

# SocrateBI

## Descriere Funcționalități

---

[Decizii mai bune cu SocrateBI](#)

[Platforma MicroStrategy](#)

[Beneficii](#)

[Caracteristici](#)

[FRAM - Analiză și raportare financiară](#)

[SCAM - Analiza vânzărilor și clienților](#)

[PCAM - Analiza proiectelor](#)

[ISAM - Analiza stocurilor](#)

# Decizii mai bune cu SocrateBI

**SocrateBI** este o soluție de business intelligence de ultimă generație ce se adresează companiilor de orice mărime care doresc să aibă un sistem integrat de raportare, analiză și notificare. SocrateBI a fost dezvoltat având la bază platforma nr.1 de Business Intelligence din lume, MicroStrategy. Mai mult de un milion de utilizatori din toată lumea și mii de companii din toate industriile folosesc în fiecare zi platforma de business MicroStrategy, pentru decizii mai bune.

## **Analiză, raportare și monitorizare 360 de grade a companiei**

- Rapoartele, documentele, scorecard-urile și tablourile de bord permit managementului și utilizatorilor finali să aibă oricând o imagine a tuturor departamentelor. Sursele de date multiple susțin orice decizie de la orice nivel.

## **Implementare rapidă, în câteva zile**

- SocrateBI oferă conectare nativă cu sistemele ERP Socrate și DynamicsNav, aceasta având ca rezultat scurtarea timpului de implementare la doar câteva zile. Efortul de consolidare a datelor într-un datawarehouse și crearea de conectori este zero și permite companiei să înceapă raportarea imediat.

## **Aplicație gata pentru producție într-un timp foarte scurt**

- Modulele SocrateBI oferă posibilitatea de a avea datele din producție în rapoarte, scorecard-uri și tablouri de bord imediat după conectarea la sursele de date. Rapoartele incluse deja au fost alese ca fiind cele mai utilizate de către un număr mare de companii care au apelat la o platformă de BI.

## **Rapoarte, scorecard-uri și tablouri de bord ușor de folosit**

- Beneficiind de capabilitățile MicroStrategy, utilizatorii de la toate nivelele pot crea, modifica și particulariza orice document, raport sau scorecard. Curba de învățare foarte scurtă este un alt atu pentru utilizatorii care învață rapid să folosească rapoartele de care au nevoie, fără a mai apela la serviciile departamentului IT.

## **Surse de date multiple din sisteme ERP, cuburi OLAP și Excel**

- Datele companiilor pot exista pe diverse medii de stocare și în diverse formate. SocrateBI integrează toate aceste surse într-un sistem unitar, ce are rolul de a oferi informații oricărui beneficiar al platformei.

## **Customizare conectori specifici pentru orice sistem ERP utilizat**

- Orice ERP pe care îl deține compania poate fi conectat la SocrateBI în urma creării de conectori specifici. Datele sunt supuse unui proces de transformare cu ajutorul instrumentelor ETL și încărcate în datawarehouse, acesta stând la baza tuturor obiectelor și rapoartelor.

# Platforma MicroStrategy

## Cea mai bună performanță și scalabilitate

- SocrateBI este dezvoltat având la bază platforma MicroStrategy, recunoscută ca fiind cea mai performantă și scalabilă de pe piața de profil. Baze de date operaționale de zeci de gigabiți dau posibilitatea miilor de utilizatori să aibă acces la rapoartele din SocrateBI, fără nici un timp de așteptare.

## Efort scăzut din partea IT-ului pentru administrare și dezvoltare

- SocrateBI este ușor de utilizat, iar utilizatorii pot dezvolta, formata și configura rapoarte, documente, scorecard-uri și tablouri de bord la cel mai înalt nivel, implicarea departamentului IT este minimă.

## Flexibilitatea raportării

- Prompturi dinamice permit utilizatorilor să folosească șabloane de rapoarte, precum și diverse criterii de filtrare la rularea acestora.

## Formatare detaliată

- Rapoartele folosesc formătări avansate cum ar fi praguri vizuale pentru a sublinia tendințele importante, page-by pentru a avea acces rapid la informații agregate, grafice pentru a afișa informațiile într-un mod ușor de consumat sub formă de linii, bare, arii etc.

## Segmentare și capabilități de grupare personalizate

- Utilizatorii au posibilitatea de a defini seturi de elemente sau segmente ce îndeplinesc criteriile alese și oferă o perspectivă a datelor în funcție de acestea. Crează grupuri personalizate și agregate pentru a prezenta informațiile la un nivel superior de unde se poate face drill la un nivel inferior până la cel de tranzacție.

## Analize ad-hoc

- Se pot crea rapoarte adiționale bazate pe atributele sau metricile existente, pentru rezolvarea nevoilor de raportare specifice.

## Tablouri de bord

- Utilizatorii pot combina date din diferite surse într-un singur document HTML, ce le poate afișa în format grafic la un nivel mai înalt, oferind astfel un mod de vizualizare ușor de înțeles. Se pot combina tabele, grafice, texte și imagini specifice pentru a crea o vedere de ansamblu asupra indicatorilor de performanță (KPIs).

## Scorecard-uri

- Oferă posibilitatea de a combina mai multe rapoarte într-un singur document HTML, ce conține moduri diferite de reprezentare, cum ar fi grafice, tabele, etc.

## Documente

- Un document este un set de date cărui i s-au aplicat formătări avansate. La crearea unui document se pot specifica datele ce vor apărea, formatarea precum și gruparea acestora. Se pot insera imagini și adăuga alte elemente de formatare cum ar fi chenarele. Toate aceste capabilități permit crearea de rapoarte adecvate prezentărilor pentru management sau tipăririi pentru ședințe.

## Drilling avansat

- Utilizatorul poate naviga de la un nivel agregat al datelor în jos spre un nivel detaliat.

## Visual Insight

- Această nouă facilitate permite utilizatorilor de business să exploreze date, să descopere tendințe, minimizând în acest fel nevoia de solicitări pentru departamentul IT, pentru a crea rapoarte și tablouri de bord.

## Transaction Services

- Permite tablourilor de bord să includă facilități de luare a deciziilor cum ar fi trimiterea de comenzi, aprobări, refuzuri, luarea de notițe prin scrierea acestor informații înapoi în bazele de date sursă.

