enova365
dla biznesu

Wiedza Barda, Wieszcza i Druida, czyli analizy w enova365 BI

Grzegorz Jurczak, Kinga Kania

Doświadczenie barda

Zaglądamy w przeszłość – 14.0 - 14.5.3

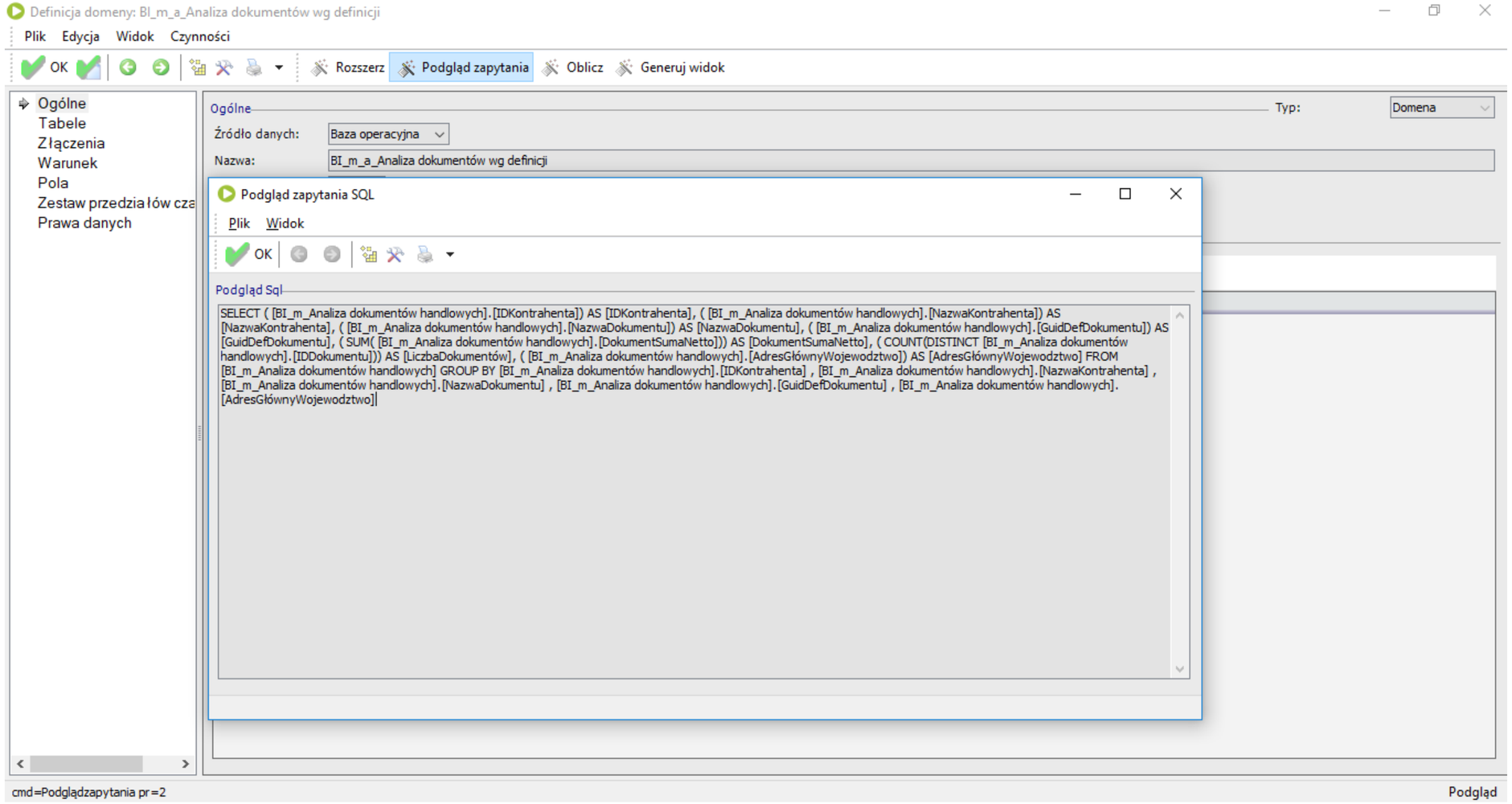
Zaglądamy w przeszłość

- Podgląd zapytania
- Funkcjonalność „Oblicz” dla domeny
- Zarządzanie dashboardami
- Nowe typy wykresów
- Wskaźniki kadrowe
- Wskaźniki handlowe

