

BI: Business Intelligence

Il modulo di Business Intelligence permette di generare CUBI OLAP per quanto attiene gli ambiti applicativi Vendite, Acquisti, Contabilità direzionale, Contabilità-Scadenze, Magazzino, CRM.

L'interrogazione dei dati può essere effettuata con i due prodotti MS:

- Data Analyzer (preferenziale)
- Excel.

Di seguito sono fornite le caratteristiche funzionali principali dei Cubi che possono essere generati.

BI-CATT: B.I. - CICLO ATTIVO (AMBITO VENDITE)

ANALISI FATTURATO / MARGINE

Consente di analizzare il fatturato su diversi livelli di aggregazione:

- azienda
- esercizio
- attività contabile
- area contabile
- agente
- cliente
- zona
- località cliente (nazione/regione/località)
- deposito movimentato
- gruppo merceologico / prodotto
- gruppo statistico / prodotto
- linea / prodotto
- prodotto / variante
- collezione
- unità di misura
- contropartita di ricavo
- periodo (anno/trimestre/mese....), definito a partire dalla data fattura.

La combinazione dei diversi livelli di aggregazione è liberamente definibile dall'utente; è possibile, ad esempio:

- analizzare il fatturato di una singola azienda o di più aziende del gruppo
- analizzare il fatturato agente per periodo e gruppo merceologico
- analizzare il fatturato clienti per periodo e prodotto, ponendo in evidenza i clienti con le più alte percentuali di fatturato rispetto al totale
- analizzare il fatturato per zona, periodo e linea di prodotto
- analizzare il fatturato per località di destinazione (nazione/regione/città)
- analizzare il fatturato per deposito emittente (con i depositi si possono rappresentare -ad esempio- le filiali commerciali dell'azienda)
- analizzare il fatturato per attività contabile, esercizio e gruppo statistico
- analizzare il fatturato per contropartita contabile
- mettere a confronto il fatturato su diversi periodi (anni/trimestri/mesi...).

L'analisi delle Vendite non si esaurisce al solo Fatturato, ma si estende al Margine di contribuzione lordo cui si perviene considerando il Costo del venduto. E' quindi possibile classificare i prodotti venduti (ma anche i clienti, gli agenti, le zone,...) per redditività e non solo per volume di vendita.

ANALISI IMPEGNI CLIENTI

Consente di analizzare il portafoglio ordini nella sua interezza con possibilità di focalizzare l'attenzione su quanto è già stato evaso e quanto rimane da evadere.

I livelli di aggregazione sono sostanzialmente gli stessi dell'analisi del Fatturato. Ai vari livelli di aggregazione sono disponibili le seguenti informazioni:

- ammontare complessivo dell'ordinato (sia evaso che inevaso) per data ordine
- ammontare dell'ordinato inevaso per data di consegna prevista
- ammontare dell'ordinato evaso per data di evasione
- giorni medi di ritardo nella consegna.

Il ritardo medio di consegna rappresenta un importante indicatore per la Customer Satisfaction in quanto misura la capacità di risposta ad un preciso bisogno del cliente, che è quello di ricevere il prodotto entro la data pattuita.

BI-CPASS: B.I. - CICLO PASSIVO (AMBITO ACQUISTI)

ANALISI ACQUISTATO

Consente di analizzare l'ammontare degli acquisti effettuati su diversi livelli di aggregazione:

- azienda
- esercizio
- attività contabile
- area contabile
- agente
- fornitore
- zona
- località fornitore (nazione/regione/località)
- deposito movimentato
- gruppo merceologico / prodotto
- gruppo statistico / prodotto
- linea / prodotto
- prodotto / variante
- collezione
- unità di misura
- contropartita di costo
- periodo (anno/trimestre/mese...), definito a partire dalla data fattura

La combinazione dei diversi livelli di aggregazione è liberamente definibile dall'utente; è possibile, ad esempio:

- analizzare gli acquisti di una singola azienda o di più aziende del gruppo
- analizzare l'acquistato da fornitori per periodo e prodotto, ponendo in evidenza i maggiori fornitori aziendali
- analizzare gli acquisti per attività contabile, esercizio e gruppo statistico
- mettere a confronto gli acquisti su diversi periodi (anni/trimestri/mesi...)
- mettere a confronto i costi d'acquisto dello stesso prodotto su diversi fornitori.

ANALISI ORDINI FORNITORI

Consente di analizzare il portafoglio ordini su diversi livelli di aggregazione, che sono sostanzialmente gli stessi dell'analisi dell'Acquistato. Ai vari livelli di aggregazione sono disponibili le seguenti informazioni:

- ammontare complessivo dell'ordinato (sia evaso che inevaso) per data ordine
- ammontare dell'ordinato inevaso per data di consegna prevista
- ammontare dell'ordinato evaso per data di evasione
- giorni medi di ritardo nella consegna.

Il ritardo medio di consegna rappresenta un importante indicatore per la valutazione dei fornitori.

ANALISI CONFRONTO VENDITE/ACQUISTI

Consente di confrontare, a parità di prodotto/periodo, l'ammontare delle vendite e degli acquisti sui livelli di aggregazione già definiti.

