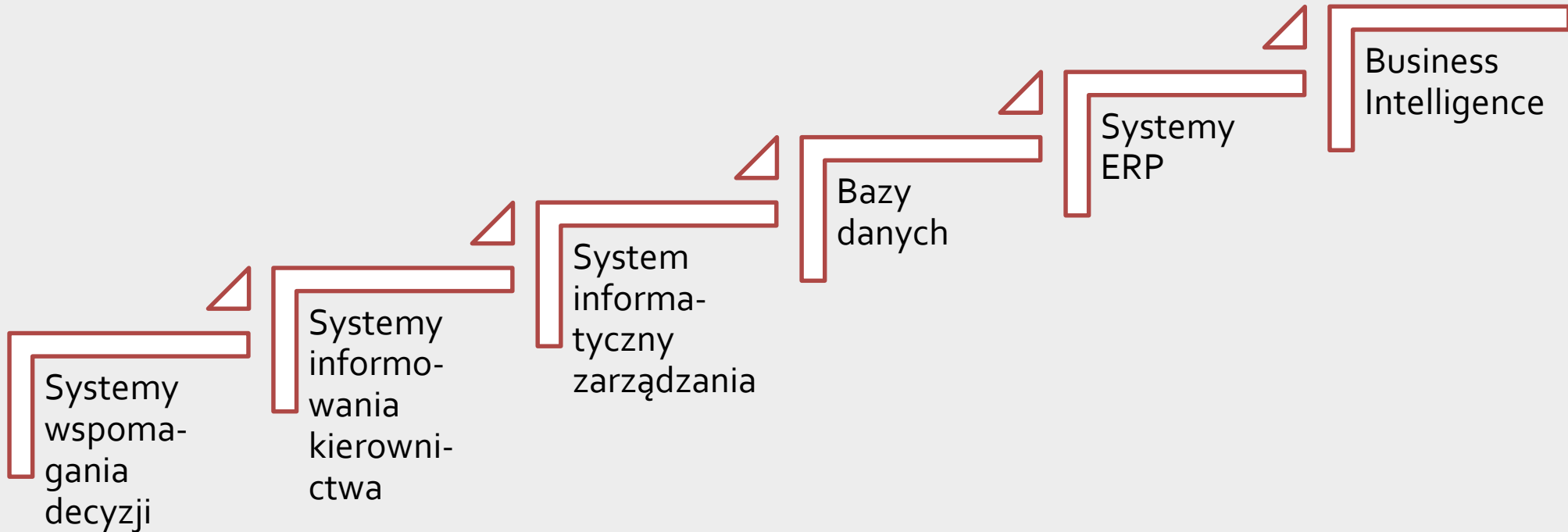




SYSTEMY BUSINESS INTELLIGENCE W ZARZĄDZANIU SPRZEDAŻĄ

Joanna Bienias
Wojskowa Akademia Techniczna
Koło Naukowe „STRATEGIA”