Podgląd zapytania

Ergonomia

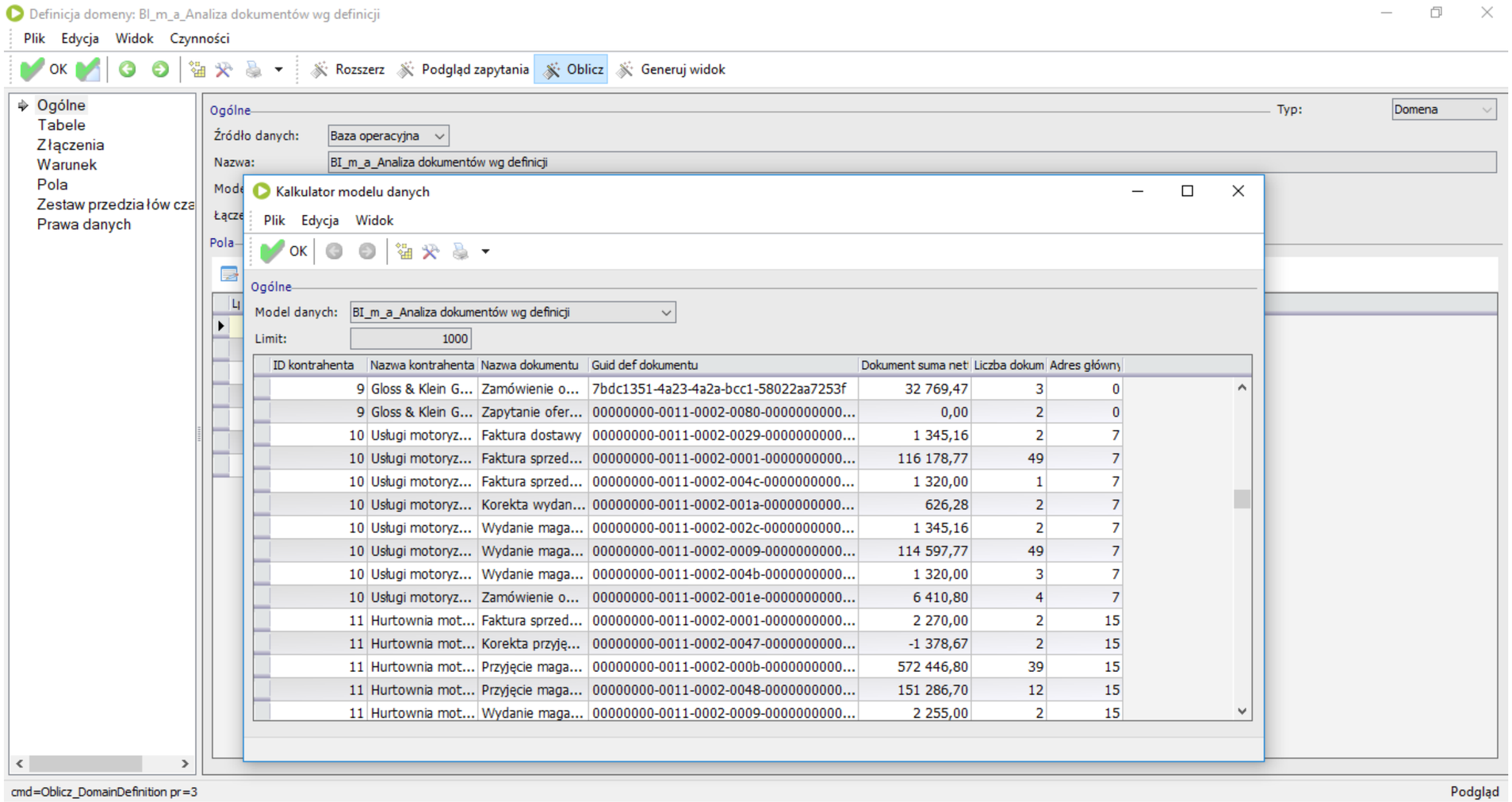
Szybszy start



Funkcjonalność „Oblicz” dla domeny

Szybsze wdrożenie

Świadomość wyników bez wychodzenia z konfiguracji



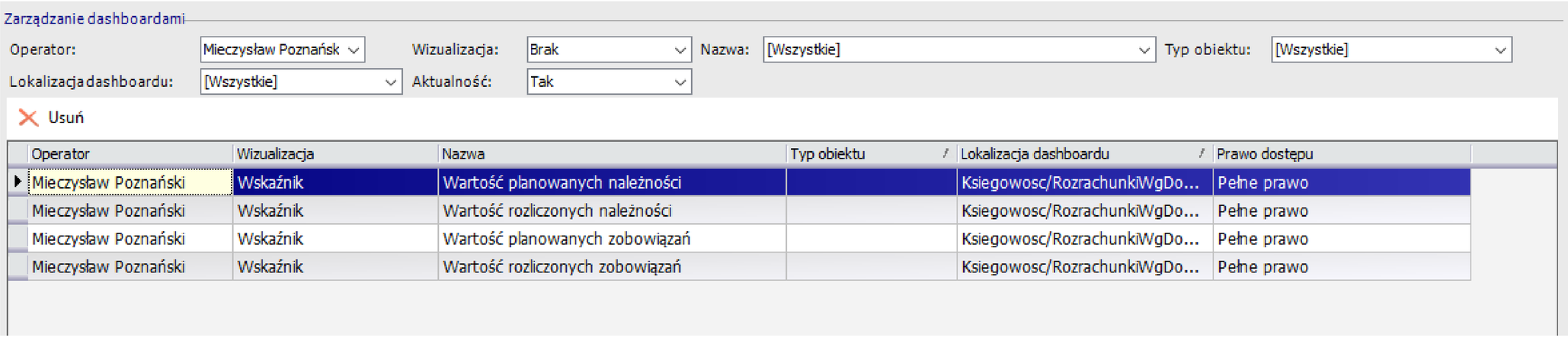
ID kontrahenta	Nazwa kontrahenta	Nazwa dokumentu	Guid def dokumentu	Dokument suma net	Liczba dokum	Adres główny
9	Gloss & Klein G...	Zamówienie o...	7bdc1351-4a23-4a2a-bcc1-58022aa7253f	32 769,47	3	0
9	Gloss & Klein G...	Zapytanie ofer...	00000000-0011-0002-0080-0000000000...	0,00	2	0
10	Usługi motoryz...	Faktura dostawy	00000000-0011-0002-0029-0000000000...	1 345,16	2	7
10	Usługi motoryz...	Faktura sprzed...	00000000-0011-0002-0001-0000000000...	116 178,77	49	7
10	Usługi motoryz...	Faktura sprzed...	00000000-0011-0002-004c-0000000000...	1 320,00	1	7
10	Usługi motoryz...	Korekta wydan...	00000000-0011-0002-001a-0000000000...	626,28	2	7
10	Usługi motoryz...	Wydanie maga...	00000000-0011-0002-002c-0000000000...	1 345,16	2	7
10	Usługi motoryz...	Wydanie maga...	00000000-0011-0002-0009-0000000000...	114 597,77	49	7
10	Usługi motoryz...	Wydanie maga...	00000000-0011-0002-004b-0000000000...	1 320,00	3	7
10	Usługi motoryz...	Zamówienie o...	00000000-0011-0002-001e-0000000000...	6 410,80	4	7
11	Hurtownia mot...	Faktura sprzed...	00000000-0011-0002-0001-0000000000...	2 270,00	2	15
11	Hurtownia mot...	Korekta przyję...	00000000-0011-0002-0047-0000000000...	-1 378,67	2	15
11	Hurtownia mot...	Przyjęcie maga...	00000000-0011-0002-000b-0000000000...	572 446,80	39	15
11	Hurtownia mot...	Przyjęcie maga...	00000000-0011-0002-0048-0000000000...	151 286,70	12	15
11	Hurtownia mot...	Wydanie maga...	00000000-0011-0002-0009-0000000000...	2 255,00	2	15

