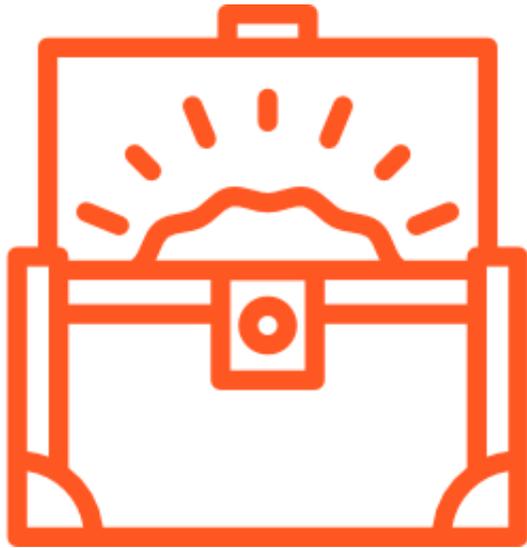




I VANTAGGI DELLA BUSINESS INTELLIGENCE

Condividiamo i tuoi obiettivi e il tuo metodo di lavoro, poi modelliamo la tecnologia alle tue esigenze



Il vero tesoro di un'azienda è la possibilità di organizzare e interpretare una grande mole di dati aggregati, raccolti da un numero sempre maggiore di fonti.

LE 3 FUNZIONI DELLA BI

- 1** I sistemi di BI convertono i dati grezzi in informazioni utili accedendo a enormi volumi di dati per fornire ai decision maker i sottoinsiemi pertinenti, nella forma e nelle relazioni a loro più utili.
- 2** La BI aiuta un migliore processo decisionale attraverso l'analisi delle azioni intraprese in relazione agli obiettivi aziendali fissati. Per questo assume un ruolo fondamentale nella creazione delle strategie e dei piani per realizzarle.
- 3** La Business Intelligence aiuta i decision maker ad assumere un «Atteggiamento BI»: un nuovo approccio alla gestione, uno stato mentale organizzativo, una filosofia di gestione.

Il ciclo della BI





REPORT

UTILIZZO



Ogni sistema produce i propri report, l'aggregazione e la correlazione dei dati deve essere fatta manualmente

CONOSCENZA



Trasformano i dati in informazioni utili

DINAMICITA'



Sono statici, se ne occorre un nuovo è necessaria una configurazione ex novo

FRUIZIONE



- 1 – Configurazione dei report
- 2 – Configurazione delle viste
- 3 – Analisi dei report

RISULTATO



Restituiscono una visualizzazione dei dati in 2D (lista)

BI



Prescinde dai sistemi dai quali è alimentata e di cui aggrega, elabora e storicizza i dati



Trasforma i dati prima in informazioni, poi in conoscenza, infine in saggezza



Permette la creazione di report dinamici



Navigazione libera all'interno della conoscenza.
Costruzione dinamica in base alle specifiche necessità contingenti



Restituisce una visualizzazione globale dei dati in 3D (cubo)

MICROSOFT POWER BI



Tutta la situazione aziendale in un solo cruscotto



Dalla visualizzazione globale al drill down del più piccolo dettaglio



Dashboard disponibili ovunque grazie alla App dedicata e condivisibili con chiunque



Infinite fonti da cui prendere i dati da aggregare



Integrazione con Microsoft Dynamics CRM e Office 365



PROGETTI REACT

PROGETTI PER:



VENDITE



MARKETING



ASSISTENZA



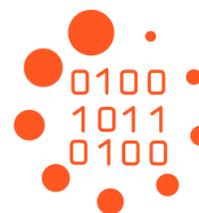
PRODUZIONE

BASATI SU:



PRODUCONO ENORMI
QUANTITÀ DI DATI

Fonti esterne



Fonti esterne

*L'ANALISI AGGREGATA DEI
DATI PERMETTE UN
MIGLIORAMENTO DELLE
ATTIVITÀ STRATEGICHE*

BUSINESS INTELLIGENCE



ANALISI, CONTROLLO,
PIANIFICAZIONE, AZIONE

GLI UTILIZZI AZIENDALI DELLA BI



VENDITE

- + Controllo vendite
- + Definizione aree miglioramento
- + Previsioni vendita precise
- + Allineamento domanda offerta
- + Raggiungimento target