Oltre all'ammontare del venduto e dell'acquistato sono disponibili a livello di prodotto informazioni statistiche quali il costo d'acquisto ed il prezzo di vendita unitari medi sul periodo.

BI-CODIR: B.I. - AMBITO CONTABILITÀ DIREZIONALE

Nell'ambito Contabilità analitica/direzionale i cubi messi a disposizione consentono, ad esempio:

- l'analisi di costi e ricavi per natura e per centro di costo
- l'analisi di costi e ricavi per commessa, linea di prodotto / prodotto
- l'analisi di costi e ricavi per ambito di provenienza
- il confronto fra il budget e i consuntivi con evidenza degli scostamenti
- l'analisi della redditività delle commesse, dei centri di profitto e delle linee di prodotto.

I livelli di aggregazione disponibili, comuni a tutte le diverse analisi, sono:

- azienda
- periodo competenza: anno/mese
- voce
- centro
- commessa
- linea
- prodotto
- valuta
- unità di misura
- tipo voce
- raggruppamento voci
- suddivisione costi fissi
- singoli livelli voce / centro / linea.

Commissa			Rilasciare qui i campi colonna		
Commissa	Tipo voce	Livello 02	Importo Budget	Importo Consuntivi	Diff. %
MNT/10345	Ricavi diretti	R01051 Ricavi da commesse	€ 300.000,00	€ 300.000,00	0,00
		Totale	€ 300.000,00	€ 300.000,00	0,00
	Costi variabili diretti	C55002 Direzione lavori esterna	-€ 10.000,00	-€ 6.250,00	-37,50
		C55003 Ufficio Tecnico	-€ 8.000,00	-€ 6.500,00	-18,75
		C55004 Sondaggi geologici	-€ 7.500,00	-€ 8.000,00	6,67
		C55005 Esecuzione lavori	-€ 210.000,00	-€ 200.000,00	-4,76
		Totale	-€ 235.500,00	-€ 220.750,00	-6,26
	Costi fissi	C55099 Costi generali	-€ 12.000,00	-€ 15.000,00	25,00
		Totale	-€ 12.000,00	-€ 15.000,00	25,00
	Totale			€ 52.500,00	€ 64.250,00
Totale complessivo			€ 52.500,00	€ 64.250,00	22,38

BI-COGE: B.I. AMBITO CONTABILITA' e SCADENZE

Nell'ambito Contabilità e Scadenze vengono messe a disposizione le seguenti Analisi:

Analisi Saldi contabili

- Analisi dei saldi contabili su diversi livelli di aggregazione

Analisi Scadenze

- Analisi su tutto lo scadenzario attivo/passivo

Analisi Statistiche scadenze aperte

- Consente di analizzare la situazione delle sole scadenze aperte, sia attive che passive, su diversi livelli di aggregazione, fornendo informazioni di carattere statistico (gg medi di scoperto, gg medi di scaduto, dilazione media di pagamento, gg medi di esposizione)

Analisi Statistiche pagamenti

- Consente di analizzare la situazione dei pagamenti, sia attivi che passivi, su diversi livelli di aggregazione, fornendo informazioni di carattere statistico (gg medi di ritardo nel pagamento, statistiche su insoluti).

BI-COMAG: B.I. AMBITO MAGAZZINO

Nell'ambito della gestione del Magazzino vengono messe a disposizione le seguenti Analisi:

Analisi Carichi/Scarichi

Analisi Ordini/Impegni

L'analisi dei carichi e degli scarichi di magazzino, a quantità e a valore, può essere effettuata, ad esempio:

- per deposito
- per causale di magazzino
- per prodotto/variante
- per gruppo merceologico/statistico;

con possibilità di spaziare su un qualunque arco temporale fino al dettaglio del giorno e con possibilità di estrarre e raffrontare tutti i progressivi di magazzino ed innumerevoli parametri statistici, quali: → giacenza media di magazzino

- indice di copertura scorte
- volume e peso lordo della giacenza di magazzino

- valore della giacenza di magazzino
- valore della giacenza media di magazzino.

L'analisi Ordini/Impegni fornisce la situazione completa dell'ordinato e dell'impegnato residui, ossia ancora da evadere, con riferimento non solo agli ordini a fornitori e agli impegni da clienti ma anche agli ordini/impegni interni derivanti da produzione, conto lavoro, spedizioni, prebolle.

BI-CRM: B.I. AMBITO CRM

Nell'ambito della gestione del CRM vengono messe a disposizione svariate Analisi relative alle Offerte. Consente, ad esempio, di:

- analizzare le offerte di una singola azienda o di più aziende del gruppo
- analizzare le offerte di un commerciale per periodo e gruppo merceologico
- analizzare le offerte clienti per periodo e prodotto
- analizzare le offerte clienti che hanno generato un impegno
- analizzare l'avanzamento delle offerte clienti (perse/vinte/in trattativa)
- analizzare le offerte per località di destinazione (nazione/regione/città)
- mettere a confronto l'offerta su diversi periodi (anni/trimestri/mesi...)
- analizzare il rendimento dei commerciali in base al venduto rispetto all'offerta.