Zarządzanie dashboardami

Globalne spojrzenie

Bezpieczeństwo

Wygoda



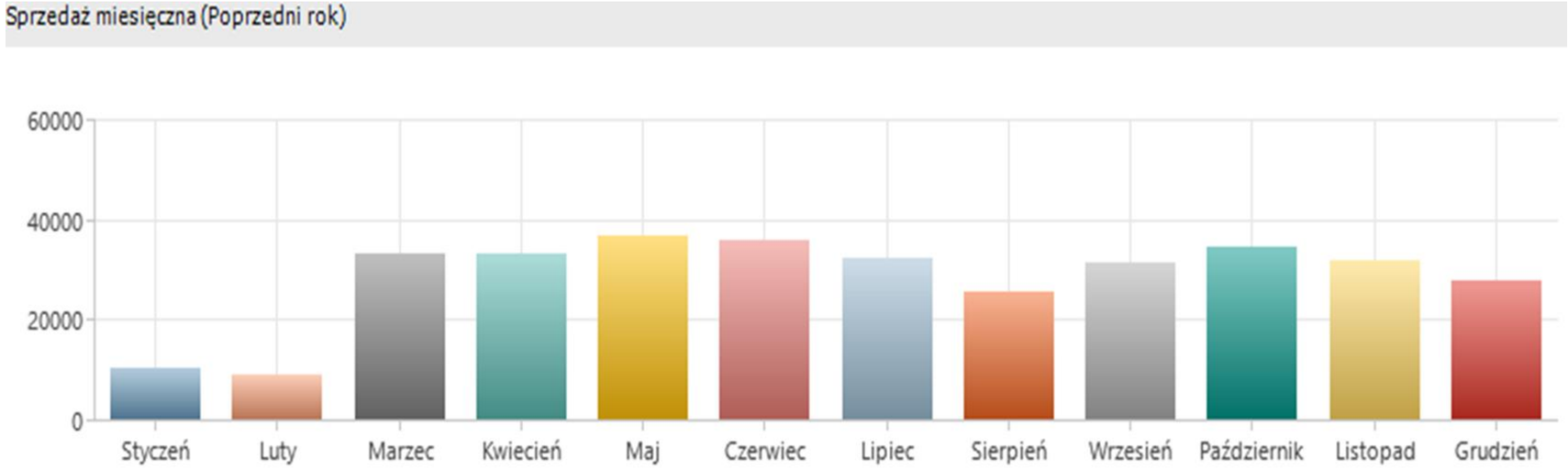
Operator	Wizualizacja	Nazwa	Typ obiektu	Lokalizacja dashboardu	Prawo dostępu
Mieczysław Poznański	Wskaźnik	Wartość planowanych należności		Ksiegowosc/RozrachunkiWgDo...	Pełne prawo
Mieczysław Poznański	Wskaźnik	Wartość rozliczonych należności		Ksiegowosc/RozrachunkiWgDo...	Pełne prawo
Mieczysław Poznański	Wskaźnik	Wartość planowanych zobowiązań		Ksiegowosc/RozrachunkiWgDo...	Pełne prawo
Mieczysław Poznański	Wskaźnik	Wartość rozliczonych zobowiązań		Ksiegowosc/RozrachunkiWgDo...	Pełne prawo