MARKETING

- + Conversioni
- + ROI
- + Customer sentiment
- + Brand awareness
- + Strategie efficaci



ASSISTENZA

- + Controllo punti deboli
- + Standard qualità
- + Customer experience
- + Produttività
- + Soddisfazione clienti



PRODUZIONE

- + Identificazione tendenze
- + Opportunità business
- + Performance produzione
- + Processi snelli
- + Previsione domanda

VENDITE: UTILIZZI AZIENDALI



Confronto in tempo reale tra andamento effettivo e previsioni di vendita



Maggior controllo del reale andamento delle vendite in relazione alle previsioni per azioni utili al raggiungimento il target



Analisi comparative per aree geografiche e organizzative (agenti, filiali, prodotti, ecc.)



Miglioramento delle strategie di vendita e identificazione delle aree di miglioramento



Analisi comparabile



Maggior precisione nella lettura dei dati di vendita grazie all'analisi comparata rispetto a dati di periodi precedenti



Identificazione e monitoraggio dei KPI



Allineamento dinamico dell'offerta alla domanda

Verifica l'efficacia delle attività di vendita e l'appetibilità dei prodotti

Settore: Retail | catena di negozi dislocati sul territorio nazionale dedicate alla vendita al dettaglio settore ciclistico

Attività: Ogni punto vendita è seguito da agenti/venditori responsabili di area, ogni area è gestita da un'area manager che si relaziona con il direttore generale.

Dashboard di monitoraggio:

