

Systemy Business Intelligence w praktyce

Maciej Kiewra



- Wspólna nazwa dla grupy systemów:
 - Hurtownia danych
 - Pulpity menadżerskie
 - Karty wyników
 - Systemy budżetowe
- Hurtownia danych - ujednolicone repozytorium danych wczytywanych z systemów dziedzinowych
- Hurtownia danych zwyczajowo jest podstawą umożliwiającą dalsze rozwijanie BI

System BI

- Dane rozproszone w hermetycznych systemach dziedzinowych
- Ręczne zbieranie danych:
 - Ilu mamy aktywnych klientów?
 - Co to znaczy klient aktywny?
 - To zależy od systemu źródłowego
- „Ręczne” ujednocianie przez użytkowników końcowych
- Brak mechanizmu do weryfikacji, który system „ma rację”
- Zestawienia tworzone przez dział IT

Analiza danych bez hurtowni

Z punktu widzenia kadry zarządzającej globalne repozytorium danych pozwala na:

- Sporządzanie zestawień na czas (SLA)
- Ujednolicenie semantyki danych z systemów dziedzinowych
- Krzyżowanie danych z wielu obszarów
- Podniesienie jakości danych źródłowych ogólnej kultury pracy z danymi
- Definicję jednoznacznych wskaźników pozwalających na usprawnienie zarządzania organizacją

Korzyści dla kadry zarządzającej

- Stworzenie zintegrowanego repozytorium danych zorientowanego na analizę posiadanych informacji
- Dane ładowane przyrostowo (gromadzenie danych historycznych)
- Ocalenie od zapomnienia danych ulotnych
- Narzucenie standardu przechowywania danych analitycznych
- Kontrola systemów źródłowych
- Większa samodzielność użytkowników biznesowych w dostępie do informacji
- Skrócenie czasu przygotowania zestawień

Korzyści dla działu IT

Produkt, gdyż Klient potrzebuje:

- Systemu do raportowania umiającego eksportować do MS Excel
- Repozytorium raportów do wymiany zestawień między użytkownikami
- Narzędzia do analizy ad hoc
- Narzędzia do ekstrakcji, czyszczenia i transformacji danych (ETL)




Usługa, gdyż Klient potrzebuje:

- Utrzymać indywidualny zbiór pojęć, których używa
- Zwerbalizować potrzeby korzystając z pomocy specjalistów
- Zintegrować istniejące systemy dziedzinowe, które są dostosowane do indywidualnych potrzeb
- Audytu danych i ewentualnej pomocy przy korekcie

Hurtownia – produkt czy usługa?

- Zarządzanie dokonaniem (ang. *Performance Management*) – strategia zarządzania zakładająca, że wszystkie aspekty działania przedsiębiorstwa powinny mieć mierzalne i jasno zdefiniowane cele
- Koncepcja stworzona przez dr Daniela w latach 70 XX wieku
- Hurtownia pozwala na definiowanie celów za pomocą liczb i ich łatwą weryfikację

Zarządzanie dokonaniem a hurtownia

Sprzedaż [tys. PLN]				
Kwartał 2012-01-01		Odśwież		
Nazwa wskaźnika	Wartość		Zmiana [%]	Trend
	Poprzednia	Bieżąca		
Sprzedaż całkowita	785 346	753 969	5,3%	↑
 Zmiana w czasie  Szczegóły  Porównaj jednostki				

- KPI (ang. *Key Performance Indicator*) - kluczowy miernik wydajności
- W samochodzie KPI: to prędkość, poziom paliwa, oleju, obroty silnika, średnie spalanie...
- Najczęściej reprezentowany jako czwórka liczb:
 - Wartość bieżąca
 - Wartość za poprzedni okres
 - Trend
 - Cel
- **Dobór i definicja** mierników najistotniejszym zadaniem w Zarządzaniu Dokonaniaми (ang. *Performance Management*)