Nowe typy wykresów – przykłady użycia

Grupa I

- wykres liniowy
- wykres kolumnowy
- wykres warstwowy

Porównywanie danych, analiza w czasie

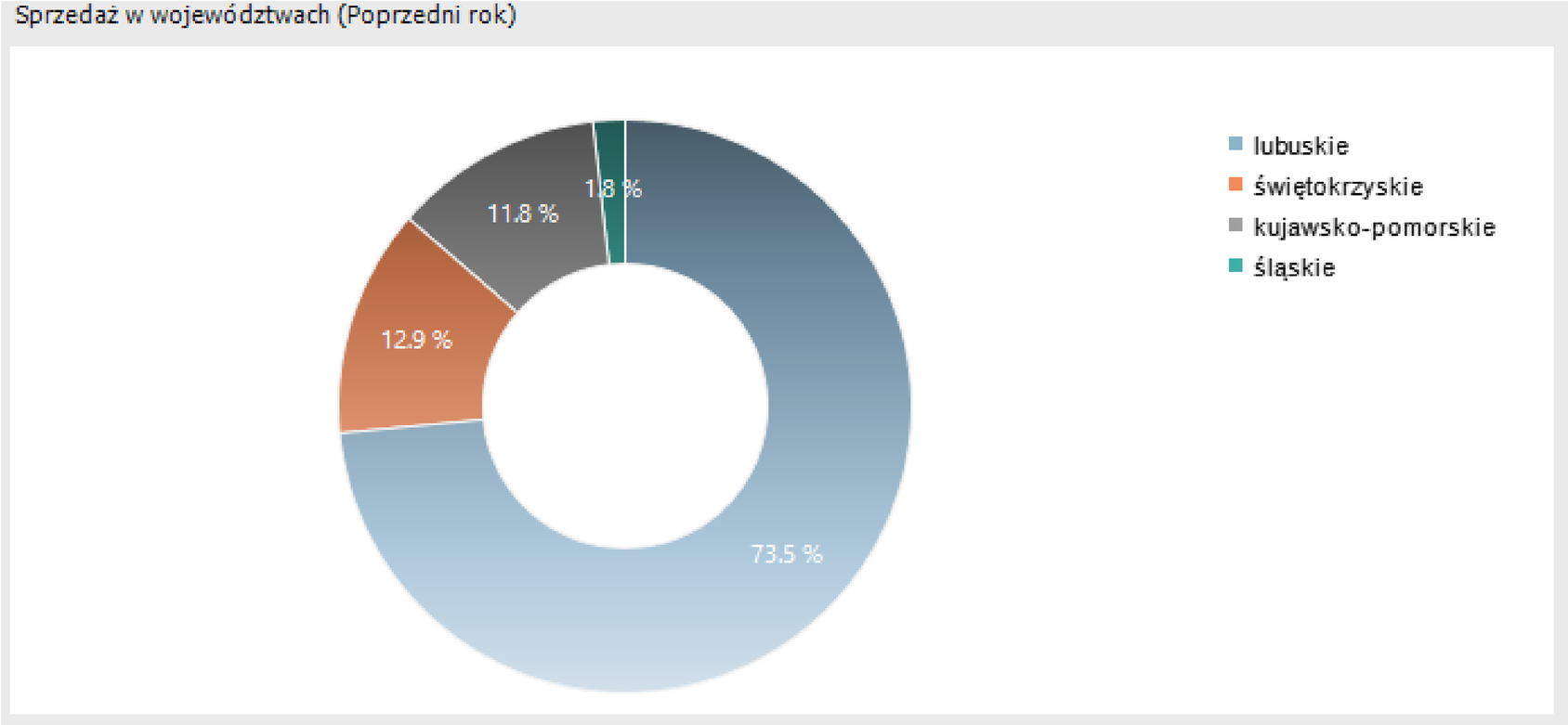


Nowe typy wykresów

Grupa II

- wykres kołowy
- wykres pierścieniowy

Obrazowanie proporcji

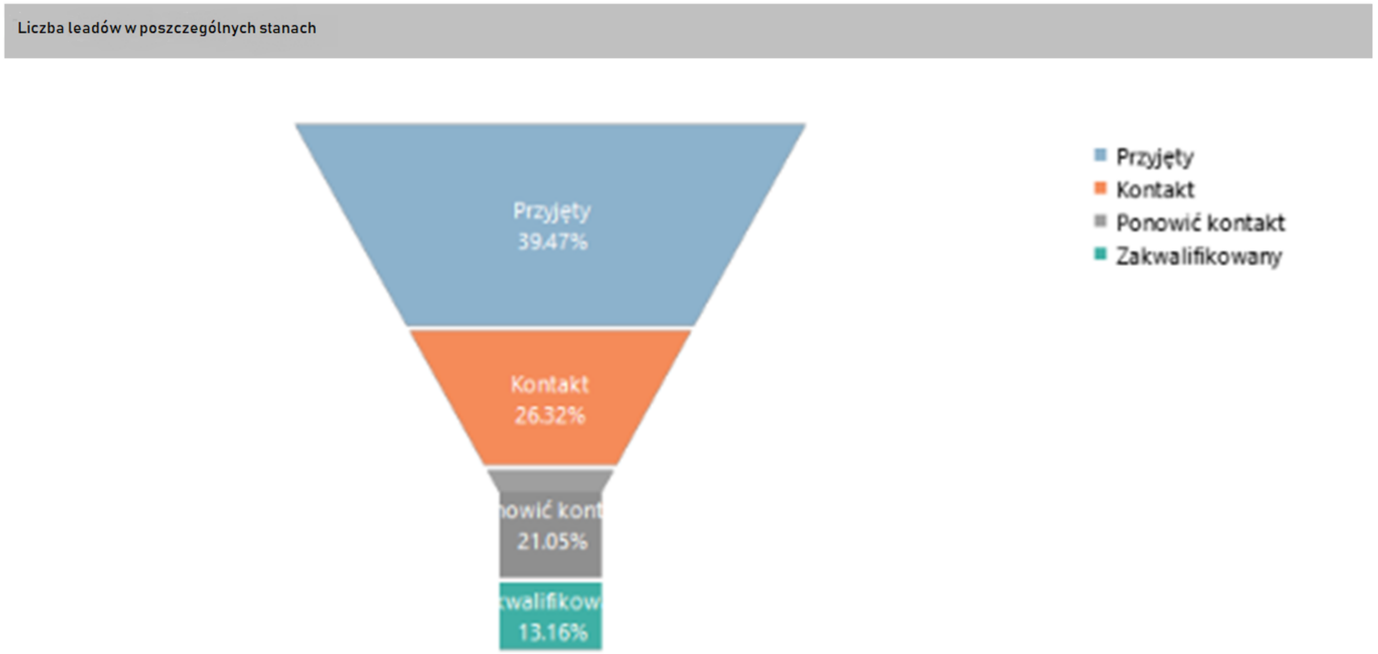


Nowe typy wykresów

Grupa III

Wartości w przepływach, procesach

- wykres lejkowy
- wykres piramidowy

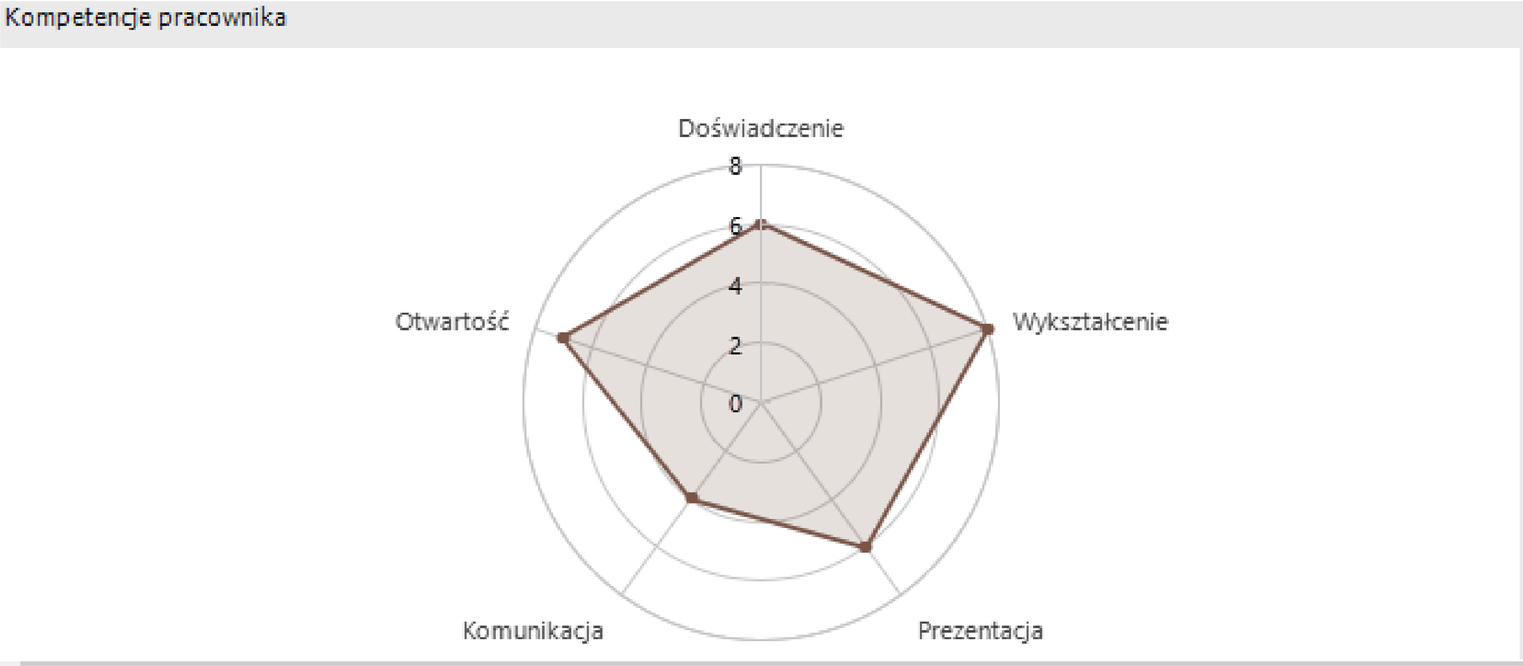


Nowe typy wykresów

Grupa IV

- wykres radarowy
- wykres radarowy z wypełnieniem

