

Synerplus

Abrimos camino, creamos soluciones



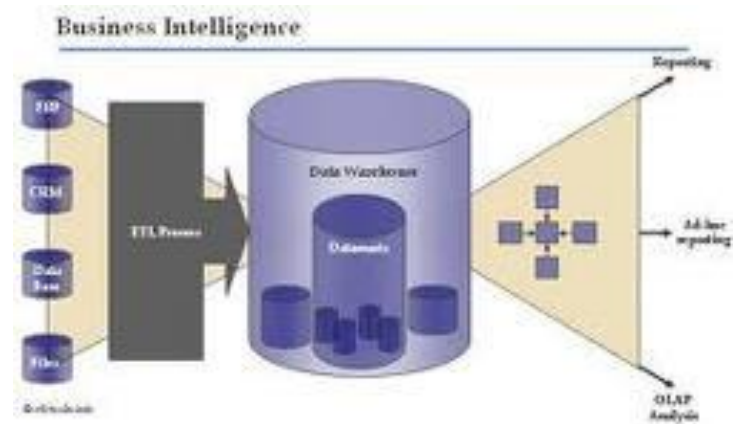
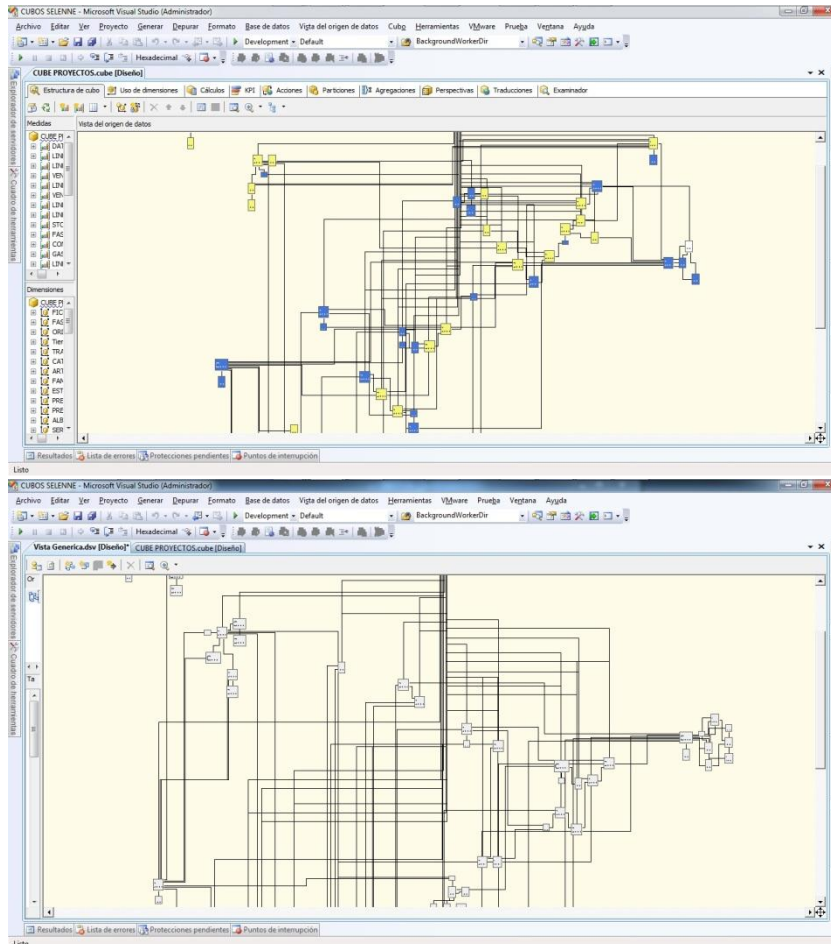
www.synerplus.es



¿QUÉ ES BUSINESS INTELLIGENCE?



- El término inteligencia de negocios se refiere al uso de datos en una empresa para facilitar la toma de decisiones. Abarca la comprensión del funcionamiento actual de la empresa, bien como la anticipación de acontecimientos futuros, con el objetivo de ofrecer conocimientos para respaldar las decisiones empresariales.
- Las herramientas de inteligencia se basan en la utilización de un sistema de inteligencia que se forma con distintos datos extraídos de los datos de producción, con información relacionada con la empresa o sus ámbitos y con datos económicos.



