

# Ihr KI-Check in wenigen Schritten

Um eine möglichst genaue Bedarfsprognose zu erstellen, analysieren wir die Verkaufsentwicklung im Zeitverlauf anhand mehrerer Datensätze. Diese heben die einflussreichsten Faktoren für den Verkauf hervor.

*Einfach abhaken*

## Stammdaten

Eine eindeutige Artikelnummer mit den wichtigsten Informationen (z. B. Warengruppe, Abteilung, Gewicht)

Den aktuellen Katalogstatus des Artikels (aktiv oder inaktiv)

Einen Barcode und/oder eine GTIN für Scanner-Integration (optional)

## Absatzdaten

Tägliche Abgangszahlen für alle aktiven Artikel (SKUs / Artikel-IDs)

Historische Daten über mindestens 12 Monate

Eine Kunden-ID in jedem Transaktionsdatensatz (aus CRM- oder ERP-System)

## Marketingdaten

Aktionszeiträume mit Start- und Enddatum sowie den jeweils beworbenen Artikel

Historische Daten über mindestens 12 Monate

Eine Kunden-ID in jedem Datensatz (aus CRM- oder ERP-System)

Diese Unternehmen setzen bereits auf Circlly Prognosen