Wykresy liniowe z zawiniętą osią X

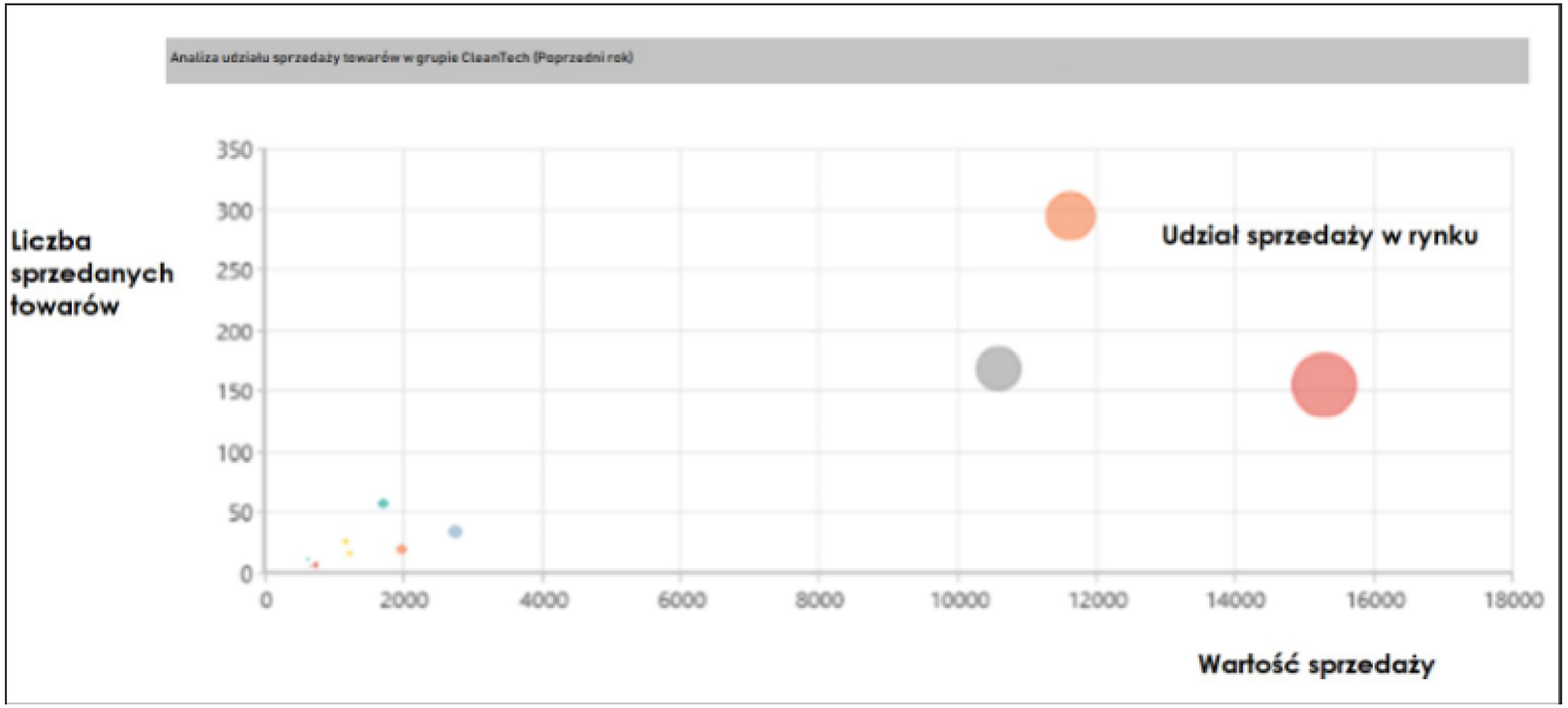


Nowe typy wykresów

Grupa V

- wykres punktowy
- wykres bąbelkowy

Dwie lub trzy wartości danego elementu



Wskaźniki kadrowe

Wskaźnik Bradforda – pomiar krótkich nieobecności w pracy

Wskaźnik Bradforda z interpretacją (Bieżący rok)

Dane pracownika	Współczynnik Bradforda	Interpretacja
GOŁĄBEK ANDRZEJ	28	Pochwała
DEC EDMUND	99	Normalne zaangażowanie
LIPIŃSKI IGNACY	208	Spadek zaangażowania
KACZMAREK MIROSŁAW	756	Wyraźny spadek zaangażowania

Wskaźniki handlowe

Marża na towarach i usługach

Marża towarów i usług (Bieżący rok)

Kod towaru	Wartość zakupu	Wartość sprzedaży	Wartość marży
AG001	13 267,30	29 562,02	16 294,72
MONTAZ	0,00	11 609,64	11 609,64
VM001	27 074,90	34 301,92	7 227,02
SERWIS_PRZEGL_CIĘŻ	0,00	2 440,00	2 440,00
CT010	2 270,30	4 634,38	2 364,08
CT002	9 024,94	9 095,92	70,98

Inspiracja!

Potrzeba: analiza zestawień księgowych w narzędziu zewnętrznym

Realizacja: wykorzystanie mechanizmu utrwalania danych oraz tworzenia nowych modeli danych w BI.

Baza wiedzy: Pytania/BI/Analiza zestawień finansowych w Power BI
http://dok.enova365.pl/FAQ/34619