Tecnología Compleja

Las etapas de análisis técnico, los procesos de las bases de datos, el desarrollo de Datawarehouse eficientes y los soportes que lo integran conforman sin duda un complejo sistema. Sin embargo, todo esto se transforma en Selenne Business Intelligence en algo simple y fácil de uso. La usabilidad es la gran ventaja soportada por una técnica sólida, permitiendo incrementar el empowerment de los usuarios.



Integra la información

NO ES UN ERP

El sistema de Business Intelligence NO es un ERP, es un sistema que extrae toda la información de forma inmediata desde dos puntos de vista:

- 1.- Desde sus actuales sistemas de trabajo de forma inmediata e increíblemente eficaz y
- 2.- Permite comparar toda la información que antes estaba en lugares diferentes y que muchas veces se terminaban por enlazar desde excel.

- Agrupa toda la información en una sola base de datos a esto se le llama Datawarehouse.
- Es una capa superior de su ERP, CRM y cualquier otro sistema.
- No sustituye su ERP, lo potencia.
- Genera un nivel de información tan dinámico que los informes se convierten en obsoletos

Los sistemas de Business Intelligence permiten enormes ahorros de tiempo, mencionaremos a continuación algunos beneficios relacionados:

- ✓ Reemplazan multitud de informes.
- ✓ Permiten mayor autonomía de la Dirección para búsqueda de datos.
- ✓ Ahorra informes complejos que sólo se pueden realizar esporádicamente y que son muy trabajosos
- ✓ Hacen de un informe estático una presentación viva y siempre actualizada.
- ✓ Permite tomar decisiones rápidas y seguras.
- ✓ Analiza información a velocidad del pensamiento.
- ✓ Combina datos que antes sólo se hacían en Excel.

Sellenne Business Intelligence Análisis Dinámico

Año			Calendar 2008	Calendar 2009	Calendar 2010						
Mes					January 2010	February 2010	March 2010	April 2010	May 2010	June 2010	
Nombre del Representante	Razón Social	Nombre del Artículo									
ANGEL SERRANO GODOY			110422,08	71,82							
ERNESTO CAJA GALLARDO	ACCIONA AGUA, S.A.U.				260	101,82		250			
	AQUALIA, GESTION INTEGRAL DEL AGUA, S.A.			807,39	1090		1702				
	BANSALEASE, S.A.		227000								
	BESTRAL TRANSMISIONES, S.A.			590							
	CESPA - CONTEN, S.A.		1548,95	2950,35							
	DYSAVE 2002, S.L.		521,27	8243,53							
	GESMAT							1412,68			
	LICUAS, S.A.	-		0							
		- Desplazamiento (Km)		200							
		ACTUADOR LINEAL 24V 40 mm (121000 -10402420)			292,35						
	BRAZO REACCION A. CARBONO			37,34							
	BRAZO REACCION CAD48 CON TORNILLO		440								
	BRIDA SOPORTE										

Un análisis dinámico, permite anidar y combinar de forma múltiple cada necesidad y sobre toda su información. En el ejemplo presentado se observa cómo se ha elegido la siguiente combinación: Representante/Cliente/Artículo vendido/Tiempo, basado en albaranes de venta.

Sellenne Business Intelligence Análisis Dinámico II

Año			Calendar 2009							
Mes			June 2009	July 2009	August 2009	September 2009				
Semana						Week 36, 2009	Week 37, 2009	Week 38, 2009	Week 39, 2009	
Fecha								Thursday, September 24 2009	Friday, September 25 2009	Week 39, 2009
Nombre del Representante	Razón Social	Nombre del Artículo								
ANGEL SERRANO GODOY										
ERNESTO CAJA GALLARDO	AQUALIA, GESTION INTEGRAL DEL AGUA, S.A.		201	134.61						
	BESTRAL TRANSMISIONES, S.A.		590							
	CESPA - CONTEN, S.A.		839,01		48,98					
	DYSAVE 2002, S.L.		7541,38							
	LICUAS, S.A.	-					0			
		ACTUADOR LINEAL 24V 40 mm (121000 -10402420)							292,35	292
	BRAZO REACCION A. CARBONO									
	BRIDA SOPORTE ALETA 42 mm (Plastico)								21,16	21,
	INA/SOPORTE									
	REDUCTOR PARALELO FDA 48B -K4-90 I=67.43									

Observe con qué facilidad se puede llegar a identificar la fecha exacta de la generación de una transacción cualquiera. En este caso se identifica que se realizó el viernes 25 de septiembre del 2009. Pero se puede modificar cualquier parámetro de esta información, mire la siguiente página y comprobará múltiples ejemplos.