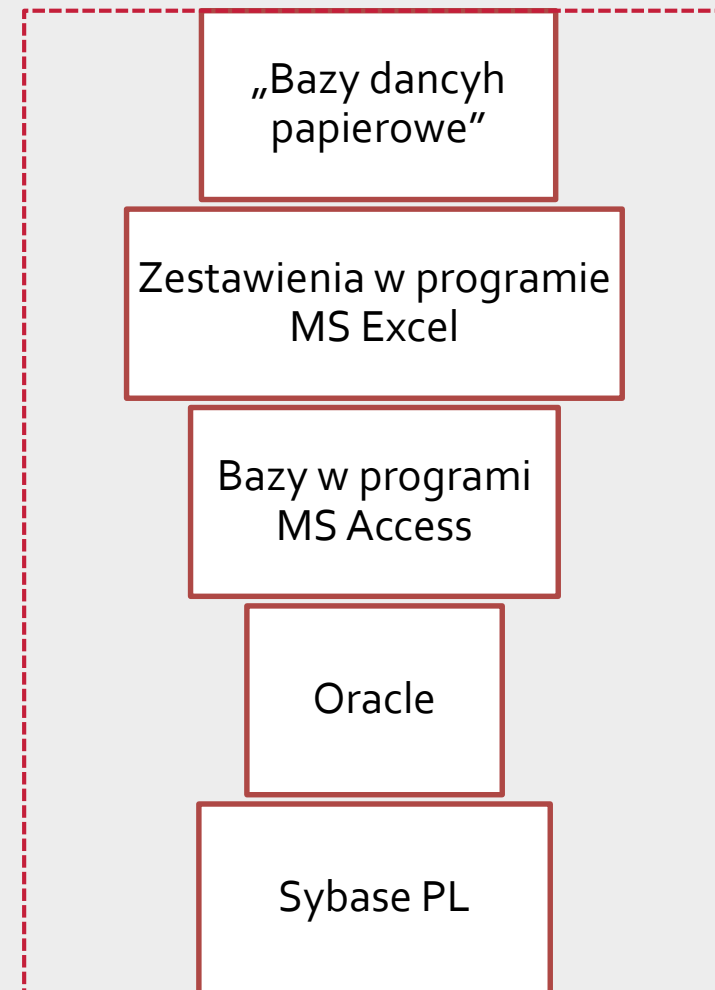
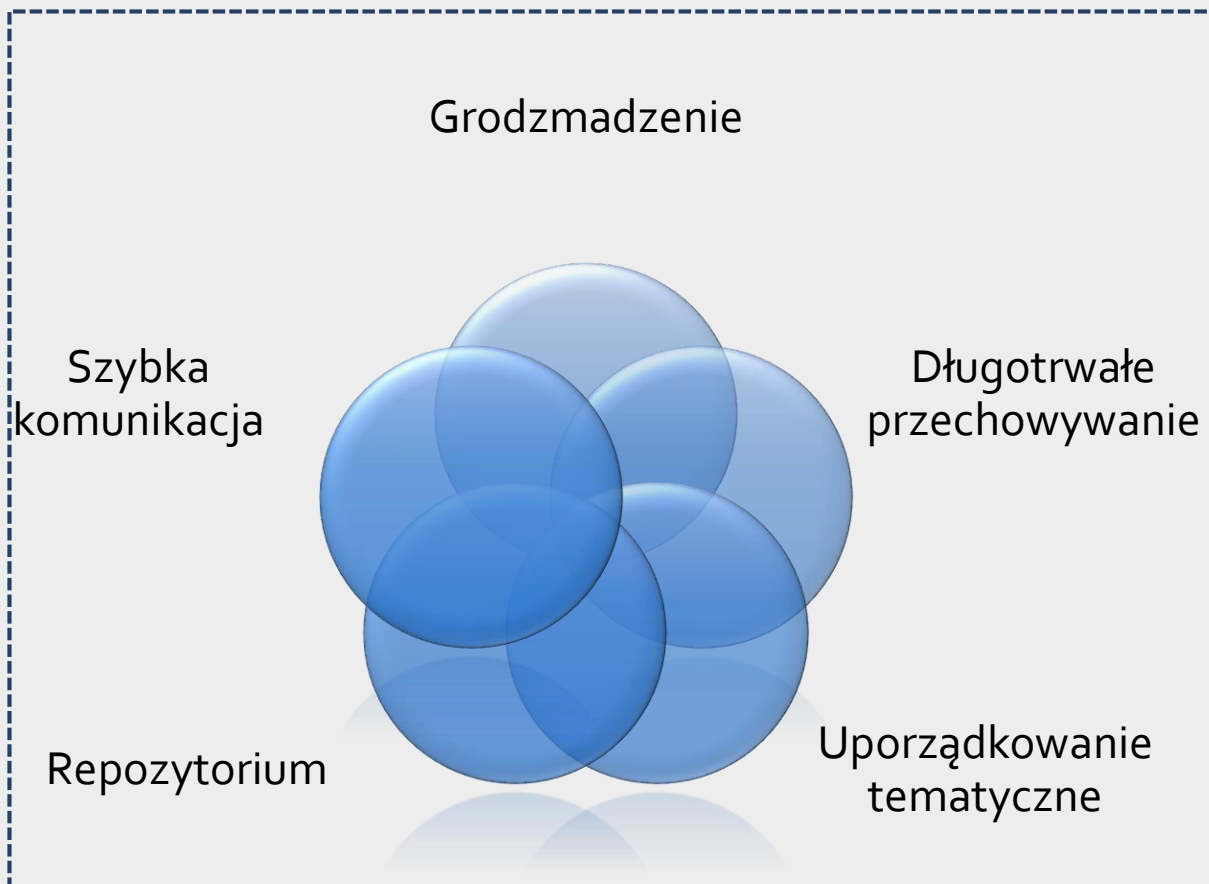
Historia