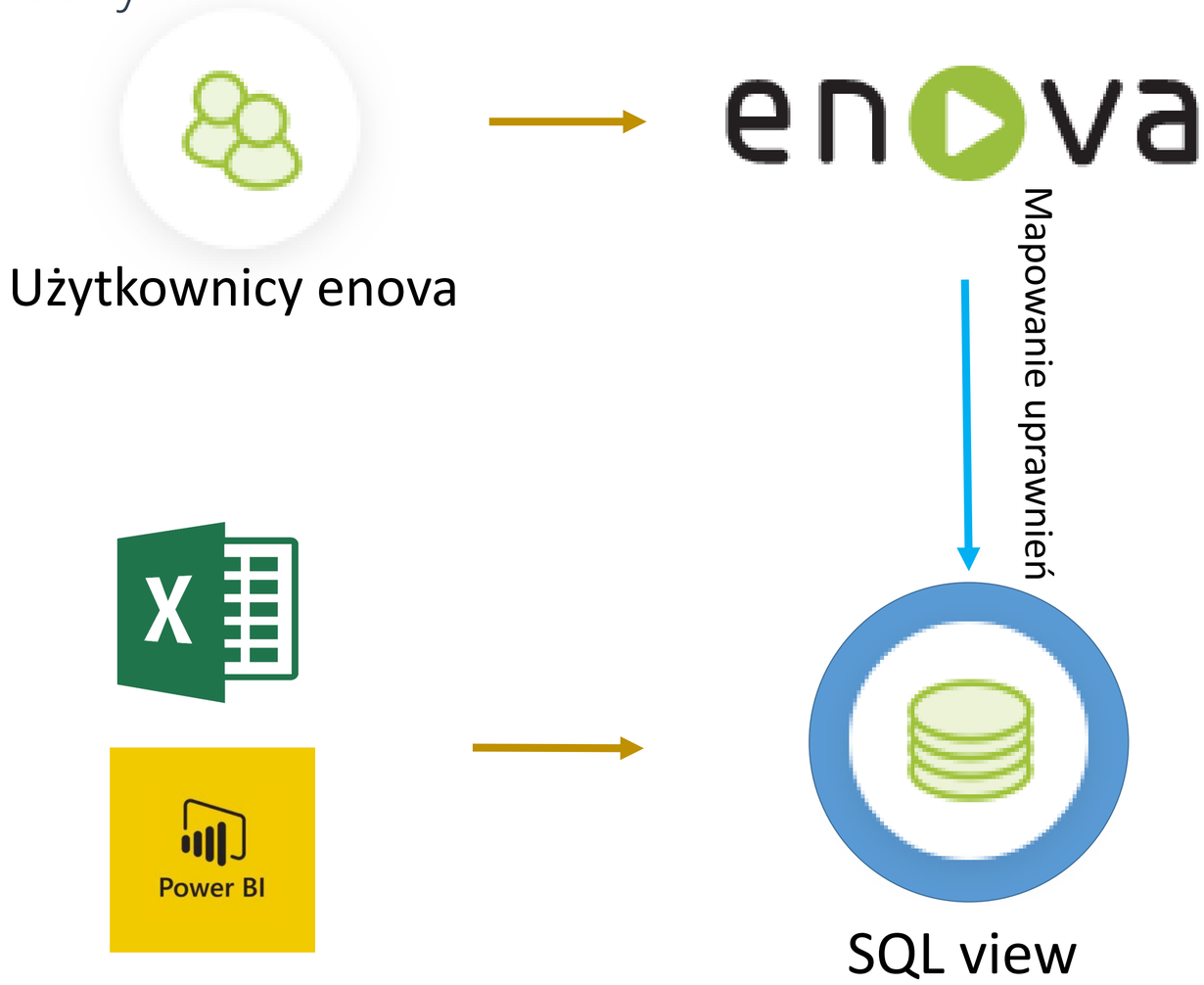
Mądrość wieszcza

Przegląd teraźniejszości – wersja 15.0

Przegląd teraźniejszości

- Bezpieczeństwo to podstawa – zarządzanie uprawnieniami
- Analizy segmentacyjne– analizy ABC/XYZ, analiza RFM
- Nowe modele danych

Bezpieczeństwo danych



Segmentacja towarów

Analiza ABC – klasyfikacja produktów ze względu na wartość sprzedaży

A	B	C
Towary najdroższe wymagające szczególnej uwagi	Towary o mniejszej wartości	Towary pozostałe
• pierwszy rząd w magazynie • dokładna analiza cen • rozbudowane ewidencjonowanie	• miejsce drugiego rzędu w magazynie • mniejsza liczba ofert • uproszczona sprawozdawczość	• najdalsze miejsce w magazynie • uproszczone zamawianie i kontrola

Segmentacja towarów

Analiza XYZ – klasyfikuje produkty ze względu na regularność sprzedaży

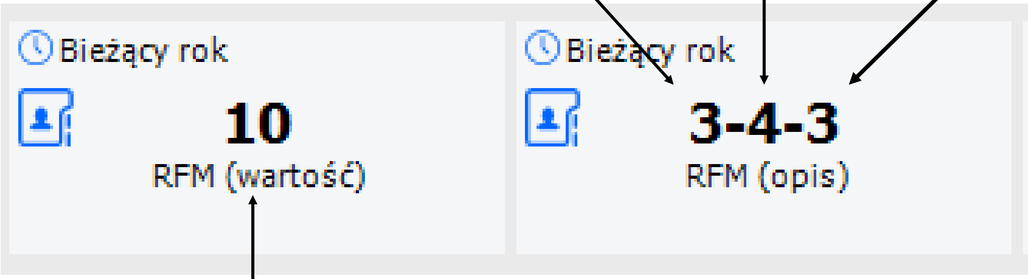
X	Y	Z
Duże tempo zużycia	Średnie tempo zużycia	Małe tempo zużycia
• regularne zapotrzebowanie • niewielkie wahania • wysoka dokładność prognozowania	• zapotrzebowanie sezonowe • średnia dokładność prognozowania	• bardzo nieregularne zapotrzebowanie • niska dokładność prognozowania

Segmentacja klientów

Analiza RFM:

- R (recency) – czas od ostatniej sprzedaży
- F (frequency) – częstotliwość sprzedaży
- M (monetary value) – wartość sprzedaży

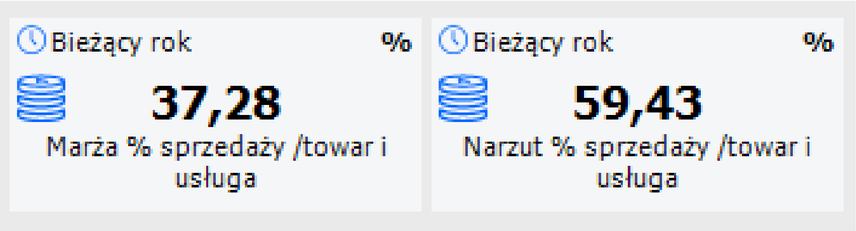
Punktowa interpretacja
Recency – Frequency – Monetary value



Suma uzyskanych punktów

Nowe modele danych

- analizy dotyczące marży towarów i usług zostały rozbudowane o **marżę i narzut procentowy**,



Nowe modele danych

- analizy dotyczące nowych zatrudnieni i zwolnień/odejść pracowników zostały rozszerzone o **płeć i przedziały wiekowe**,