KPI – wszystko można zmierzyć

Cel strategiczny: **Utrzymanie płynności finansowej**

KPI: Wskaźnik bieżącej płynności finansowej

Wartość w okresie: Aktywa bieżące (Zapasy + Należności + Środki pieniężne) / Zobowiązania bieżące

Cel: Wartość bieżąca > 1

Cel strategiczny: **Niezawodność realizacji zawartych transakcji**

KPI: Wskaźnik poziomu anulacji

Wartość w okresie: Liczba transakcji anulowanych / Liczba wszystkich transakcji

Cel: Wartość bieżąca $\leq 0,09$

Cel strategiczny: **Zwiększenie satysfakcji klienta**

KPI: % pozytywnych odpowiedzi na ankietę w ostatnim kwartale

Wartość w okresie: Liczba pozytywnych ankiet / Liczba wszystkich ankiet

Cel: Wartość bieżąca > 0,7

Przełożyć strategię na zestaw mierników

Sprzedaz [tys. PLN]

Kwartał: 2012-01-01 Odśwież

Nazwa wskaźnika	Wartość		Zmiana [%]	Trend
	Poprzednia	Bieżąca		
Sprzedaz całkowita	785 346	753 969	5,3%	↑
Zmiana w czasie				
EBIT	16 854	34 988	4,6%	↑
Zmiana w czasie				
EBITDA	85 814	82 464	4,06%	↓
Zmiana w czasie				
Zysk netto	19 654	14 903	2%	↓
Zmiana w czasie				
Zadłużenie netto	776 623	773 057	2,3%	↓
Zmiana w czasie				

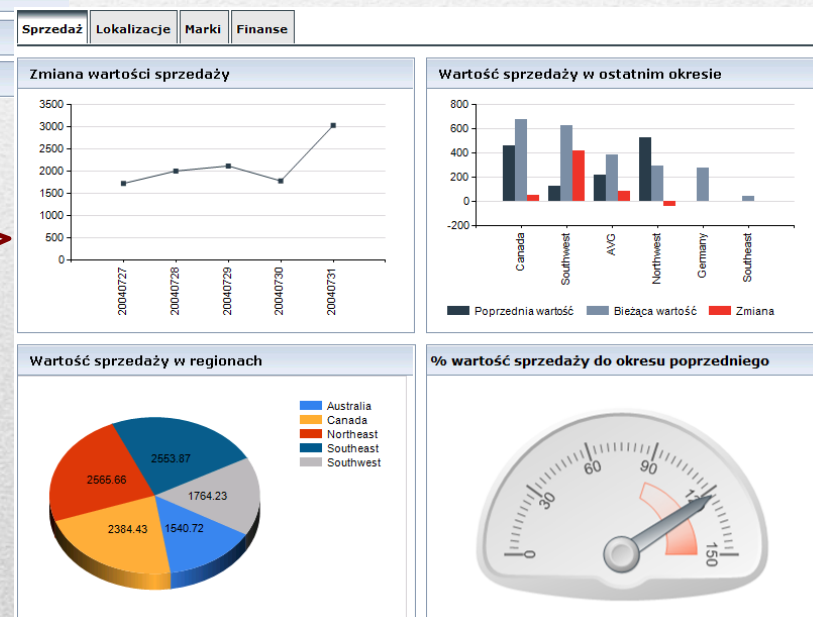
Finanse

Lokalizacje

Marki

Karty Wyników

Pulpity Menadżerskie



Narzędzia w Zarządzaniu Dokonaniami

- Metoda zarządzania wspomagająca **wdrażanie strategii** w organizacji oraz umożliwiająca **stałą ocenę zgodności** prowadzonych działań z misją, wizją i **celami strategicznymi** przedsiębiorstwa
- Koncepcja stworzona przez Roberta S. Kaplana i Davida P. Nortona w latach 90-tych XX wieku
- Definicja podstawowych obszarów działalności organizacji:
 - **Finanse**: ocena efektów finansowych przyjętej strategii
 - **Klient**: ocena efektywności w docelowym segmencie rynku
 - **Procesy wewnętrzne**: ocena procesów tworzących wartość dla klienta
 - **Rozwój**: ocena długoterminowego rozwoju poprzez kształcenie i doskonalenie