# Beneficii

## Beneficii pentru manageri:

- Decizii mai bune, bazate pe răspunsuri fundamentate și în timp real la întrebările de business
- Eficiență și productivitate crescute
- Strategii optimizate pentru generarea de venituri
- Monitorizare tendințe și descoperire anomalii
- Previzionarea oportunităților de afaceri
- Îmbunătățirea relațiilor cu clienții

## Beneficii pentru utilizatori:

- Curbă de învățare rapidă
- Ușurință în crearea de rapoarte cu un grad mare de formatare și interactivitate
- Acces la rapoarte, documente și scorecarduri într-o singură interfață
- Manipulări avansate ale datelor pentru ușurarea procesului de raportare
- Colaborare și comunicare între colegi
- Prezentare transparentă într-un singur loc a informației obținute din diverse surse de date
- Acces personalizat în funcție de drepturile utilizatorilor

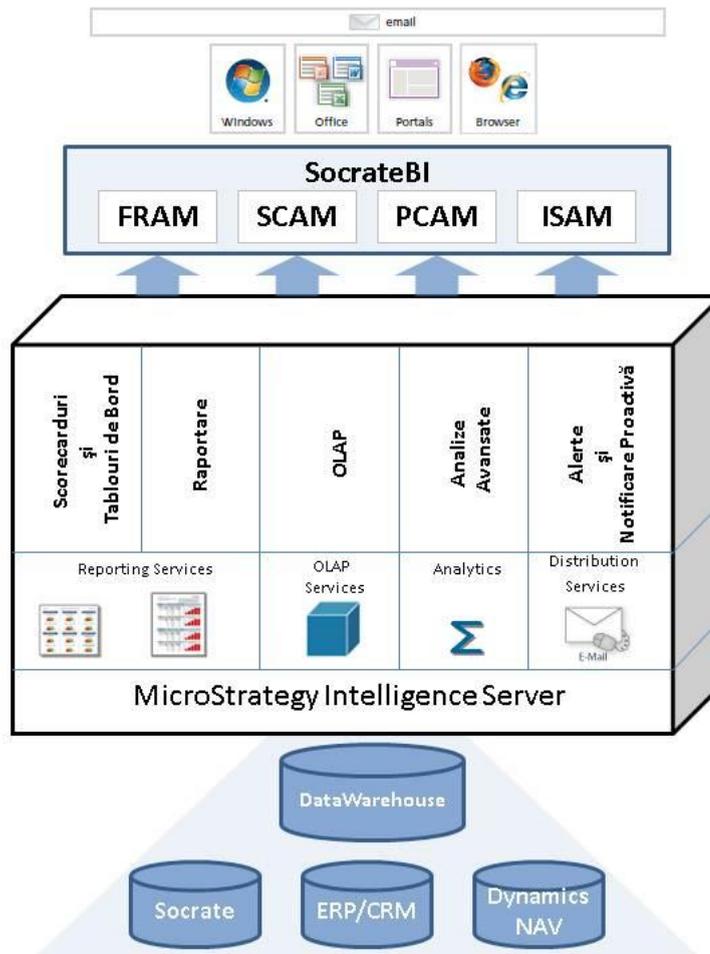
## Beneficii pentru administratorii IT:

- O singură interfață de dezvoltare, administrare
- Posibilitatea refolosirii obiectelor din metadata, pentru crearea altora
- Timp scurt pentru dezvoltarea de obiecte noi sau modificarea lor
- Dezvoltare rapidă de proiecte și implementare facilă
- Curbă de învățare rapidă

# Caracteristici

Platforma MicroStrategy pe care este construit SocrateBI este recunoscută ca fiind lider mondial pe piața de business intelligence oferind capabilități avansate pentru:

- Scorecard-uri și tablouri de bord
- Rapoarte operaționale
- Cuburi OLAP
- Analize avansate
- Alerte și notificări proactive



Datele sunt extrase din diferite surse cum ar fi: baze de date operaționale, cuburi OLAP, data mart-uri, fișiere Excel. Printr-un mecanism de încărcare a datelor ETL (Extract Transform and Load) acestea sunt aduse într-un depozit de date, care oferă printre altele următoarele beneficii:

- Menținerea unui istoric al datelor
- Integrarea surselor multiple oferind o vedere de ansamblu asupra companiei
- Îmbunătățirea calității datelor
- Date consistente
- Un singur model de date comun, independent de sursa de date
- Performanță net superioară a interogărilor complexe de date, fără impact asupra bazelor de date operaționale

Serverul MicroStrategy Intelligence este cel mai avansat, scalabil, securizat și robust server de business intelligence din industrie. Acesta este nucleul procesării analitice și a management-ului serviciilor pentru toate rapoartele, analizele și aplicațiile.

Beneficiind de capabilitatea ServiciilorTranzacționale, utilizatorii au posibilitatea de a interacționa la nivel tranzacțional cu depozitul de date, astfel încât aceștia pot aproba cereri, face comenzi, schimba planuri etc.

Modulele oferite de SocrateBI pot fi accesate folosind:

### Browsere web

- SocrateBI rulează pe browsere precum Internet Explorer, Netscape, Mozilla FireFox fără să necesite folosirea cookie-urilor, descărcarea de cod și fără să folosească Java sau controale ActiveX.

## **Portaluri**

- Încorporarea în portaluri oferă posibilitatea organizațiilor să creeze tablouri de bord pe care utilizatorii le pot folosi bucurându-se de întreaga gamă de funcționalități și interactivitate. Portlet-urile sunt disponibile pentru IBM WebSphere, Oracle WebLogic, Microsoft SharePoint și SAP NetWeaver.

## **Microsoft Office**

- SocrateBI poate fi accesat de utilizatori inclusiv din Microsoft Office, permițând acestora să editeze și să formateze orice raport direct din aplicații Microsoft cum ar fi Excel, PowerPoint și Word.

## **Windows**

- În cadrul Desktop-ului, o interfață intuitivă bazată pe Windows, utilizatorii pot construi interactiv rapoarte, le pot rula și afișa rezultatele formate, precum și naviga prin informațiile de interes. Investigarea datelor se poate face și prin drilling, pivotare și slicing.

SocrateBI oferă posibilitatea primirii rapoartelor prin mail, salvarea acestora automată pe servere sau printare. Informațiile sunt distribuite securizat și personalizat pentru fiecare utilizator, iar trimiterea lor poate fi condiționată de programări, evenimente sau depășirea unor praguri setate de administrator sau utilizator.