Vendite

Prodotti

Punti vendita

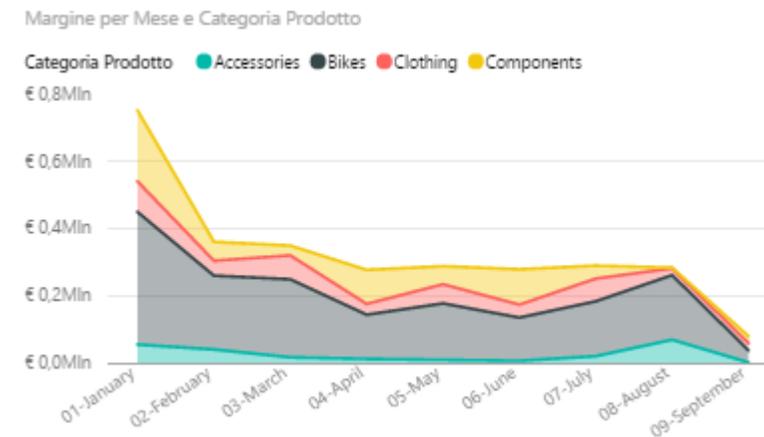
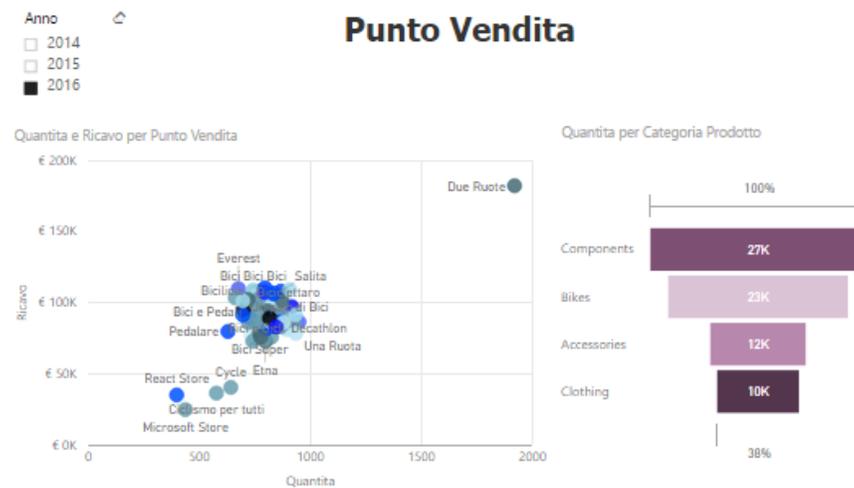
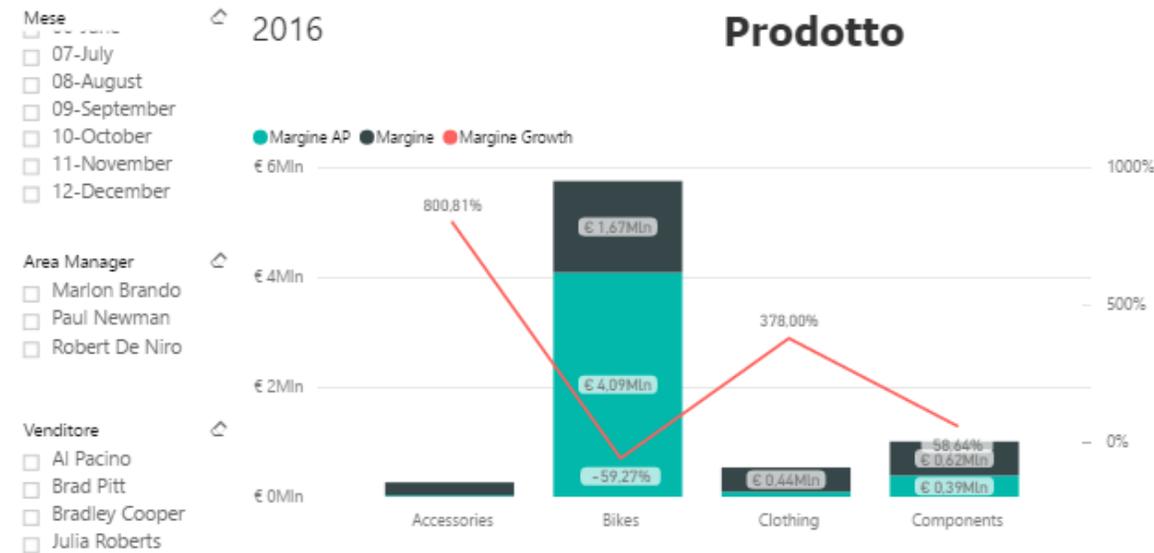
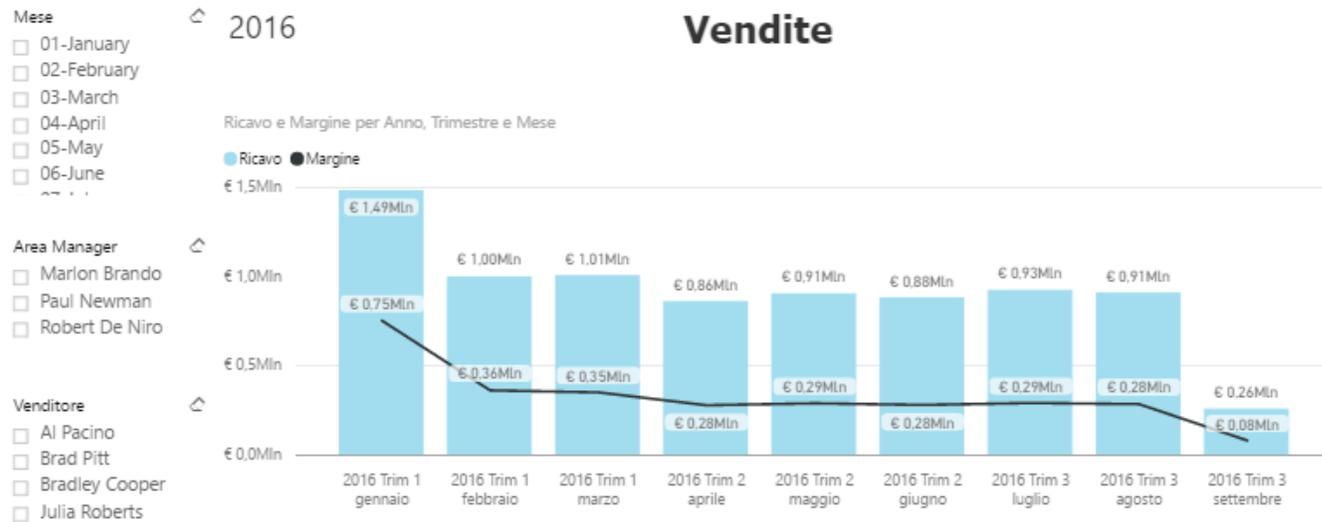
Comparabile (anno precedente e corrente)

