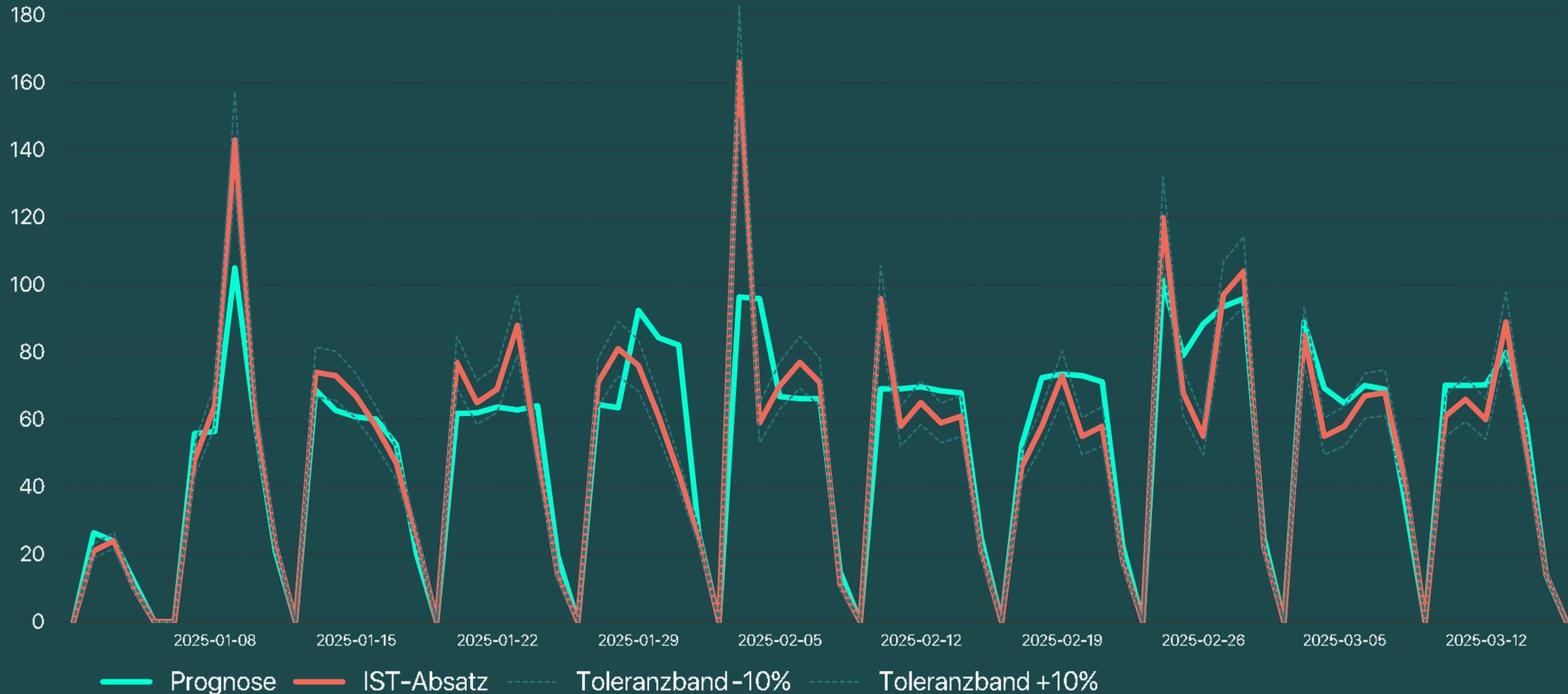


KI versteht die Abhängigkeit externer Faktoren



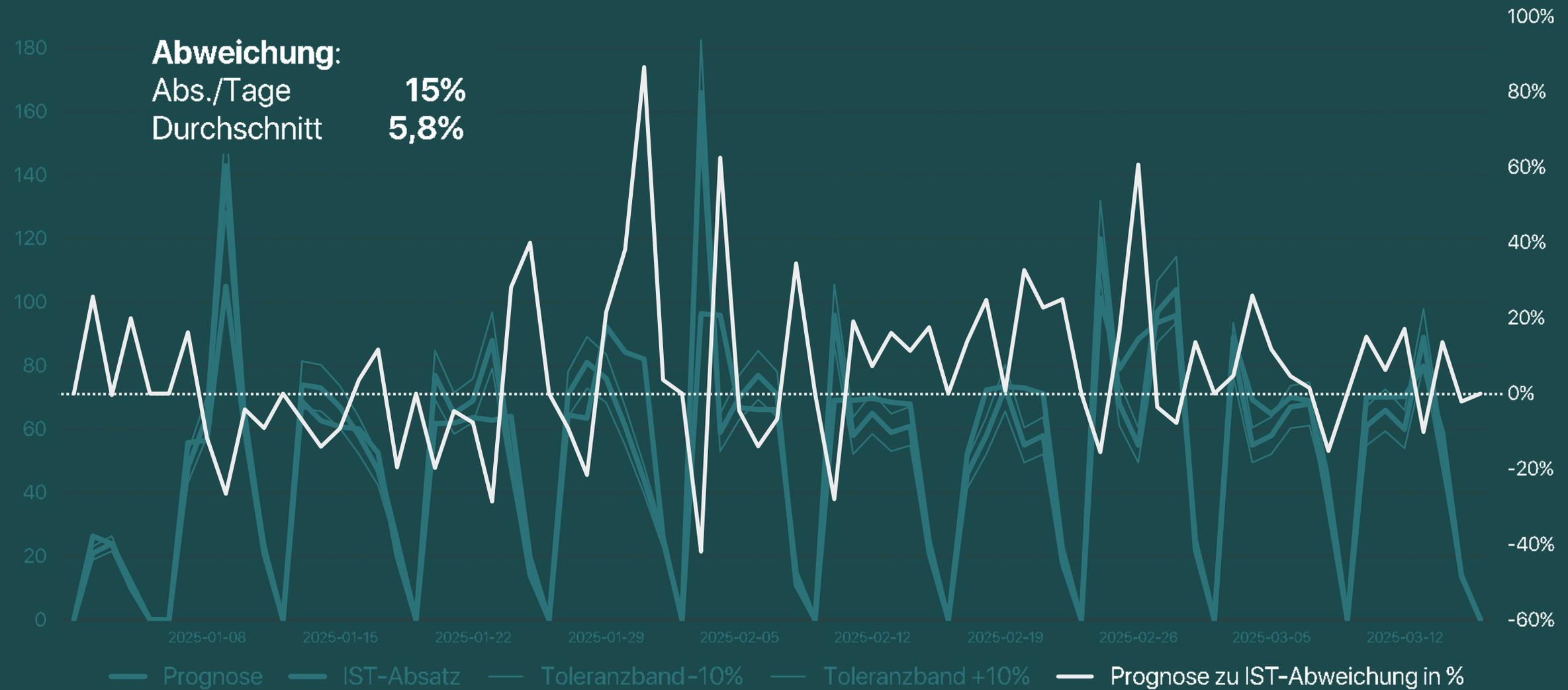


RedBull in the wild – Absatz jagt Prognose



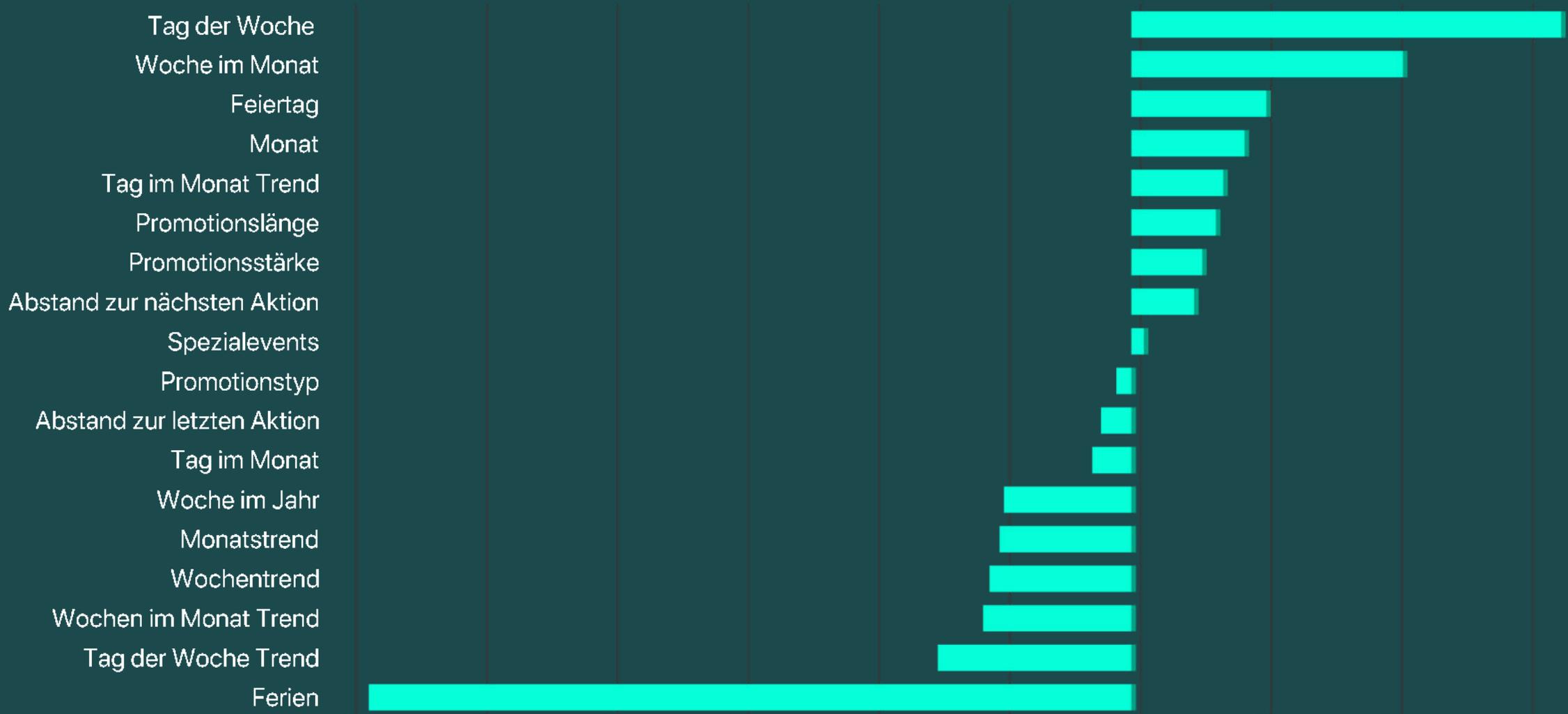


RedBull in the wild – Absatz jagt Prognose





Was treibt & schmälert den Absatz des Bullen?





Circly's integrierbare & kosteneffiziente Lösung

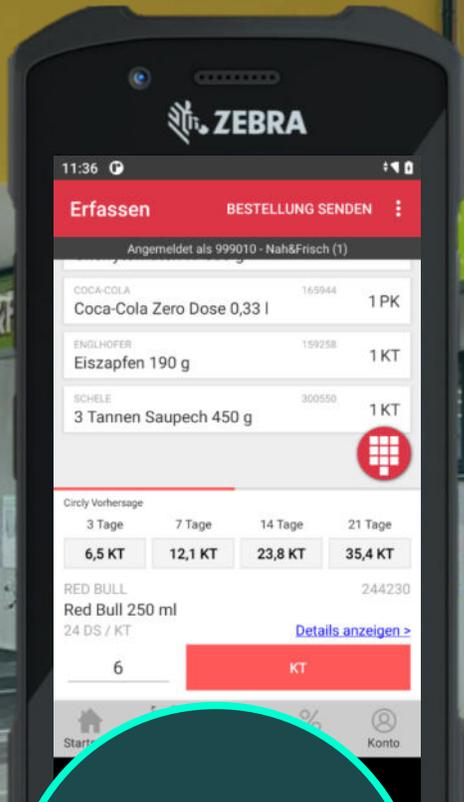


- Fokus auf Konsumgüter (Produktion & Handel)
- Präzise automatisierte Prognosen auf Abruf
- Integration externer Daten (Wetter, Markttrends etc.)
- Mengenkalkulation für Handelsaktionen
