

Почему BI от Softline?

Входит в ТОП-3 крупнейших игроков на рынке BI России (по версии CNews)



Примеры внедрений



Внедрение аналитической системы в ювелирных салонах «Яшма Золото»
Компании «Яшма Золото», второй в России ювелирной сети по числу торговых точек, требовалась новая аналитическая система – инструмент, который напрямую улучшил бы ключевые показатели бизнеса. Специалисты Softline предложили Deductor – решение для оптимизации товарных запасов на основе методов data mining, которое позволяет найти баланс в распределении изделий в торговой сети, опираясь на многофакторную математическую модель. Теперь с помощью новой платформы «Яшма Золото» в максимально короткие сроки реализовывает неликвидные товарные запасы. Система формирует список рекомендаций для отдела логистики, учитывая скорость продаж и до 9 аналитических ограничивающих признаков, что обеспечивает большую вероятность продажи изделия в конкретной торговой точке.



Внедрение системы бизнес-анализа в ИД «Абак-Пресс»
«Абак-Пресс» – крупный издательско-полиграфический холдинг с филиалами в 20 крупнейших городах России. В компании для мониторинга и планирования продаж использовались данные информационных систем 1С и CRM, которые не были связаны друг с другом. Руководителям компании в связи с ее масштабом не хватало информации для принятия решений. Специалистами Softline был развернут уникальный программный комплекс, интегрирующий системы учета в компании и предоставляющий руководителю возможность без обращения к IT-специалисту формировать отчеты, смотреть уровни продаж, анализировать причины отклонений ключевых показатели в режиме онлайн. Решение построено на базе Microsoft Analysis Services.

Москва
+7(495) 232-00-23
info@softlinegroup.com

Архангельск
+7(8182) 635-922
info.arh@softlinegroup.com

Белгород
+7(4722) 585-255
info.bgd@softlinegroup.com

Владивосток
+7(423) 260-00-10
info.vlk@softlinegroup.com

Волгоград
+7(8442) 602-500
info.vgd@softlinegroup.com

Воронеж
+7(473) 250-20-23
info.vrn@softlinegroup.com

Екатеринбург
+7(343) 278-53-35
info.ekt@softlinegroup.com

Ижевск
+7(3412) 936-651
info.izh@softlinegroup.com

Иркутск
+7(3952) 500-632
info.irk@softlinegroup.com

Казань
+7(843) 526-55-26
info.kzn@softlinegroup.com

Калининград
+7(4012) 777-650
info.kld@softlinegroup.com

Краснодар
+7(861) 251-65-14
info.krd@softlinegroup.com

Красноярск
+7(391) 257-37-38
info.krs@softlinegroup.com

Мурманск
+7(8152) 420-333
info.mrk@softlinegroup.com

Нижний Новгород
+7(831) 220-00-36
info.nnov@softlinegroup.com

Новосибирск
+7(383) 347-57-47
info.nsk@softlinegroup.com

Омск
+7(3812) 918-811
info.oms@softlinegroup.com

Оренбург
+7(3532) 452-010
info.orb@softlinegroup.com

Пермь
+7(342) 214-42-01
info.prm@softlinegroup.com

Ростов-на-Дону
+7(863) 203-65-22
info.rd@softlinegroup.com

Самара
+7(846) 270-04-80
info.sam@softlinegroup.com

Санкт-Петербург
+7(812) 777-44-46
info.spb@softlinegroup.com

Саратов
+7(8452) 247-732
info.srt@softlinegroup.com

Сургут
+7(3462) 223-500
info.sgt@softlinegroup.com

Томск
+7(3822) 900-081
info.tmk@softlinegroup.com

Тюмень
+7(3452) 696-063
info.tmn@softlinegroup.com

Уфа
+7(347) 292-44-50
info.ufa@softlinegroup.com

Хабаровск
+7(4212) 747-724
info.khb@softlinegroup.com

Челябинск
+7(351) 222-40-10
info.chk@softlinegroup.com

Ярославль
+7(4852) 588-809
info.yar@softlinegroup.com



Бизнес-аналитика: точный анализ ваших данных

dbr@softlinegroup.com
8 800 232 00 23

BI-системы — совокупность технологий, ПО и практик, направленных на достижение целей бизнеса путем эффективного использования имеющихся данных.