KPI

Sorgenti dati:

- Registratore di cassa (Scontrini)
- ERP (Listino prezzi, prodotti, anagrafiche store, venditori, ecc.)
- CRM (Anagrafiche venditori e loro attività)

VENDITE: ESEMPIO REPORT



MARKETING: UTILIZZI AZIENDALI



Analisi andamento campagne in tempo reale



Miglioramento delle conversioni e del ROI
Miglior customer sentiment e brand awareness



Confronto in tempo reale di profitti effettivi, costi, ROI, andamento campagne, canali, ecc.



Strategie di marketing maggiormente efficaci e minor dispersione del budget



Multi segmentazione di leads, prospect e clienti in real time



Miglioramento della targetizzazione delle campagne e conseguente aumento delle conversioni



Identificazione di tendenze, cambiamenti e percezione clienti



Maggior allineamento dell'offerta con la domanda del mercato



Analisi congiunta di tutti i canali web e social utilizzati



Miglioramento delle strategie di Web Marketing e della diffusione del brand

Verifica dell'efficacia delle campagne

Settore: Gaming | Azienda che gestisce sale Bingo e Vlt in diverse sedi di Roma

Attività: Campagne promozionali rivolte a clienti profilati allo scopo di aumentare fidelizzazione e accessi alle sale

Esempio campagna: Invio di SMS promozionali a utenti a rischio di abbandono

Dashboard di monitoraggio:

Campagne promozionali

Accessi

Comparabile (anno precedente e corrente)

Carta fedeltà

Social

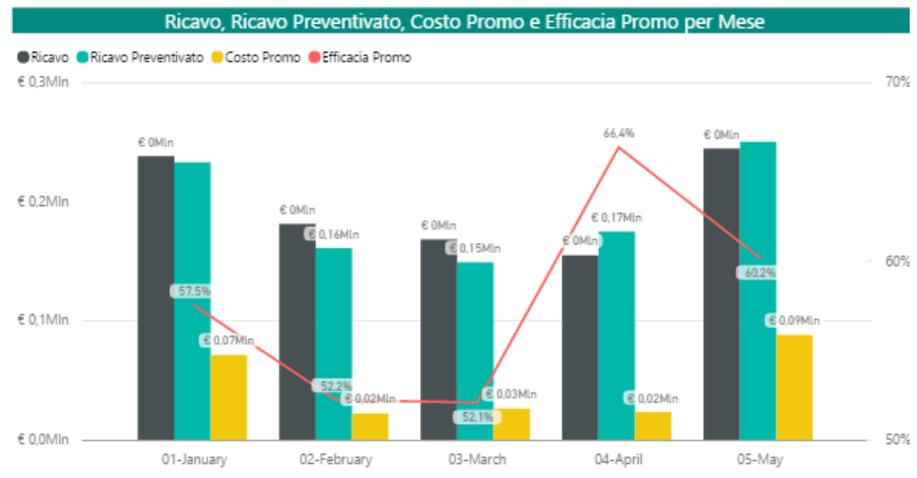
Sorgenti dati:

- CRM (Anagrafiche, marketing list)
- ERP (Incassi),
- Fidelity Lektor: accessi in sala