Zrównoważona Karta Wyników

Karta wyników

Sprzedaz [tys. PLN]

Kwartał 2012-01-01



Odśwież

Nazwa wskaźnika	Wartość		Zmiana [%]	Trend
	Poprzednia	Bieżąca		
Sprzedaz całkowita Zmiana w czasie Szczegóły Porównaj jednostki	785 346	753 969	5,3%	↑
EBIT Zmiana w czasie Szczegóły Porównaj jednostki	16 854	34 988	4,6%	↑
EBITDA Zmiana w czasie Szczegóły Porównaj jednostki	85 814	82 464	4,06%	↓
Zysk netto Zmiana w czasie Szczegóły Porównaj jednostki	19 654	14 903	2%	↓
Zadłużenie netto Zmiana w czasie Szczegóły Porównaj jednostki	776 623	773 057	2,3%	↓

Finanse

Lokalizacje

Marki

tactIQ Scorecard

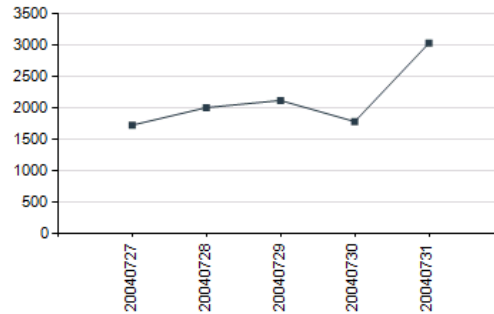
- Idea na jednej kartce papieru (ekranie) przedstawić całościową sytuację organizacji
- Pulpity menadżerskie wykorzystują elementy graficzne w myśl zasady 1 obraz więcej wart niż 1000 słów
- Oczywista analogia do kokpitu samochodu lub samolotu:
 - Jeden rzut oka powinien wystarczyć, aby zorientować się czy wszystko jest w porządku
 - Wskaźniki jasne i czytelne. Zbyt dużo informacji szkodzi!
 - Monitorujemy bieżącą sytuację (zarządzanie operacyjne)
 - Zawsze aktualne dane