# FRAM - Analiză și raportare financiară

**FRAM** este un modul al suitei de raportare SocrateBI care furnizează analize și rapoarte financiare detaliate și oferă o flexibilitate crescută în procesul luării deciziilor.

FRAM este perfect integrat cu SocrateERP și include metrici și rapoarte, tablouri de bord, scorecard-uri, previziuni și planificări, permițând utilizatorilor de la toate nivelele să extragă informații importante, să ruleze și vizualizeze rapoarte financiare, cu posibilitatea detalierii lor până la tranzacțiile primare și informații care nu sunt disponibile de obicei în rapoartele standard ale unei soluții ERP.

FRAM include rapoarte privind soldurile clienți, furnizori, rapoarte de bilanț, rapoarte privind fluxul de numerar, costuri, planificare și prognoză, analize de profit și pierdere.

Analiza în adâncime (drill down), în funcție de timp permite observarea tendințele financiare, iar drill-urile în detaliu la nivel de tranzacție permit investigări detaliate ale cauzelor.

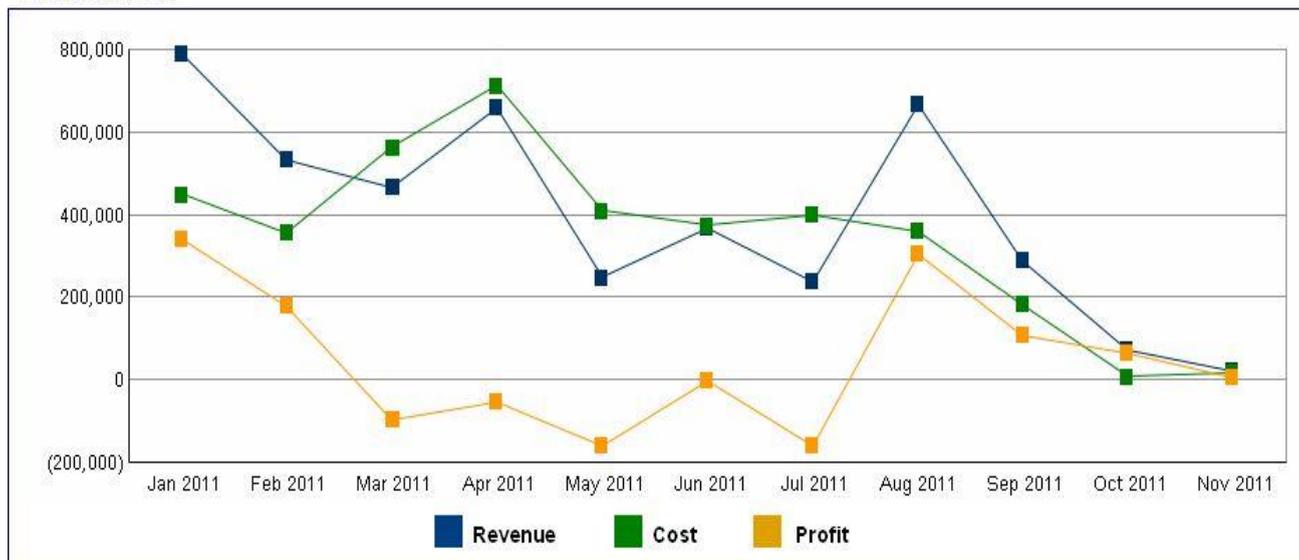


## Întrebări la care răspunde modulul financiar din SocrateBI

Modulul financiar a fost realizat pentru a oferi o imagine detaliată a informațiilor financiare din cadrul companiilor. Modulul include rapoarte, scorecard-uri (ce reprezintă o colecție de rapoarte relaționate) și tablouri de bord (o colecție de rapoarte relaționate și customizate pentru o afișare optimă). În plus, câteva rapoarte oferă informații agregate pentru a ajuta analiștii în observarea tendințelor, în timp ce altele oferă date financiare detaliate specifice.

## Financial Summary (2011)

### Performance



### Top Vendors by Open Payables

BPartner	Open Payable Amount	Gross Payable Amount
1000258	160,494.50	1,094,847.51
1000003	70,999.95	96,408.84
1000010	43,128.00	43,128.00
1004431	26,243.00	81,345.86
120	11,413.98	11,413.98

### Top Customers by Open Receivables

BPartner	Open Receivable Amount	A/R (0-30 Days)	A/R (31-60 Days)	A/R (61-90 Days)	A/R (91-180 Days)	A/R (181-360 Days)
1004222	234,608.00					234,608.00
1000099	163,350.48		0.00	73,692.70	89,657.78	0.00
1000091	139,236.59		1,078.88	5,806.27	132,351.44	0.00
1003573	100,905.02	8,636.95	24,002.46	0.00	68,265.61	0.00
1001564	27,557.66		19,703.06	7,854.60	0.00	0.00

Analizele din modulul FRAM SocrateBI pot fi folosite pentru a răspunde întrebărilor de genul:

- Care este distribuția conturilor debitoare și a conturilor creditoare?
- Există clienți cu probleme în plățirea datoriilor; dacă da, cine trebuie notificat?
- Care este valoarea activelor și pasivelor la o anumită dată?
- Care este defalcarea cheltuielilor pe organizație? Care sunt departamentele care își îndeplinesc previziunile?
- Care este trendul veniturilor pe organizație?
- Care este trendul pe tipurile de venituri?
- Care sunt veniturile previzionate? S-au schimbat acestea? Care a fost motivul care a dus la schimbarea previziunilor pe venituri?
- Care este valoarea actuală a profitului pe organizație sau regiune? Care sunt tendințele asociate?
- Care este defalcarea costurilor pe furnizori și care sunt tendințele asociate?
- Care sunt facturile scandente în această săptămână și ce valoare au?