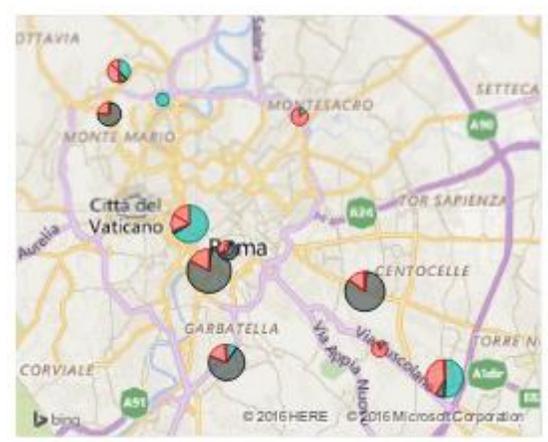
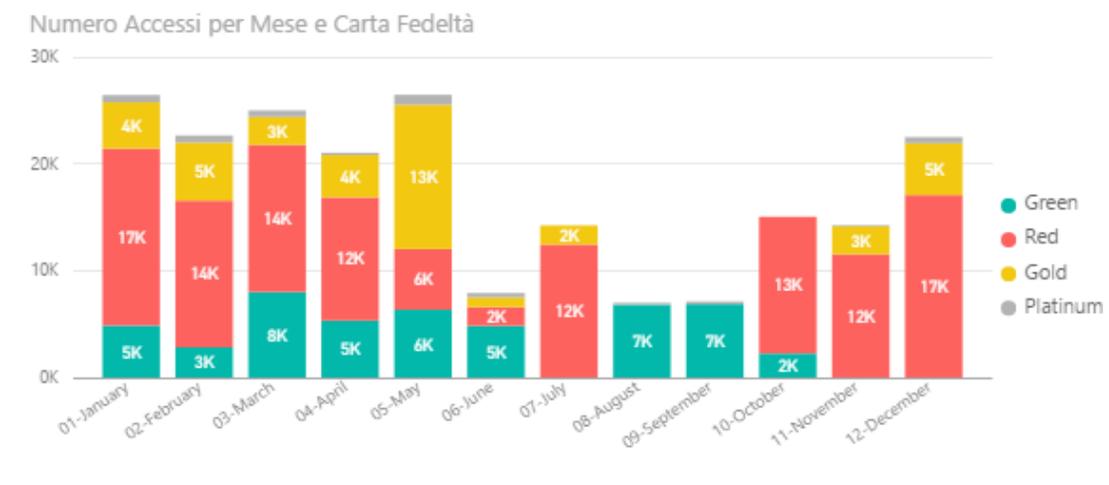
MARKETING: ESEMPIO REPORT

- Anno
- 2014
 - 2015
 - 2016
- Mese
- 06-June
 - 07-July
 - 08-August
 - 09-September
 - 10-October
 - 11-November
 - 12-December
- Sala
- Binghissimo
 - Bingo America
 - Bingo Australia
 - Bingo Colosseo
 - Bingo React
 - Bingo Regina
 - Bingone
 - Cesar Palace
 - MaxiBingo

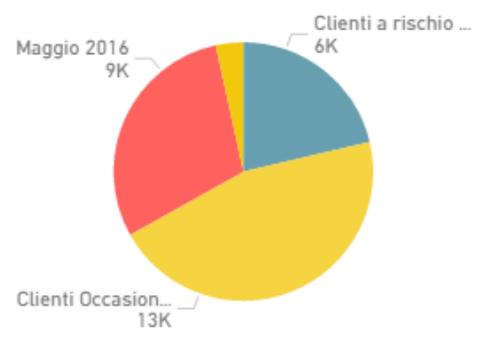
Analisi Campagne Promozionali



Loyalty Analysis



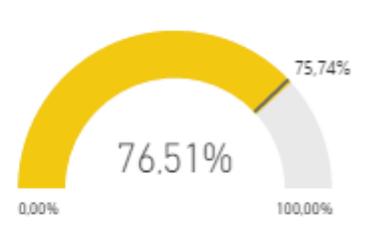
Numero Accessi Promo per Promozione



Numero Accessi Promo



Margine Percentuale



ASSISTENZA: UTILIZZI AZIENDALI



Monitoraggio e confronto della qualità dei servizi/prodotti offerti



Miglior strategia aziendale grazie all'identificazione dei punti di forza e debolezza del servizio



Cattura, archiviazione e analisi dei feedback dei clienti su tutti i canali utilizzati



Adozione di strategie specifiche per singolo canale (social, web, tradizionali) finalizzate all'aumento degli standard qualitativi del customer service



Analisi comparative delle tendenze



Miglioramento del servizio clienti e aumento della soddisfazione clienti



Analisi comparative delle performance degli addetti all'assistenza clienti



Migliorare la produttività del team grazie a strategie motivazionali, di crescita professionale e piani formativi mirati

Verifica dell'efficacia del servizio di assistenza tecnica e monitoraggio dei tempi di lavorazione dei ticket e delle performance degli utenti.