Pulpit Menadżerski

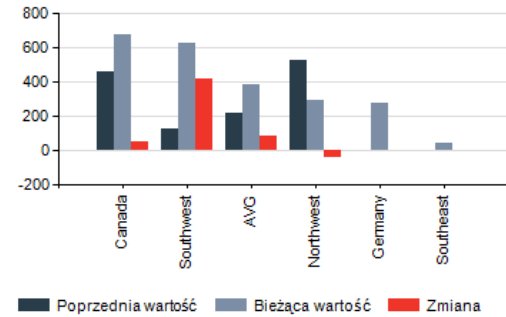
Pulpit menedżerski

Sprzedaż | Lokalizacje | Marki | Finanse

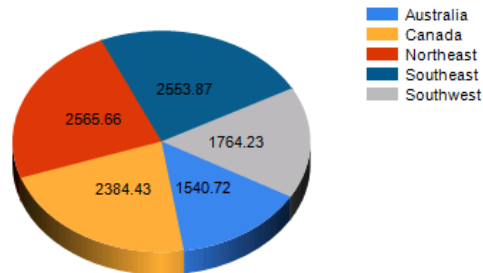
Zmiana wartości sprzedaży



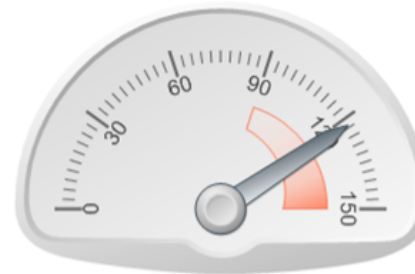
Wartość sprzedaży w ostatnim okresie



Wartość sprzedaży w regionach



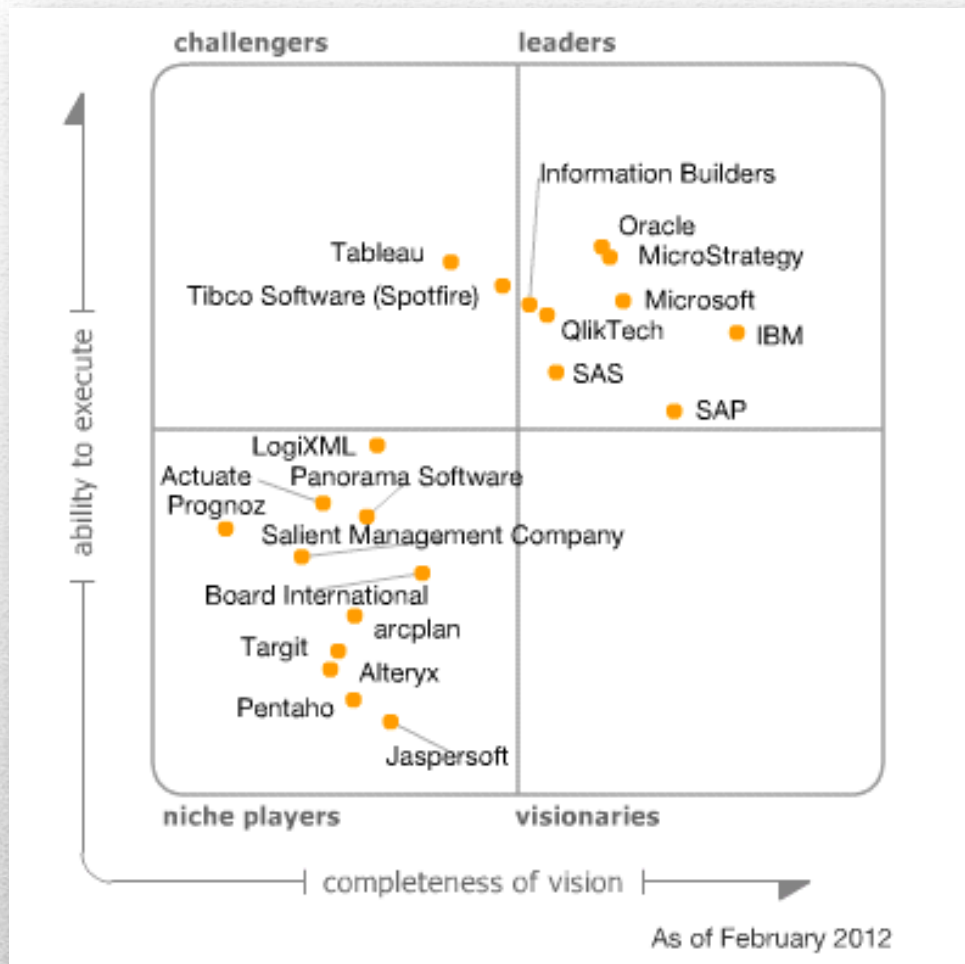
% wartość sprzedaży do okresu poprzedniego



tactIQ Dashboard

- Niemal 10 lat praktycznego doświadczenia w projektowaniu, implementacji i wdrażaniu rozwiązań klasy Business Intelligence
- Łączymy umiejętności techniczne z wiedzą biznesową
- Tworzymy rozwiązania, których celem jest użyteczność
- Rozwiązujemy problemy

Dlaczego QBICO?



Dlaczego Microsoft?



Quality Business Intelligence Consulting

<http://www.qbico.pl>

qbico@qbico.pl

Dziękuję za uwagę