## Profit & Loss Variance by Corporation YTD and QTD

Corporation: Total

Date: 11/9/2010

Actual QTD(K)	Budget QTD(K)	QTD Budget Variance (K)	QTD Budget Variance %	Account Type	Actual YTD (K)	Budget YTD (K)	YTD Budget Variance (K)	YTD Budget Variance %
0	0	0	0%	Foreign Currency Trans Gain	56	0	56	0%
1	0	1	0%	Interest Income	14	0	14	0%
292	0	292	0%	Other Revenue	3,391	0	3,391	0%
2	0	2	0%	Product Income	56	0	56	0%
<b>295</b>	<b>0</b>	<b>295</b>		<b>Total Revenue</b>	<b>3,518</b>	<b>0</b>	<b>3,518</b>	
7	0	(7)	0%	Benefits Expense	1	0	(1)	0%
1	0	(1)	0%	Billable Costs	54	0	(54)	0%
67	0	(67)	0%	Commissions	7	0	(7)	0%
23	0	(23)	0%	Consulting and Advisory	527	0	(527)	0%
8	0	(8)	0%	Cost of Goods Sold	382	0	(382)	0%
3	0	(3)	0%	Depreciation Expense	101	0	(101)	0%
7	0	(7)	0%	Foreign Currency Trans Loss	64	0	(64)	0%
5	0	(5)	0%	High-Tech and Communications Expense	57	0	(57)	0%
1	0	(1)	0%	Income Taxes	58	0	(58)	0%
21	0	(21)	0%	Insurance	53	0	(53)	0%
16	0	(16)	0%	Interest Expense	9	0	(9)	0%
154	0	(154)	0%	Marketing	73	0	(73)	0%
4	0	(4)	0%	Other General and Administrative	200	0	(200)	0%
9	0	(9)	0%	Salaries	1,544	0	(1,544)	0%
5	0	(5)	0%	Shipping, Printing, Supplies	24	0	(24)	0%
				Travel and Entertainment (T/E)	63	0	(63)	0%
				Utilities	54	0	(54)	0%
<b>332</b>	<b>0</b>	<b>(332)</b>		<b>Total Expense</b>	<b>3,271</b>	<b>0</b>	<b>(3,271)</b>	
<b>(37)</b>	<b>0</b>	<b>(37)</b>		<b>Contribution</b>	<b>247</b>	<b>0</b>	<b>247</b>	

### Zonele de analiză ale rapoartelor din modul financiar FRAM

#### Solduri furnizori

Rapoartele din această arie își concentrează analiza asupra sumelor datorate furnizorilor pentru produsele și serviciile prestate, vechimea soldurilor și comparația dintre furnizori.

Câteva dintre cele mai importante rapoarte sunt:

- **Vechimea soldurilor după furnizor**
  - Acest raport identifică vechimea soldurilor, după furnizor
- **Furnizorii cu cele mai mari solduri**
  - Raportul identifică furnizorii la care compania are de plată cele mai mari solduri
- **Furnizorii cu solduri peste un anumit prag**
  - Raportul listează furnizorii la care există un sold care depășește un anumit prag

#### Solduri clienți

Rapoartele de analiză din această arie se concentrează pe sumele datorate de clienți și vechimea creanțelor.

Câteva dintre cele mai importante rapoarte sunt:

- **Vechimea soldurilor după client**
  - Acest raport listează soldurile după vechime, și client
- **Clienții cu solduri peste un anumit prag**
  - Raportul identifică clienții cu cele mai mari solduri restante, cu posibilitatea specificării unui anumit prag valoric

- **Solduri clienți care au depășit 180 zile**

- Acest raport identifică clienții cu solduri scandente mai mari de 180 zile și raportul dintre soldul scadent mai mare de 180 de zile și soldul total

## Bilanțul

Bilanțul este documentul oficial de sinteză în care sunt prezentate elementele de activ, datoriile și capitalul propriu ale unei companii. Bilanțul contabil contribuie la redarea unei imagini fidele, clare și complete a patrimoniului, a situației financiare și a rezultatelor obținute.

Câteva dintre cele mai importante rapoarte sunt:

- **Active - comparație între perioade diferite**

- Raportul prezintă situația tuturor activelor la două date specificate, cu compararea rezultatelor

- **Bilanț - comparație între două perioade**

- Acest raport prezintă situația tuturor conturilor de bilanț pentru două date specificate, cu compararea rezultatelor

- **Capitaluri după corporație**

- Acest raport identifică capitalurile pentru o societate, la o dată specificată

## Fluxul de numerar

Analiza fluxului de numerar se axează pe urmărirea intrărilor, ieșirilor de numerar din cadrul companiei. Această analiză compară creanțele restante și datoriile la sfârșitul perioadelor de raportare, precum și încasările reale de numerar și plăți, de asemenea măsoară performanța colectării acestora.

Câteva dintre cele mai importante rapoarte sunt:

- **Încasări și diferențe de plată pe client**

- Acest raport prezintă încasările și valoarea diferențelor de plată pentru un client

- **Istoricul duratei de încasare a creanțelor, după client**

- Acest raport prezintă durata de încasare a creanțelor, pentru un anumit client

- **Sume de încasat - comparație de la o perioadă la alta**

- Acest raport arată sumele de încasat la sfârșitul a două perioade de raportare diferite, precum și diferențele apărute între perioade

## Cheltuieli și costuri

Această zonă de analiză se concentrează asupra costurilor și cheltuielilor care sunt o parte din declarația de profit și pierdere. Analiza costurilor și cheltuielilor identifică cheltuielile în funcție de angajați, divizii, timp și furnizor. Câteva dintre cele mai importante rapoarte sunt:

- **Comparația costurilor pe organizație și trimestru**

- Acest raport identifică tendințele trimestriale, în termeni absoluți și relativi, ale costurilor suportate de organizație.

- **Trendul lunar al costurilor organizației**

- Acest raport identifică costurile suportate de organizație, în funcție de tipul contului, într-o perioadă de timp specificată

- **Angajații cu cele mai mari cheltuieli de deplasare**

- Acest raport identifică angajații cu cele mai mari cheltuieli de deplasare

## Planificare și prognoză

Această zonă de analiză identifică valorile planificate și variații de la acestea, precum și performanța planificată pe unitate. Indicatorii de performanță cheie analizați sunt 'Sume Previzionate' și 'Sume Planificate'. Această zonă de analiză este utilă pentru a calcula variația procentuală dintre previziuni versus valorile actuale pe toate tipurile de conturi. Câteva dintre cele mai importante rapoarte sunt:

- **Comparație realizat - prognozat**

- Raportul compară sumele realizate cu cele prognozate pentru toate tipurile de conturi de

venituri și cheltuieli

- **Comparație realizat - planificat**

- Raportul compară sumele realizate cu cele planificate pentru toate tipurile de conturi de venituri și cheltuieli

- **Cheltuielile realizate, planificate și prognozate pe organizație**

- Acest raport compară cheltuielile realizate cu cele planificate și prognozate.