Zorientowany na użytkownika proces zbierania, eksploracji, interpretacji i analizy danych, który prowadzi do usprawnienia i zracjonalizowania procesu podejmowania decyzji. Systemy te wspierają kadrę menadżerską w podejmowaniu decyzji biznesowych w celu kreowania wzrostu wartości przedsiębiorstwa.

Gartner, Inc

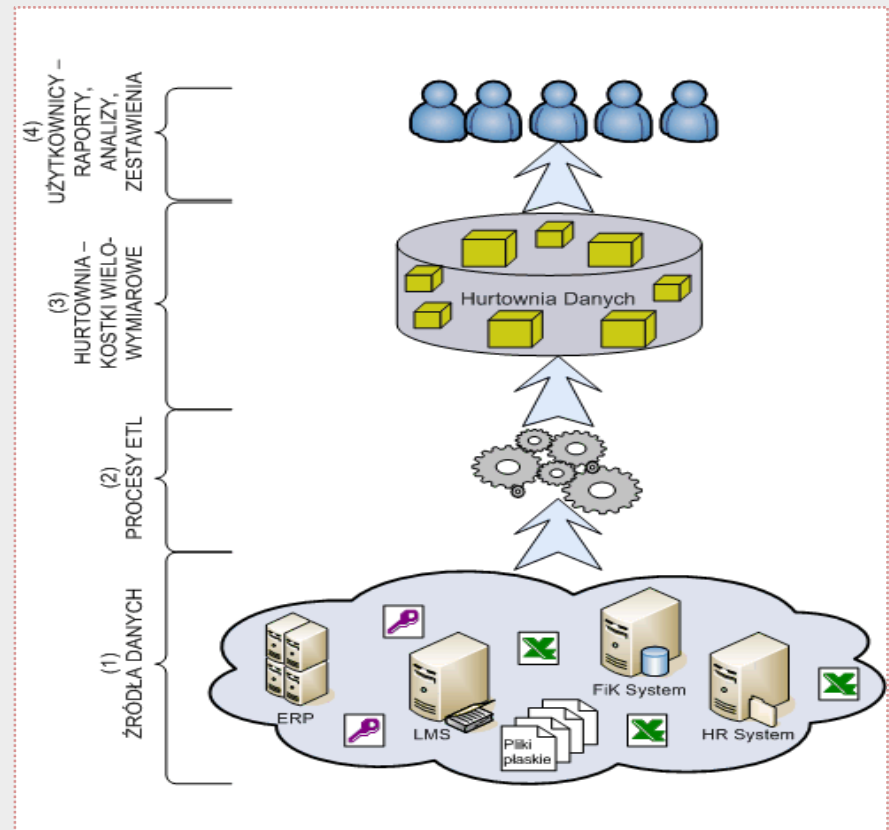
Hurtownie danych – źródło danych



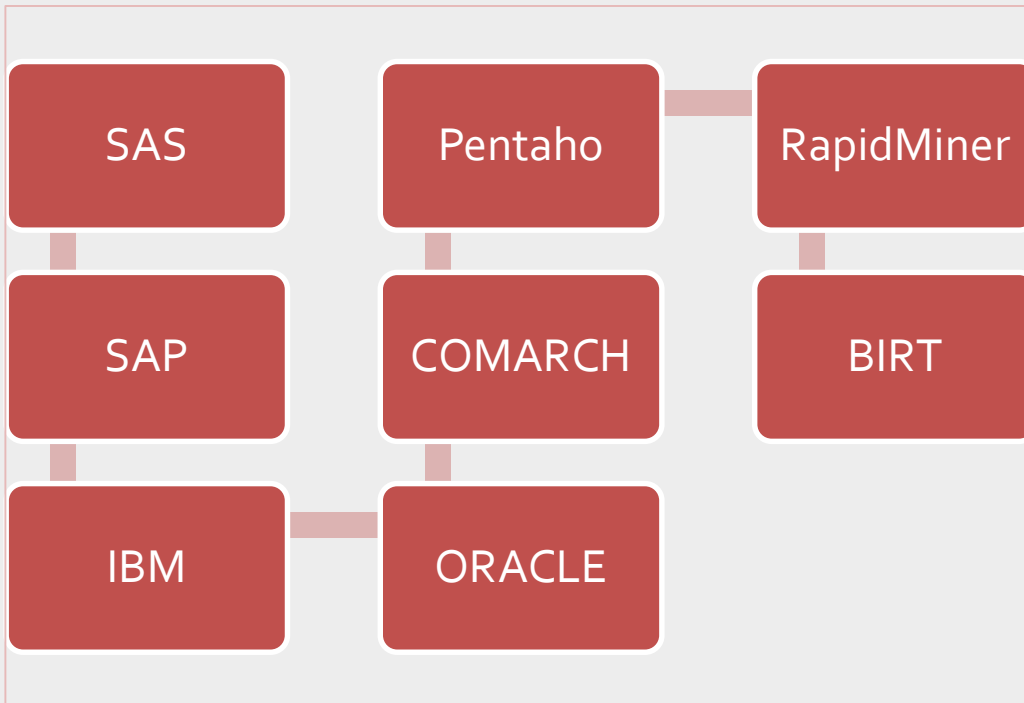
Działy wspomagane dzięki BI

1. Finanse
2. Produkcja
3. Magazyn
4. Sprzedaż
5. Zarząd firmy

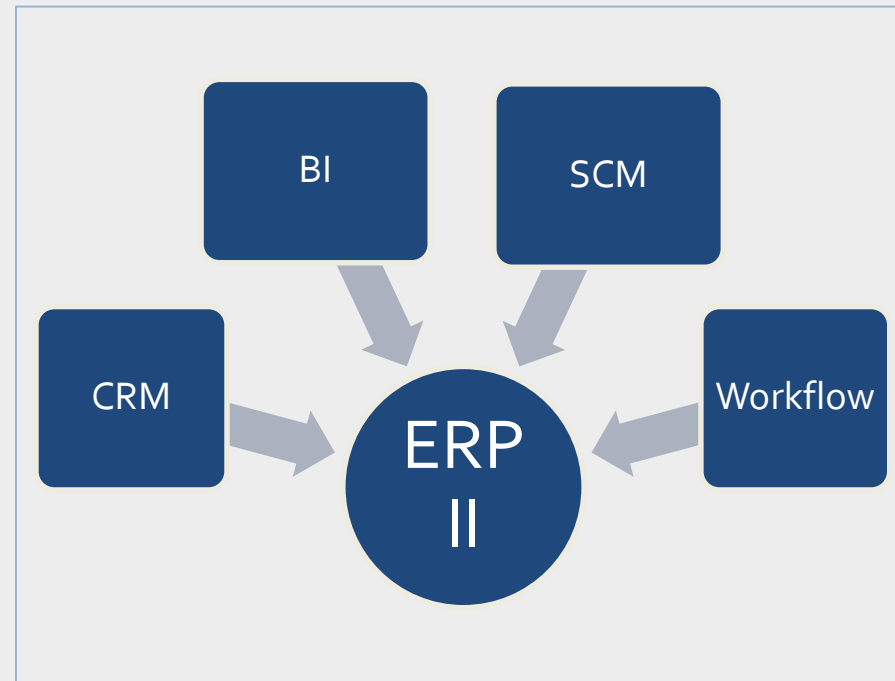
System BI



Systemy komercyjne oraz Open Source



Systemy BI w systemach ERP II