Nowe zatrudnienia w bieżącym roku wg przedziałów wiekowych i płci

Płeć	Przedział wiekowy	Nowe zatrudnienia
K	25-34 lata	3
M	25-34 lata	1
M	35-44 lata	1

Nowe modele danych

- wprowadzono modele danych dotyczące **rotacji zapasów**,

ID magazynu	Symbol magazynu	Nazwa magazynu	Rok	Miesiac	Wskaznik rotacji zapasow
1	F	Firma	2018	1	42,03
1	F	Firma	2018	2	37,46
1	F	Firma	2018	3	28,84
1	F	Firma	2018	4	20,74
1	F	Firma	2018	5	25,21
1	F	Firma	2018	6	19,70
1	F	Firma	2018	7	24,60
1	F	Firma	2018	8	15,95

Nowe modele danych

- wprowadzono modele danych do **analizy CLV** – czyli długookresowej wartości klienta.

Wynik to przeciętna marża, jaką klient zostawia w przedsiębiorstwie od początku do końca swojej aktywności, wyliczana na podstawie jego zakupów oraz terminu ich dokonania.

Inspiracja!

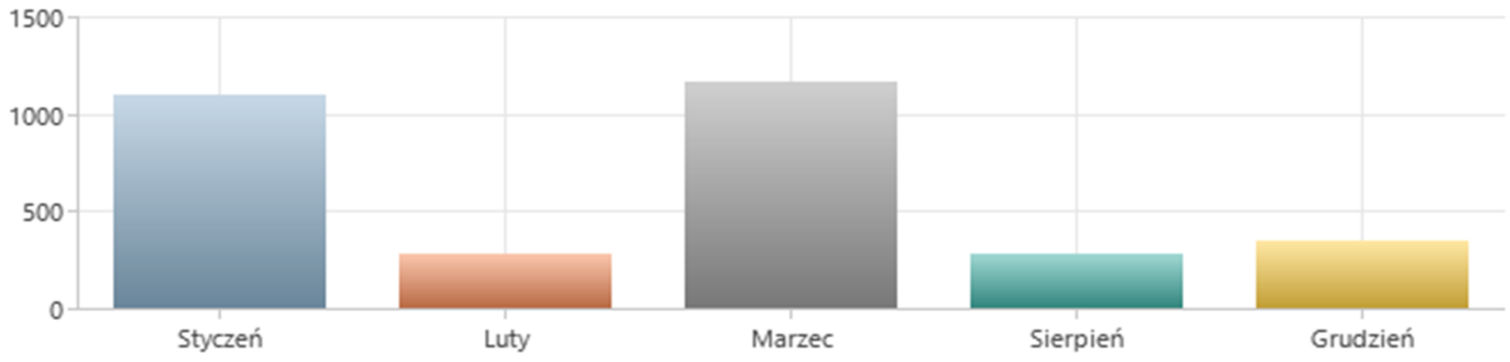
Potrzeba: uzyskanie pełnego obrazu danych w kontekście czasu.

Realizacja: analiza sprzedaży towarów w czasie z wykorzystaniem osi czasu, aby uzyskać pełnię wiedzy.

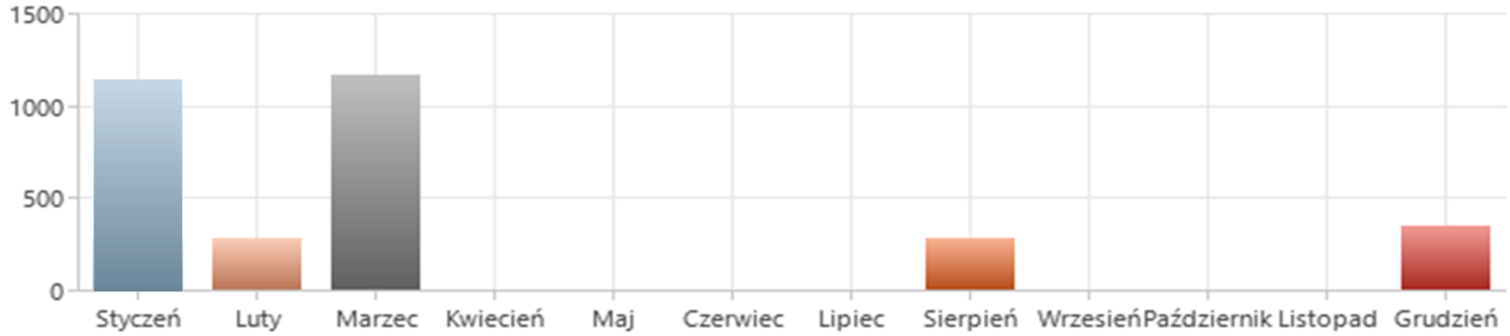
Baza wiedzy: Pytania/BI/Analiza danych sprzedażowych z użyciem osi czasu http://dok.enova365.pl/FAQ/34623 - artykuł będzie dostępny po opublikowaniu wersji 15.0

Inspiracja!

Sprzedaż netto towaru (Poprzedni rok)



Sprzedaż netto towaru_daty (Poprzedni rok)



Wiedza druida

Poznajemy przyszłość – po wersji 15.0

Poznajemy przyszłość

- Rozszerzanie mechanizmu utrwalania danych w standardzie
- Kolorowanie wskaźników
- Panel BI

enova 365
dla biznesu

Dziękujemy za uwagę.

G. Jurczak, K. Kania

grzegorz.jurczak@enova.pl
kinga.kania@enova.pl