## Analize Profit și Pierdere

Contul de profit și pierdere este un raport consolidat pe venituri și cheltuieli pregătit pentru o anumită perioadă de an sau trimestru. Rapoartele din această zonă oferă o analiză a veniturilor și cheltuielilor precum și detalii de operare. Câteva dintre cele mai importante rapoarte sunt:

- **Raport consolidat profit și pierdere**

- Raport consolidat de Profit și Pierdere, în conformitate cu GAAP (Generally Accepted Accounting Principles)

- **Raport detalii GAAP, anual**

- Acest raport arată variațiile trimestriale pentru conturile de venituri și cheltuieli/costuri

- **Detalii operaționale pe trimestru**

- Raportul conține tendințele trimestriale pentru conturile de venituri și costuri / cheltuieli.

## Venituri și Previziuni

Această zonă de analiză identifică veniturile previzionate în funcție de aria geografică, timp, tipul de venituri și produse. Această zonă de analiză este utilă pentru a analiza veniturile prin compararea valorilor reale și prognozate și prin măsurarea variației. Câteva dintre cele mai importante rapoarte sunt:

- **Variația veniturilor realizate și previzionate, pe corporație și tip de cont**

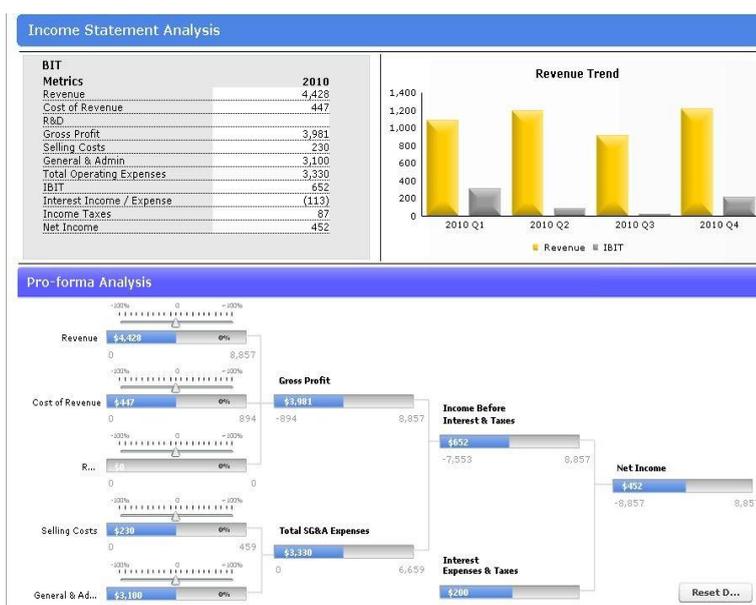
- Acest raport arată veniturile realizate și pe cele prognozate, pe trimestru, și diferența dintre ele, după corporație și tipul de cont

- **Comparația veniturilor și previziunilor pe Corporație și Tip de cont**

- Raportul arată veniturile realizate și previzionate, pe corporație și tipuri de cont, într-un anumit an

- **Contribuția la venituri pe corporație**

- Raportul prezintă distribuția veniturilor



# SCAM - Analiza vânzărilor și clienților

A înțelege ce-i motivează pe clienți să facă afaceri cu o companie este un aspect fundamental al mediului actual de afaceri ce se concentrează pe atragerea de clienți noi și păstrarea celor vechi. Pentru a reuși, organizațiile trebuie să identifice rapid schimbările clienților în ceea ce privește preferințele și să acționeze astfel încât să îmbunătățească serviciile și produsele.

## Customer Analysis Scorecard 2010



Modulul de analiză al vânzărilor și clienților SCAM este conceput pentru a oferi o perspectivă detaliată a comportamentului clienților. Această înțelegere la rândul său permite reducerea gradului de migrare a clienților, optimizarea profitabilității acestora și identificarea oportunităților de cross-sell.

## Întrebări la care răspunde modulul de analiză a vânzărilor și clienților din SocrateBI

Informații referitoare la clienți și vânzări pot fi analizate cu ajutorul modulului SCAM ce include rapoarte, scorecard-uri (ce reprezintă o colecție de rapoarte relaționate) și tablouri de bord (o colecție de rapoarte relaționate și customizate pentru o afișare optimă). În plus câteva rapoarte oferă informații agregate pentru a ajuta analiștii în observarea tendințelor, în timp ce altele oferă date specifice și detaliate despre clienți și vânzări.

## Customer Analysis Summary 2011

### Segmentation Selector

Rating	<input checked="" type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> Not Rated
Status	<input type="checkbox"/> Nepublicare		<input type="checkbox"/> Publicare	
Lifetime Value	<input checked="" type="checkbox"/> Low			
Size	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> < 1 MIL	<input type="checkbox"/> 1-10 MIL	<input type="checkbox"/> 10 MIL -50 MIL

\* Select attribute elements to segment customer base.