Settore: Assistenza tecnica nell'ambito ICT | l'azienda sviluppa servizi d'installazione, assistenza tecnica hardware e software, servizi di staging e distribuzione di apparecchiature informatiche.

Attività: Assistenza tecnica tramite ticketing che comprende tre attività principali: assistenza tecnica, assistenza onsite e prediagnosi.

Dashboard di monitoraggio:

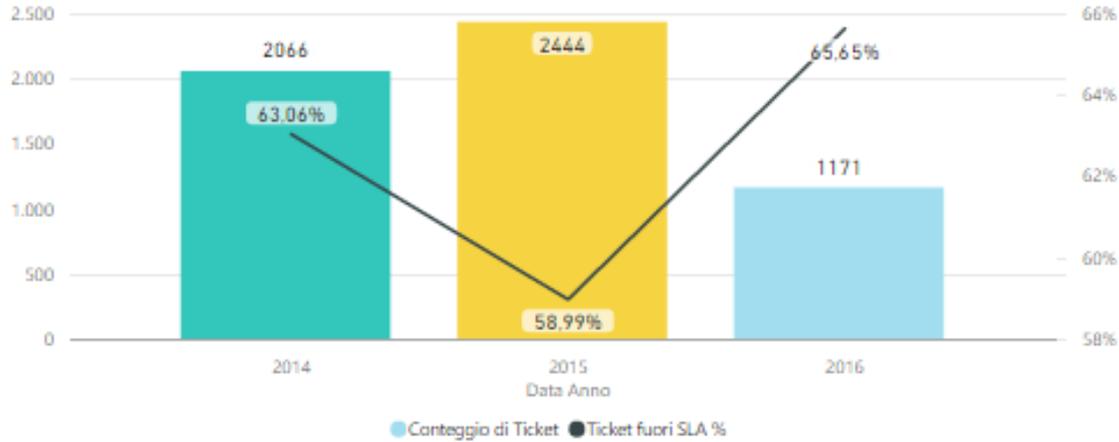
Ticket
Ticket aperti
Task
Utenti
Comparabile

Sorgenti dati:

- Portale
- ERP (Contratti, prodotti, magazzino, ecc.)
- CRM (Ticket, Anagrafiche, Work Order)
- Data entry manuali

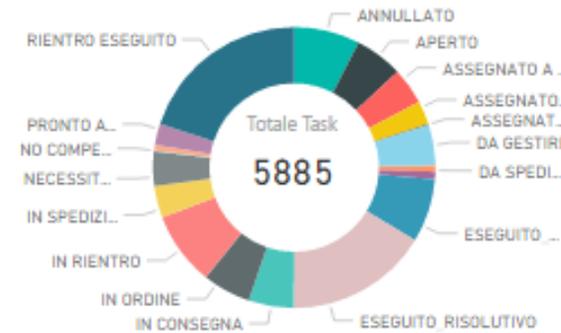
ASSISTENZA: ESEMPIO REPORT

Analisi Ticket

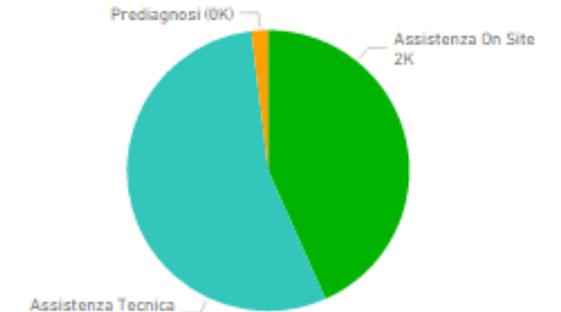


Task: **5885** | Task Aperti: **650** | Task Chiusi: **5235** | Task Risolutivi: **1940** | Durata Media (gg): **7**