Sprzedaż

Realizacja planów
sprzedaży – w
podziale na grupy,
produkty, czy sektory

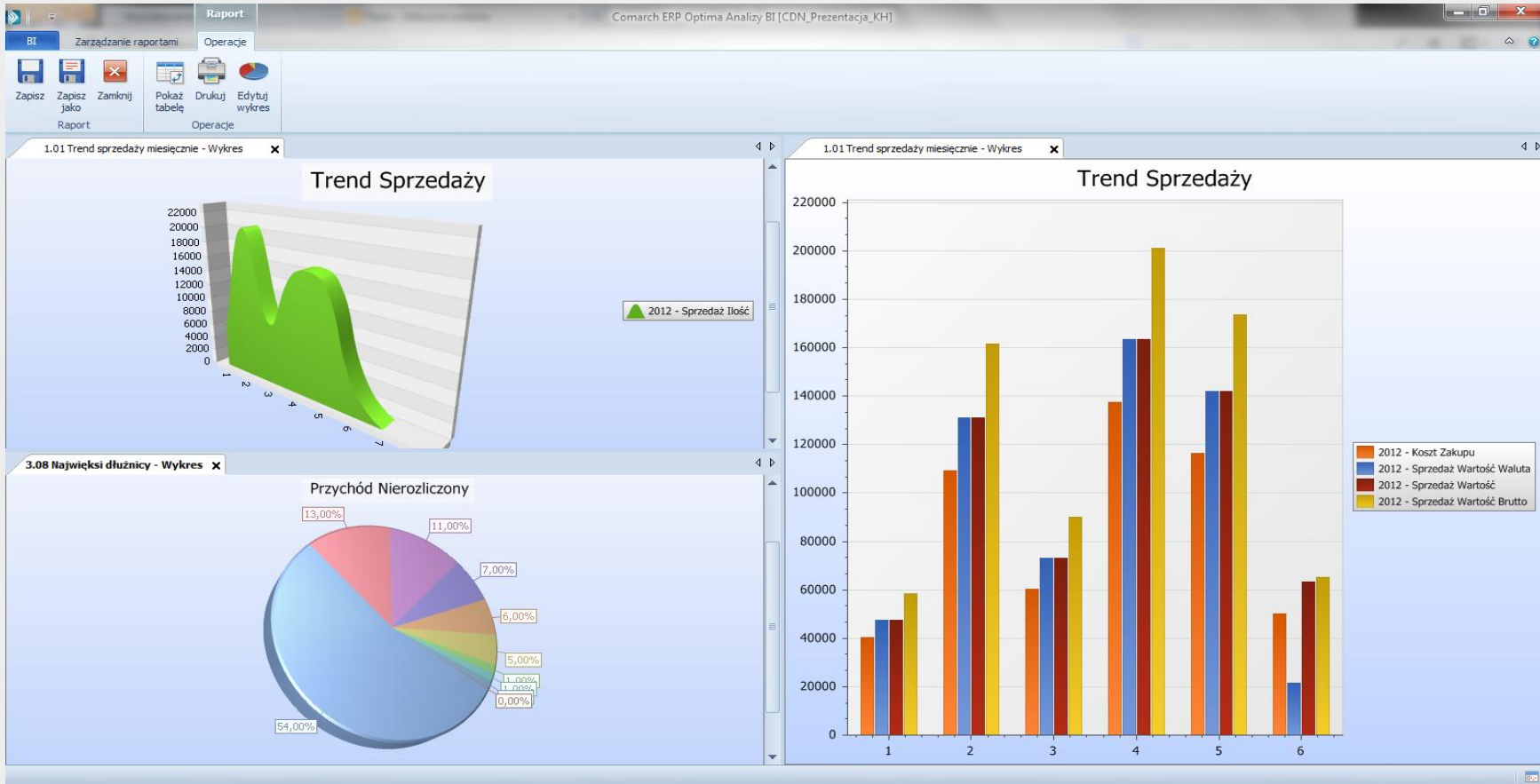
Nierentowne
produkty czy kanały
dystrybucji

Produkty
przynoszące
największe zyski

Potencjalne
zagrożenia

Przewidywana
sprzedaż

Stan realizacji
projektów



Dziękuję za
uwagę