Number of Customers

16

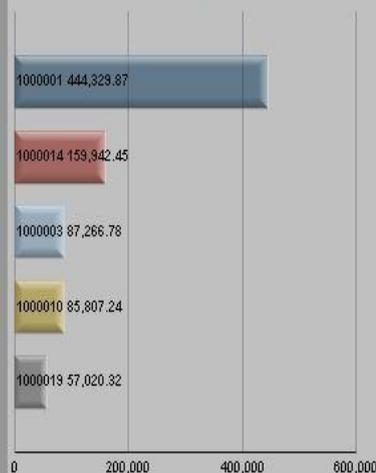
Average Number of Transactions

32.6

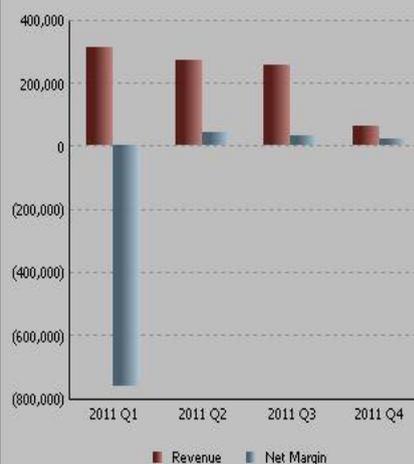
Average Revenue Per Transaction

3,962.08

### Top Product Categories by Revenue



### Revenue and Net Margin



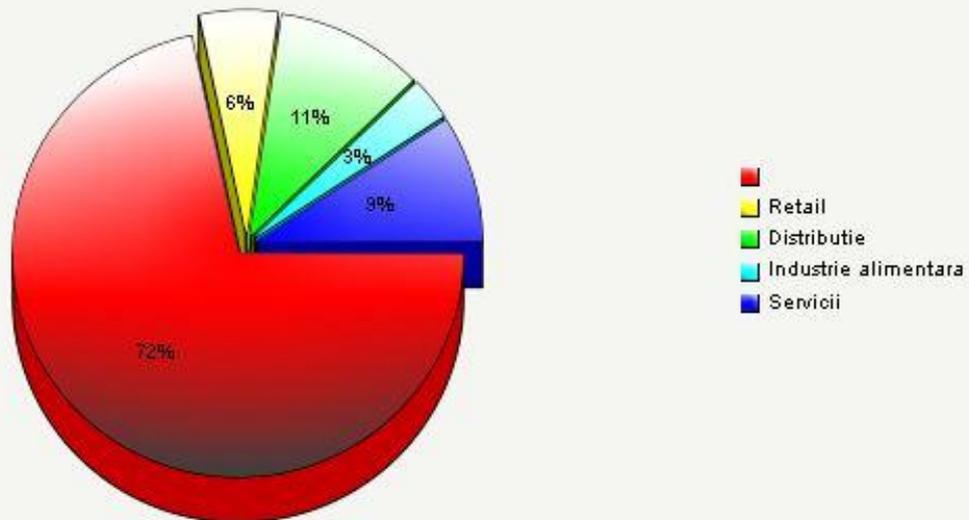
### Customer List

BPartner	Revenue
1003573	324,499.08
1001564	261,503.40
1002071	204,950.80
1003896	71,362.72
1000005	21,743.50
1004320	15,146.02
1004051	4,148.34

Rapoartele din SocrateBI SCAM pot fi folosite pentru a răspunde la întrebări cum ar fi:

- Ce clienți cumpără cel mai puțin?
- Cum s-au schimbat pe parcursul timpului achiziția, migrarea și retenția clienților?
- Ce clienți contribuie cel mai mult la profitabilitate și care nu?
- Ce impact are longevitatea clienților asupra retenției și migrării acestora?
- Ce procentaj din veniturile companiei sunt aduse de către ce segment de clienți?
- Care sunt contribuțiile la profit, margine și venituri ale clienților în funcție de profilul acestora?
- Ce clienți și-au schimbat comportamentul de-a lungul anilor?
- Cum s-a schimbat media tranzacțiilor de-a lungul timpului?
- Care sunt caracteristicile celor mai profitabili clienți și ce produse cumpără clienții de top?
- Ce produse pot fi vândute împreună?
- Ce produse sunt eligibile să fie vândute în cadrul unei campanii cross-sell?
- Ce produse ar putea fi oferite?
- Care este variația vânzărilor pe două perioade diferite?

## Current Customer Distribution - By Segments



Active Customers - Current

## Zonele de analiză pentru rapoartele din SocrateBI SCAM

### Analiza clienților noi, loiali și pierduți

Ajută organizația să înțeleagă de ce clienții sunt absorbiți, migrează sau decid să rămână. Prin această analiză puteți identifica tendințele cheie în ceea ce privește uzura clienților ce pot ajuta la dezvoltarea unor programe eficiente de retenție. Câteva dintre cele mai importante rapoarte sunt:

- **Clienți noi lunar**
  - acest raport arată numărul de clienți noi realizați lunar, precum și rata de clienți câștigați (procent clienți noi/clienți existenți în luna respectivă).
- **Trendul de păstrare clienți, pe trimestru**
  - acest raport oferă o vedere grafică în ceea ce privește numărul clienților păstrați și a ratei de retenție, pe trimestru
- **Segmentare clienți în funcție de stare**
  - raportul prezintă segmentarea clienților în funcție de starea acestora: clienți activi, clienți noi, clienți loiali, clienți pierduți

### Segmentarea clienților

Ca și parte a funcției de marketing, segmentarea clienților ajută organizația să înțeleagă baza de clienți prin identificarea detaliată a profilului precum și a comportamentului adoptat de cumpărare. Analiza în zona de segmentare se concentrează asupra distribuției clienților. Câteva dintre cele mai importante rapoarte sunt:

- **Segmentarea clienților în funcție de anumite caracteristici**
  - acest raport este construit pentru a permite segmentarea clienților în funcție de anumite caracteristici importante ale acestora
- **Distribuția curentă a clienților după starea acestora**
  - acest raport prezintă distribuția clienților, în funcție de starea curentă, fie activi, fie pierduți
- **Raport contribuție financiară clienți, în funcție de segmentare**
  - acest raport detaliat oferă informații asupra metricilor cheie cum ar fi venitul, profitul, marja pe clienți, precum și venitul pe client, segmentat în funcție de anumite caracteristici

ale clientului

### Analiza Vânzărilor Adiționale (Cross-Sell) și a Profitabilității

Analiza de profitabilitate ajută organizația să înțeleagă care sunt cei mai de valoare clienți și preferințele acestora în timp. Analiza cross-sell se concentrează pe identificarea clienților țintă și a produselor destinate campaniilor de vânzării cross-sell bazate pe preferințele clienților și afinitatea produselor.

Câteva dintre cele mai importante rapoarte sunt:

- **Segmentarea clienților după produs**
  - acest raport identifică numărul clienților, numărul de tranzacții, veniturile, și veniturile din produse realizate în semestrul trecut, pe baza profilului selectat al clienților
- **Profitabilitatea clienților, pe segmente**
  - acest raport oferă o vedere de bază asupra numărului de clienți, venitului, profitului și marjei în funcție de criteriile de segmentare selectate
- **Afinitate produs după client**
  - acest raport identifică afinitatea și anume corelația dintre produsele care ar putea fi cumpărate împreună
- **Comparația vânzărilor pe două perioade alese de către utilizator**
  - acest raport tabelar permite utilizatorilor comparația veniturilor din vânzări și a cantităților vândute pentru două perioade la alegere
- **Distribuția discounturilor și veniturilor pe produse**
  - acest raport tabelar permite utilizatorilor să analizeze veniturile și discounturile pe produse



# PCAM - Analiza proiectelor

Modulul de control al proiectelor este cu precădere folosit de către managerii de proiect pentru controlul proiectelor din perspectiva îndeplinirii acestora (planificat / bugetat versus realizat). Scopul principal al acestui modul este să ofere informații relevante despre orele lucrate pe diverse activități, sesizări și faze ale proiectului pe de o parte și pe de alta o vedere în detaliu dacă proiectele respectă sau nu bugetul, dacă numărul de ore este depășit, la nivel de proiect, fază și sesizare.