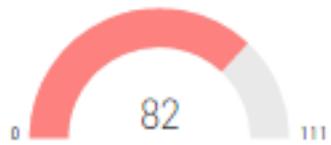
Totale Task per Stato



Totale Task per Tipologia



Ticket Fuori SLA



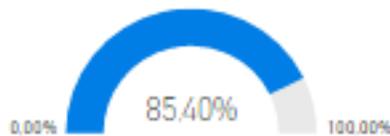
Ticket Chiusi



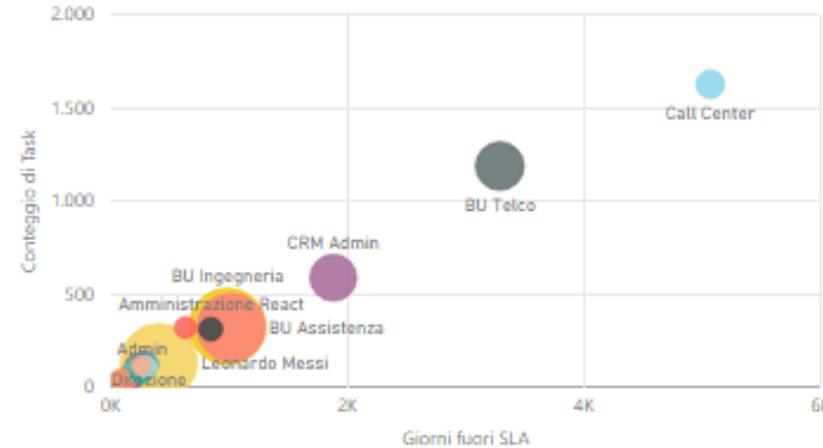
Ticket Fuori SLA %



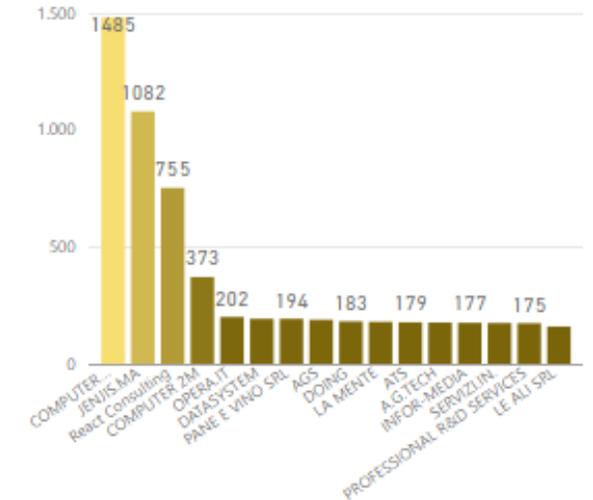
Ticket Chiusi %



Giorni fuori SLA e numero di task per Utente



Task per Fornitore / Utente Tecnico



PRODUZIONE: UTILIZZI AZIENDALI



Raccolta, distribuzione e analisi dei dati dei clienti e dei consumatori



Anticipare la domanda, individuare le tendenze e identificare nuove opportunità di business



Analisi comparativa di costi, tempi e accordi per forniture/fornitori (misurazione performance)



Taglio dei costi e ottimizzazione del processo produttivo



Analisi e aggregazione dei dati di produzione di progetti/prodotti



Ottimizzazione delle performance di produzione e identificazione delle aree di miglioramento dei processi



Monitoraggio e analisi a 360° di inventario, magazzino e distribuzione



Migliorare la previsione della domanda e aumentare la disponibilità dei prodotti



Ogni giorno che passa è un'opportunità persa per prendere decisioni che abbiano un impatto positivo sul business!

REACT

Consulting



Gold Cloud Customer Relationship Management
Gold Customer Relationship Management
Silver Application Development
Silver Collaboration and Content
Silver Data Analytics

React Consulting srl
C.F./P.I. 10439681007

Sede legale: Via della Fonte di Fauno, 25
00153 - Roma (RM) - Italia

Sede operativa: Via della Fonte di Fauno, 25
00153 - Roma (RM) - Italia

Contatti

(tel) +39 06 97602277

(fax) +39 06 87459172

(email) comunicazioni@reactconsulting.it