BI решает задачи:

- выявление убыточных и прибыльных направлений деятельности организации;
- оперативное принятие стратегических и тактических решений;
- своевременное выявление потенциальных проблем;
- оценка эффективности использования ресурсов, в том числе дочерними предприятиями.

Отчеты и аналитика



1. Отчетность

Что на самом деле происходило в бизнесе и хозяйстве в предыдущий месяц/год?

2. Мониторинг

Что происходит сейчас?



3. Анализ

Почему происходит так, как есть, а не иначе?

4. Оптимизация

Как снизить издержки и повысить эффективность бизнес-процессов?



Отраслевые задачи

Банки:

- контроль операций, платежей, активов и филиалов;
- анализ уровня кредитоспособности, потенциальных убытков кредитного портфеля, операционных рисков;
- формирование оптимального пула банковских продуктов и услуг;
- обеспечение соблюдения установленных норм и обнаружения фальсификации с помощью специальных расследований и отчетов.

Страхование:

- совершенствование процесса урегулирования убытков;
- контроль полисов, страховых премий и коэффициентов убыточности;
- оценка рисков для портфеля полисов по всем категориям продуктов, местоположению и видам деятельности компаний;
- формирование оптимальных страховых продуктов;
- оценка эффективности продаж и деятельности агентов;
- снижение рисков страхового мошенничества.

Ритейл и оптовая торговля:

- анализ трендов и моделей поведения потребителей;
- повышение эффективности работы каналов сбыта, партнеров и региональных подразделений;
- формирование сбалансированного сочетания товаров и услуг в зависимости от региона и канала сбыта;
- сокращение затрат и повышение эффективности каналов поставок.

Промышленность:

- формирование наиболее эффективной стратегии продаж и маркетинга;
- ускорение разработки новых продуктов и получение прибыли;
- упрощение процедур нормоконтроля и сертификации продуктов;
- снижение операционных расходов.

Нефтегазовая отрасль:

- формирование регламентной отчетности;
- контроль добычи, транспортировки, переработки;
- подготовка эксплуатационных карточек объектов;
- предоставление отчетности по работе фондов;
- подготовка аналитической отчетности по энергоэффективности.

Производства и логистики

- формирование оптимального производственного плана;
- оперативное управление поставками продукции, анализ маршрутов доставки;
- анализ управления складскими запасами, контроль складских остатков;
- мониторинг и контроль своевременной отгрузки товаров, выявление «узких мест»;
- отслеживание сроков доставки товаров, анализ поставщиков.



Продаж



- планирование продаж, оценка выполнения планов в режиме реального времени;
- анализ деятельности менеджеров по продажам, расчет бонусов;
- анализ продаж в различных областях, мониторинг динамики продаж;
- выявление точек роста в зависимости от сезонных, временных и иных факторов.

Финансов

- планирование бюджетов;
- анализ движения денежных средств;
- анализ истории платежной дисциплины кредиторов;
- консолидация финансовой отчетности.



Маркетинга



- анализ поведения покупателей;
- анализ потребительской корзины;
- анализ эффективности мероприятий по стимулированию продаж;
- анализ каналов распределения;
- прогнозирование спроса.

Выгоды от внедрения BI-систем

Внедрение BI — это инвестиции в бизнес со средним возвратом менее двух лет!

- Увеличение прозрачности/контролируемости бизнеса
- Повышение точности и устранение противоречивости данных
- Сокращение времени на подготовку отчетов
- Повышение качества управленческих решений, сокращение времени на их принятие
- Онлайн-доступ к аналитическим данным из любой точки мира:
 - формирование единого источника достоверной информации;
 - непрерывный мониторинг бизнес-процессов;
 - достоверная основа для принятия управленческих решений и построения прогнозов.