Selenne Business Intelligence Análisis Dinámico III

Análisis Dinámico

Año	Calendar 2008	Calendar 2009	Calendar 2010						Total
Mes			January 2010	February 2010	March 2010	April 2010	May 2010	June 2010	Calendar 2010
Razón Social									
A.A.ABALEX POCEROS, S.L.	101357.27								101357.27
AAB LIMPIEZAS MADRILEÑAS, S.L.	3336.36	2813.08							6149.44
ABACAN, S.L.	11320.42	2628.66							13949.08
ACCIONA AGUA, S.A.U.			260	101.82	645.54	250		584.75	1842.11
ACOMETIDAS RODRIGUEZ, S.L.	372.77	34.82							407.59
ACOSOL, S.A.	561.9	835.87							1397.77
AFONTUR SERVICIOS, S.L.	179.07	120.42							299.49
AGAMED, S.A.	0	4706.57				2154.65	636.56		2791.21
AGUA TOMELLOSO U.T.E.	451.22								451.22
AGUAS DE ALCAZAR, S.A.	2220.45	1356.46	70.18			45.3			115.48
AGUAS DEL NORTE, S.A.	1683.58	58.84							3692.39
AGUAS MUNICIPALES DE ALICANTE E.M.	380.75	6243	135.08			327.26		240	702.34
AGV CONSTRUCCIONES Y DESATASQUES, S.L.	2193.27	1043.17				1252			1252
AIGUES I SANEJAMENT D'ELX, S.A.	16037.94	894.18	135.92						135.92
AIGUES I SANEJAMENT DE SUECA	6031.54	52.44							6083.98
AKOTEI-BI, S.L.								392.34	392.34
ALGAR MOTOR, S.L.	11.21								11.21
ALQUILE, S.A.	1475.82	493.22	933.94					202.43	1136.37

Combine su información y determine en segundos qué artículos vende cada representante y compárelos entre ellos.

Análisis Dinámico

Nombre del Representante	ANGEL SERRANO GODOY	ERNESTO CAJA GALLARDO	Generico	PEPE CANO	Total
Nombre del Artículo					
REDUCCION H 1/2" - M 3/8"			6,55		6,55
REDUCTOR PARALELO FDA 48B-K4-90 I=67.43		454	658,3		1112,3
RELE NAGARES 24V 40A (RLP/52-24)			9,6		9,6
REMACHE ALUMINIO 4.8x21 (ala ancha)			56,17		56,17
REPARACION VAVULA SUPERIOR (CUELLO INTERIOR Y DE F...			240		240
REPARACIONES VARIAS		1665,59	274887,37	29216,6	305769,56
RETEN EJE PPAL PZB 3000 90 x 110 x 12			52,07		52,07
RODAMIENTO C.REMATES			65,4		65,4
RODAMIENTO GUIA MANG. C. REMATES 6200-2RS			6,1		6,1
RODAMIENTO GUIA MANGUERAS C.PRINCIPAL			33,25		33,25
RUEDA GUIAMANGOTE CASSETTE 4"			0		0
RUEDAS APOYO MANGUERA			21,4		21,4
S GALVANIZADA 30			0,34		0,34
S GALVANIZADA 40			1,68		1,68
SELLADOR POLIURETANO SIKA BLANCO			31,48		31,48
SEPARADOR DECANTADOR TIPO ROS ROCA			153,12		153,12
SETA NORMAL Ø 40 mm			126,45		126,45
SILEMBLOCK DOBLE CAZOLETA (PZB-3000)			56		56
SILENCIADOR NEUMATICO - ROSCA 1/8			1,02		1,02
SILICONA DE JUNTAS NEGRA			6,81		6,81
SOMBRETERE 4" VALVULA SUPERIOR (127x86)			13,35		13,35
SOMBRETERE Dec. y Valv. Sup. 3" (115x80)			0		0
SOMBRETERE Dec. y Valv. Sup. 4" (148x86)			99,94		99,94
SOMBRETERE Dec. y Valv. Sup. 5" (145 x 185)			66,7		66,7
SONDA NIVEL AC. INOX. (CURVA)			329,52		329,52
SONDA NIVEL AC. INOX. (RECTA)			0		0
SOPORTE ACTUADOR DA32 50			0		0
SOPORTE ACTUADOR DA63 (Valvula Pister 1")			55,44		55,44