Detalii cu privire la managementul proiectelor pot fi obținute din modulul SocrateBI PCAM ce include rapoarte, scorecard-uri (o colecție de rapoarte specifice relaționate), precum și tablouri de bord (o colecție de rapoarte relaționate și customizate pentru o vizualizare optimă). În plus unele rapoarte oferă o imagine agregată pentru a putea observa cu ușurință trendurile în timp ce altele oferă o imagine detaliată despre proiecte.

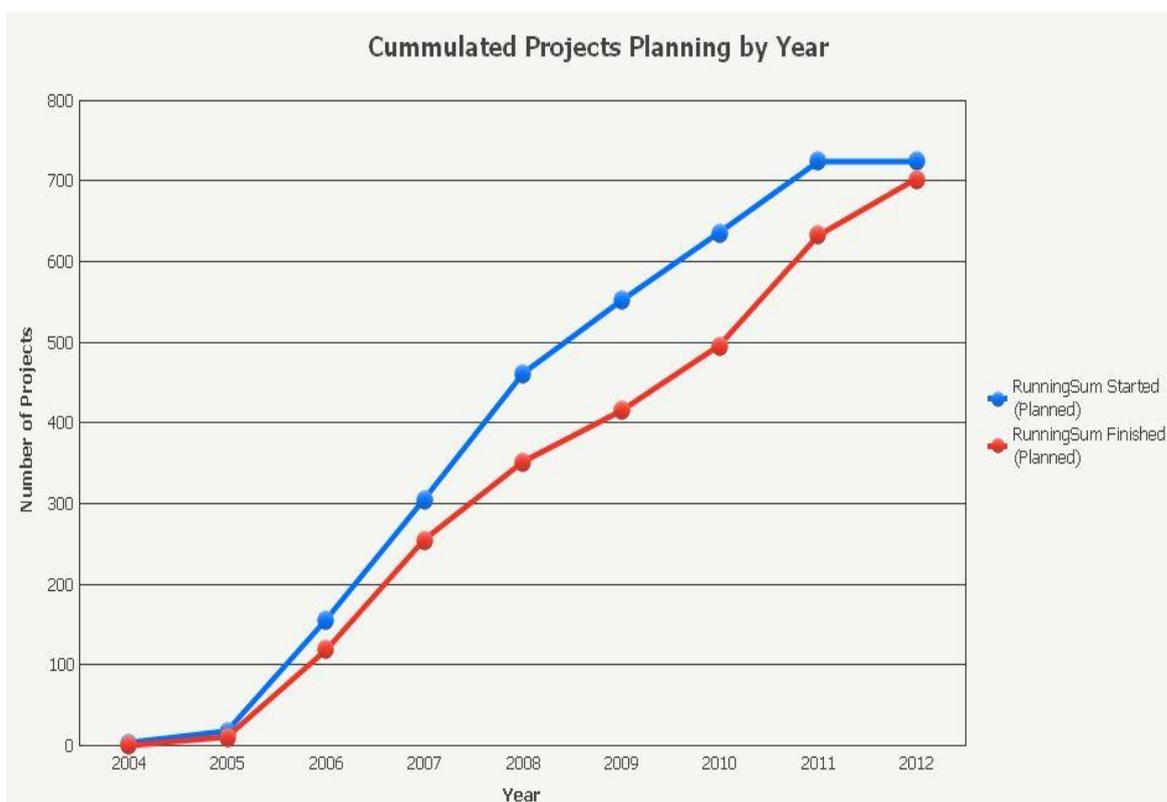
Project	Phase	Project Task	Activity	Metrics																			
				Date	Total	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Total				711.88	22.81	22.68	22.19	22.75	62.74	0.00	0.00	30.22	31.45	31.24	37.37	25.55	0.00	0.00	30.00	29.15	30.80	34.40	
1002453	1005778		NonWorking	104.00								8.00	8.00	8.00	8.00	8.00							
1000570	1006288		Asistenta Tehnica	70.90	1.00	4.50	4.75					4.00	4.00	2.30	4.00	4.50				4.50	6.50	5.00	
1000200	1000523		Administrative	49.95	3.50	2.50	2.50	2.50				2.50	1.00	1.00	1.00	1.00				5.50	2.00	3.00	
1002453	1005778		Administrative	40.00					40.00														
1000087			Administrative	39.09	2.17	0.75	0.50	3.00	2.50			1.50	2.00	3.25	1.17	2.17							
1002485			Investigare	28.99	1.67	1.67	1.25	0.17	0.50			2.67	2.33	2.00	2.08	2.25							
			Inregistrare/Actualizare Date	27.08	1.50	2.33	3.84	3.40	2.33			1.17	1.00	0.67	0.75	1.00							
1003014			NonWorking	18.00																	6.00	6.00	
1000200	1000523		Telefoane/Email/Comunicare	16.50	4.50	1.00	0.50	0.50	0.50			0.50	0.50	0.50	0.50	0.50					0.50	0.50	0.50
1002465	1007212		NonWorking	16.00															16.00				
1000315			Documentare	13.00									6.00	4.00	1.50							0.50	
1000570	1003385		Documentare	11.50																			
1002485			Telefoane/Email/Comunicare	11.10	0.75	1.50			0.84			0.58	0.67	0.42	0.59	0.33							
1000088	1000135		Telefoane/Email/Comunicare	11.00								6.00											
1000570	1007218		Asistenta Tehnica	10.00				6.50														0.50	
1000569	1005721		Asistenta Tehnica	9.00																			
1000088	1000135		Administrative	8.00												2.00					1.00	2.00	
1000200	1000523		HR, Evaluari, Recrutari	8.00												3.50						4.50	
1002453	1003221		NonWorking	8.00															8.00				
1003010	1005413		Documentare	8.00												4.00					4.00		

## Întrebări la care răspunde modul de analiză al proiectelor din SocrateBI

Socrate BI PCAM asistă analiștii, managerii și top managementul pentru obținerea de informații ale diferiților factori ce conduc la o mai bună profitabilitate.