- API-Integration in vorhandene (ERP-/Kassen-) Systeme
- DSGVO-konforme Infrastruktur in DE & AT
- Erschwinglicher Zugang zu modernster KI-Technologie

Case Nah&Frisch

Integration in MDE-Gerät am POS

- MDE Scanner-Anbindung
- Ca. 25.000 Artikel
- 160 Filialen



Zeitersparnis
von > 8h die
Woche

Abschriften-
quote
< 1,8%

Höhere
Margen
(Aktionen!)

Prognose-
genauigkeit
+54%

Return on
Invest
956%

Tipps aus der Praxis:

- „KI“ soll **kein extra Aufwand** sein
- Bestehende Infrastruktur und Prozesse gehören **angereichert**
- **Akzeptanz** wird durch Steuerbarkeit und **Integration** erheblich **gestärkt**
- **Weniger Change-Management** und **Kosten** durch „beibehalten“





Erfolgsfaktoren aus der Praxis

Unternehmensintern

- Konsequente Datenpflege – verantwortliche Person
- Frühzeitiges Einführen von Standards / Datenvorlagen
- Problem identifizieren – dann erst die Lösung

Unternehmensextern

- Gemeinsames Testen – Qualifikationsfragen: z.B. SHAP?
- Austausch mit Referenzen – Feedback aus der Praxis



Eric Weisz

Co-Gründer & Geschäftsführer

+43 664 3828 966

eric@circly.at

www.circly.at

Circly GmbH



Termin buchen:



Unternehmen die uns vertrauen:



Nah&Frisch

