

Performance Management pro prodejní síť Mountfield, a.s.

AMBICA s.r.o.
Jan Novotný



Nejlepší řešení v kategorii Business Intelligence

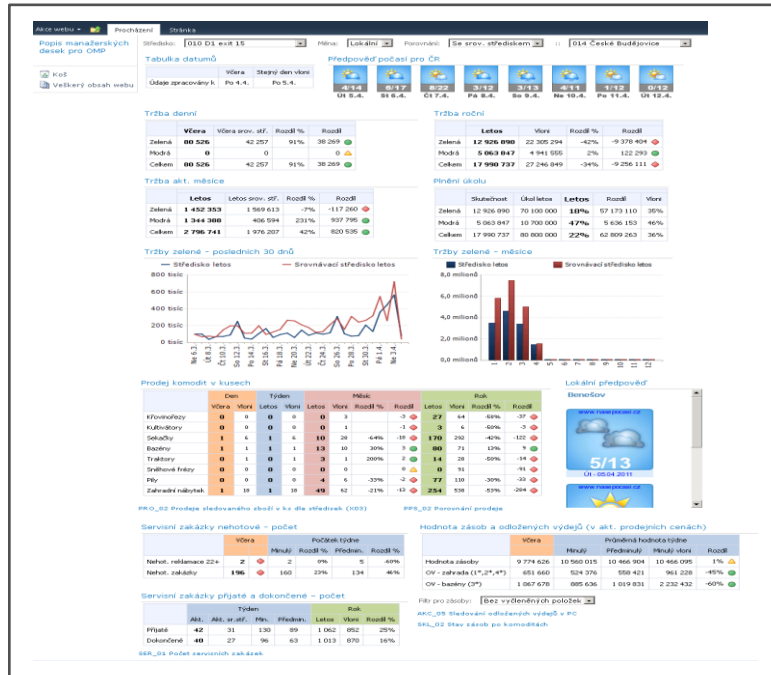
AMBICA s.r.o. Performance Management pro prodejní síť Mountfield, a.s.

Situace, cíle:

- Mountfield, a.s.
 - Specializovaný maloobchodní řetězec
 - Rozsáhlá síť prodejních center (54 v ČR + 17 v SR)
- Business Intelligence v Mountfieldu
 - 2007-9 - budování DW, reportů a analýz po procesních oblastech
 - 2010 - reporting nad DW využívá cca 300 uživatelů
- Manažeři prodejní sítě měli
 - komfortní přístup k potřebným přehledovým i detailním informacím ale nemohli
 - jednoduše získat komplexní informaci o výkonnosti obchodních jednotek

Nejlepší řešení v kategorii Business Intelligence

Dashboard pro oblastní manažery prodeje (71), regionální ředitele (6) a top management



- **Interaktivní řídicí panel**
 - Sharepoint 2010 (PerformancePoint Services)
 - Datové zdroje – OLAP krychle (AS), SQL Server, web stránky
- **Klíčové informace o obchodním výkonu jednotlivých prodejních center**
 - Tržby (denní, týdenní, měsíční, roční)
 - Prodeje hlavních komodit v kusech
 - Počty servisních zakázek a reklamací, stav zásob
 - Aktuální stav, plnění plánu, porovnání s minulým rokem nebo s vybranou srovnatelnou prodejní jednotkou
 - Scorecards s KPIs
 - Odkazy na reporty
 - Analytické grafy pro vizualizaci vývoje tržeb
 - Webové stránky s aktuální předpovědí počasí
- **Jednotný kontext**
 - Ovládání pomocí filtrů, které umožňují na jednom místě měnit kontext všech objektů
- **Okamžitá odezva**
 - Kompletní informace do cca 5 sec

AMBICA s.r.o.

Performance Management pro prodejní síť Mountfield, a.s.

Hlavní přínosy řešení pro zákazníka:

- Komplexní informace (na jednom místě) o aktuálním i historickém výkonu jednotlivých obchodních jednotek
- Manažerům obchodních jednotek a managementu společnosti umožňuje
 - systematictější hodnocení obchodního výkonu
 - produktivnější komunikaci a reportování obchodních výsledků