Rapoartele din SocrateBI PCAM pot fi folosite pentru a răspunde la întrebări cum ar fi:

- Câte ore disponibile și consumate sunt pe fiecare dintre proiectele în desfășurare?
- Cât timp este petrecut de fiecare angajat pe fiecare proiect, fază, sesizare, activitate?
- Câte ore OHE au fost planificate și realizate pe fiecare tip de proiect?
- Care este stadiul proiectelor din punct de vedere al costurilor planificate, angajate și facturate?
- Care este corelația dintre proiectele planificate să înceapă și începute precum și a celor care sunt planificate să se termine și închise?



## Zonele de analiză ale rapoartelor din modulul financiar PCAM

### Analiza proiectelor

Analiza proiectelor ajută organizația să înțeleagă care este stadiul proiectelor din punct de vedere al orelor angajate, consumate și rămase. Câteva dintre cele mai importante rapoarte sunt:

- **Ore disponibile pe proiecte**
  - Acest raport permite vizualizarea orelor consumate pe proiecte, a orelor rămase, și a zilelor până la terminarea proiectului. De asemenea luând în considerare norma de lucru și resursele disponibile se poate face o estimare a numărului de ore și a zilelor în care se poate termina proiectul.
- **Îndeplinirea proiectelor**
  - Acest raport oferă utilizatorilor o imagine asupra gradului de îndeplinire pentru fiecare tip de proiect. Detalii precum ore planificate, angajate, consumate precum și costuri pot oferi o imagine clară asupra stării proiectului.
- **Timpul petrecut pe proiect la nivel de lună**
  - Raportul reflectă timpul petrecut pe fiecare tip de proiect de la începutul anului

### Analiza angajaților

Analiza angajaților se concentrează pe timpul petrecut de aceștia în cadrul diferitelor proiecte precum și pe gradul de realizare al orelor OHE. Câteva dintre cele mai importante rapoarte sunt:

- **Timpul petrecut de angajat la nivel de lună**
  - Raportul prezintă timpul petrecut de fiecare angajat pe diverse proiecte, faze și activități într-o lună
- **Timpul petrecut de angajat la nivel de săptămână**
  - Raportul reflectă timpul petrecut de fiecare angajat pe diverse proiecte, faze și activități în săptămâna curentă, trecută sau orice altă săptămână aleasă de către utilizator
- **Top 5 proiecte în funcție de timpul consumat**
  - Tabloul de bord permite utilizatorilor să analizeze primele 5 proiecte după timpul petrecut în decursul unui an precum și gradul de realizare al OHE de la începutul anului



# ISAM - Analiza stocurilor

Informații cu privire la inventar și stoc pot fi analizate cu ajutorul modului de analiză stocuri și inventar (ISAM) ce conține un set de rapoarte operaționale. Unele dintre aceste rapoarte oferă informații sintetizate pentru a putea observa tendințe, în timp ce altele afișează informații specifice, detaliate despre stocul cantitativ, valoric, cantitatea medie vândută precum și altele.

Product	Metrics	Revenue	Quantity Entered	Average Stock
123	123	679.30	11	28
124	124	114.00	2	13
125	125	380.00	5	8
127	127	199.50	7	13
128	128	269.66	20	5
130	130	617.50	13	38
136	136	260.01	13	30
137	137	10,000.00	1	50
139	139	72.90	9	3
140	140	118.80	11	11
142	142	3,150.00	1,000	30
1000039	1000039	56,203.34	506	0
1000086	1000086	660.00	1	7
1000097	1000097	38,194.21	9	1
1000127	1000127	195.56	2	2
1000161	1000161	132,417.59	511	36
1000502	1000502	7,846.00	2	2
1000503	1000503	35,686.00	2	2
1000611	1000611	11,326.39	1	1
1000614	1000614	80,520.95	7	1
1000618	1000618	16,338.88	111	17
1000682	1000682	2,169.20	85	64
1000683	1000683	2,982.65	85	64
Articol stocabil + Landed Cost	ART-STOC+LC	21,743.50	1	141

## Întrebări la care răspunde modul de analiză al stocurilor din SocrateBI

Analizele din modulul ISAM pot fi folosite pentru a răspunde întrebărilor precum:

- Care este media cantității vândute pentru zilele cu stoc?
- Care este data ultimei vânzări pentru produsele cu stoc 0 în ultimele 30 de zile?
- Care este valoarea vânzărilor și stocurilor pentru fiecare produs?
- Care sunt produsele pentru care există stoc, dar nu sunt vânzări?
- Care este stocul curent și valoric pe categorii de produse, subcategorii și mărci?

## Zonele de analiză ale rapoartelor din modulul financiar ISAM

### Analiza vânzărilor în funcție de stoc

Analiza vânzărilor ajută organizația să înțeleagă care sunt produsele care se vând mai bine, să identifice produsele neperformante, și să stabilească strategii eficiente de creștere a performanțelor de vânzări.

- **Cantitatea medie vândută pe zile cu stoc**
  - Acest raport prezintă media vânzărilor pe produse doar pe zilele cu stoc eliminând zilele

în care produsul nu a fost disponibil și implicit nu a existat posibilitatea vânzărilor.

- **Data ultimei vânzări pentru produse cu stoc 0 în ultimile 30 de zile**
  - Acest raport oferă posibilitatea vizualizării datei ultimei vânzări pentru produsele care au lipsit din stoc în ultima lună și sortarea acestora în funcție de data ultimei vânzări .
- **Vânzări versus Stoc**
  - Raportul permite vizualizarea Venitului, Cantității și a Stocului Mediu pe o anumită perioadă pentru un Produs, Categorie, Subcategorie sau Brand.
- **Produse cu Stoc fără vânzări**
  - Urmărirea produselor cu stoc fără vânzări este esențială în analiza performanței de vânzări. Ea permite identificarea produselor neperformante și stabilirea unei strategii cu privire la aceste produse.

## Analiză stocuri și raportare

Vizualizarea stocurilor curente și a valorii acestora permite o gestiune îmbunătățită.. Rapoarte flexibile permit utilizatorilor să folosească diverse criterii de selecție.

- **Stoc Valoric și Cantitativ pe Categorie Produse, Subcategorie și Brand**
  - Vizualizarea stocurilor curente și a valorii acestora permite factorilor decizionali o bună gestiune a necesității de noi comenzi sau a relocării de produse dintr-o gestiune în alta. Raportul Stoc Valoric și Cantitativ pe Categorie Produse, Subcategorie și Brand permite afișarea celor două metrici pentru o analiză eficientă.
- **Raport de Stocuri**
  - Acest șablon de rapoarte permite utilizatorului să selecteze atributele, metricile și filtrele ce vor apărea în raport.