Observe la fidelidad en la compra de sus clientes, analizando sus transacciones en el período de tiempo que elija, puede hacerlo por cualquier dimensión que elija.



En los ejemplos anteriores se ha visto una pequeña dimensión de la potencia de la solución y además sólo se ha centrado en asuntos comerciales como la venta por representantes, clientes, artículos y series temporales, pero...

Piense en el impacto de trabajar con Business Intelligence en el resto de áreas de la empresa?

- Tesorería con documentos de cobro y pago, por banco/documentos devueltos/pendientes/etc.
- Control exhaustivo de Almacenes y cartera de clientes
- Ratios financieros/vinculados con contabilidad
- Indicadores propietarios y estrategias controladas
- Análisis de la producción y fichajes
- Análisis de compras
- Todas las áreas sin excepción.

¿QUE ES UN SCORE CARD?

Es una reagrupación del conocimiento sobre la ejecución de una estrategia en una forma de presentación de rápida comprensión, puede utilizarse para evaluar un control exhaustivo de la empresa o también para analizar una estrategia empresarial específica. Sobre esto hay muchas posibilidades y en cada una de ellas el experto es usted, porque elige lo más adecuado a su necesidad.



- Planificación simple y concreta
- Acciones estratégicas vinculadas a sus objetivos.
- Los que más conocen la empresa, son los que están realizando “esa” labor cada día, su ayuda y colaboración es primordial en la propuesta de acciones.
- Mezcla de propuestas de la dirección y de cada departamento, para la contribución de los objetivos. De esta forma se canalizan ideas y se impulsan procesos creativos.
- Adaptación de los Score Card a la estrategia organizada de la empresa.



¿QUÉ ELEMENTOS CONTIENE UN SCORE CARD EN SELENNE?

Análisis Dinámicos

Anteriormente se han mostrado algunos ejemplos de Análisis dinámicos y al tener la posibilidad de guardar sus estructuras, mantienen siempre actualizada la información.

Gráficas Dinámicas

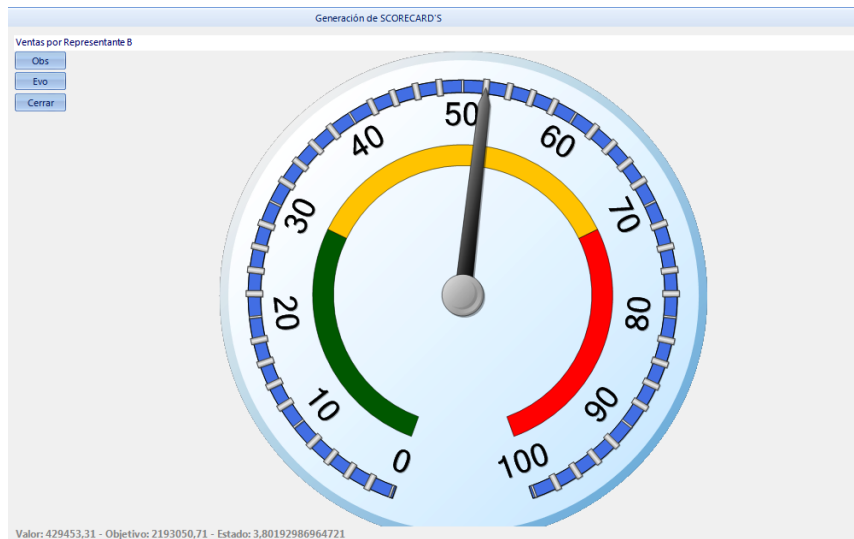
Las gráficas siguen el mismo patrón de desarrollo que los análisis dinámicos, sólo que se trabaja de forma gráfica en cuadros y tendencias, manteniendo total independencia de su similar numérico.

Indicadores o KPIs

Los KPIs provienen del inglés *Key Performance Indicators*, **Clave de Desempeño** y pueden ser cálculos simples o complejos que siempre se mantienen actualizados.



¿COMO SE MUESTRA EXACTAMENTE UN KPI EN SELENNE?



Esta es una de tantas formas graficas de cómo se muestra un KPI, se le definen objetivos o rangos, que al igual que un coche cuando se pasa (o se queda) indica en un numero y color su exacto comportamiento. Puede ser producto de formulas matemáticas y ser un indicador Financiero de rápido acceso o puede ser un índice complejo que interactúe con otros KPIs para reflejar una estrategia controlada. Pueden ser lo simple que se deseen, dependerá de cada necesidad.

Selenne Business Intelligence Muestra de Score Card

Ventas Representante-Año

Nombre del Representante	Calendar 2008	Calendar 2009	Calendar 2010	Total
ANGEL SERRANO GODOY	1829822,14	71,82		1829893,96
ERNESTO CAJA GALLARDO			13639,26	13639,26
Generico			245845,85	245845,85
PEPE CANO			3922,68	3922,68
Total				

ertyyuuu

Nombre del Representante	Calendar 2009	Calendar 2010	Total
ANGEL SERRANO GODOY	71,82		71,82
ERNESTO CAJA GALLARDO		13639,26	13639,26
Generico	245845,85	91673,18	337519,03
PEPE CANO	3922,68	909,19	4831,87
Total			

ertyyuuu

Nombre del Representante	Calendar 2009	Calendar 2010	Total
ANGEL SERRANO GODOY	71,82		71,82
ERNESTO CAJA GALLARDO		13639,26	13639,26
Generico	245845,85	91673,18	337519,03
PEPE CANO	3922,68	909,19	4831,87
Total			

xxxxx

Nombre del Representante	Razón Social	Nombre del Artículo
ANGEL SERRANO GODOY	LIALPA, S.L.	ANGEL SERRANO GODOY
ERNESTO CAJA GALLARDO	ACCIONA AGUA, S.A.U.	-
	AQUALIA, GESTION INTEGRAL DEL AGUA, S.A.	- Desplazamiento

Ventas por Representante C

Valor: 110493,9 - Objetivo: 2193050,71 - Estado: 3,8019298

xyz

Nombre del Representante	Razón Social	Nombre del Artículo
ANGEL SERRANO GODOY	LIALPA, S.L.	ANGEL SERRANO GODOY
ERNESTO CAJA GALLARDO	ACCIONA AGUA, S.A.U.	- Desplazamiento (Km)

Ventas por Representante D

Valor: 1569725,25 - Objetivo: 2193050,71 - Estado: 3,80192

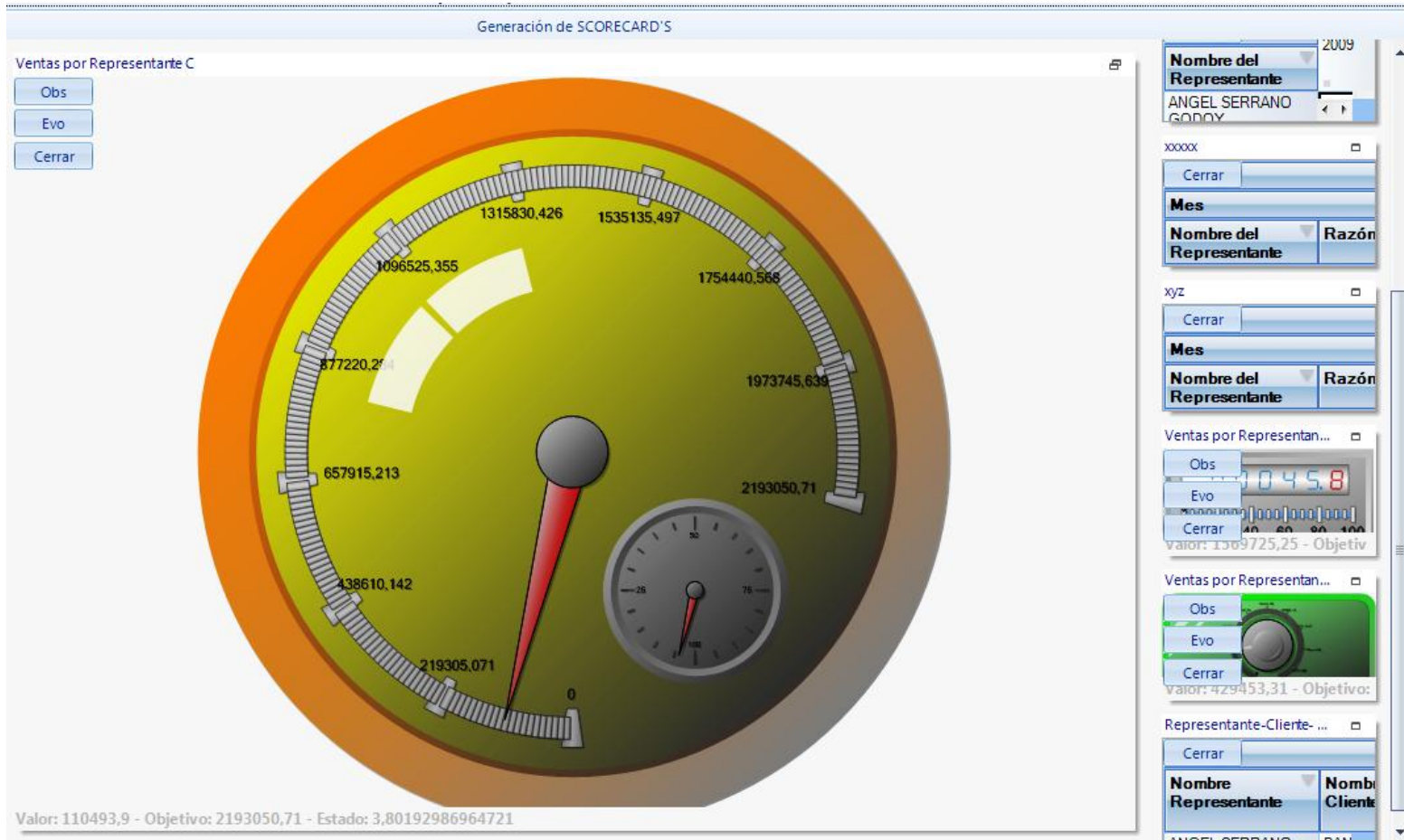
Ventas por Representante B

Valor: 429453,31 - Objetivo: 2193050,71 - Estado: 3,801929

Representante-Cliente-Articulo

Nombre Representante	Nombre de Cliente	Nombre del Artículo
ANGEL SERRANO GODOY	BANCO DE ANDALUCIA, S.A.	EQUIPO MIXTO DE SUCCION Y PRESION DE 9.000 LITROS ...
		BANCO DE ...

Selenne Business Intelligence Muestra de Score Card



1. Usted no necesita cambiar su sistema de trabajo ni su sistema de gestión, Sellenne Business Intelligence integra su información.
2. Sellenne extrae e integra toda la información de “su sistema” o “sus sistemas” de gestión; independientemente del origen de sistema.
Ejemplos:
 - Integración CRM + ERP +contabilidad.
 - Trabajo sobre un solo sistema para facilitar el análisis.
 - Empresas con más de un sistema de gestión
 - Gestión de empresas independientes. Grupos de empresas.
 - Gestión de delegaciones
 - Análisis de información compleja y abundante, procedente de diversos mecanismos de medición.
3. Eleva cualitativamente el análisis y ahorra tiempo en la extracción de la información, para tomar decisiones correctas y oportunas.
4. Permite evaluar continuamente la empresa y poner en marcha estrategias operativas.

Synerplus

C/ Doña crisanta, 131
13700 - Tomelloso (Ciudad Real)
T. 926 093 015 - F. 926 093 014

www.synerplus.es
info@synerplus.es