



Highlights:

- Kurze Installations- und Einführungszeiten von wenigen Tagen
 - Zusammenführung von Daten aus verschiedenen Quellen
 - Web- und Excel-Client sowie iPad-App für Reporting, Analysen und Planungen
 - Client-/Server-Architektur
 - Weltweit schnellste In-Memory-Datenbanktechnologie von IBM
-

OBS.SalesAnalytics™ zur Verbesserung der Vertriebsproduktivität und -leistung

Holen Sie die Vertriebsdaten aus den operativen Systemen auf iPad, Laptop oder PC Ihrer Vertriebsmannschaft

Unternehmen mit mehreren Standorten oder einer breiten Produkt- bzw. Dienstleistungspalette tun sich oft schwer, ihre Vertriebsaktivitäten effektiv zu analysieren und zu steuern. Aus den zentralen bzw. dezentralen operativen Systemen können zwar verschiedene Daten wie z.B. Absatz, Umsatz oder Auftragseingang produkt- oder kundenbezogen extrahiert werden, die umfassenden Analysen, Kennzahlenberechnungen, Standardreporting oder Planung sind in der Regel nur mit einem hohen Zeitaufwand verbunden.

Integrierte Sicht auf die Vertriebsleistung – Zeigen Sie die aktuelle und bisherige Leistung nach Produkt, Kunde oder Vertriebskanal mit nur wenigen Klicks.

Schnellerer Erkenntnisgewinn – Ermitteln Sie Geschäftserfolg schneller mittels mobiler Geräte wie iPad und Laptop überall unabhängig von Ihrem Standort.

Erfüllung wechselnder Geschäftsanforderungen – Optimieren Sie die Vertriebsberichte und fügen Sie neue Inhalte schnell und effektiv hinzu.

Planung der Vertriebsleistungen – Erstellen Sie mit intelligenten Planungslösungen die Pläne für eine Vielzahl von Produkten und/oder Kunden



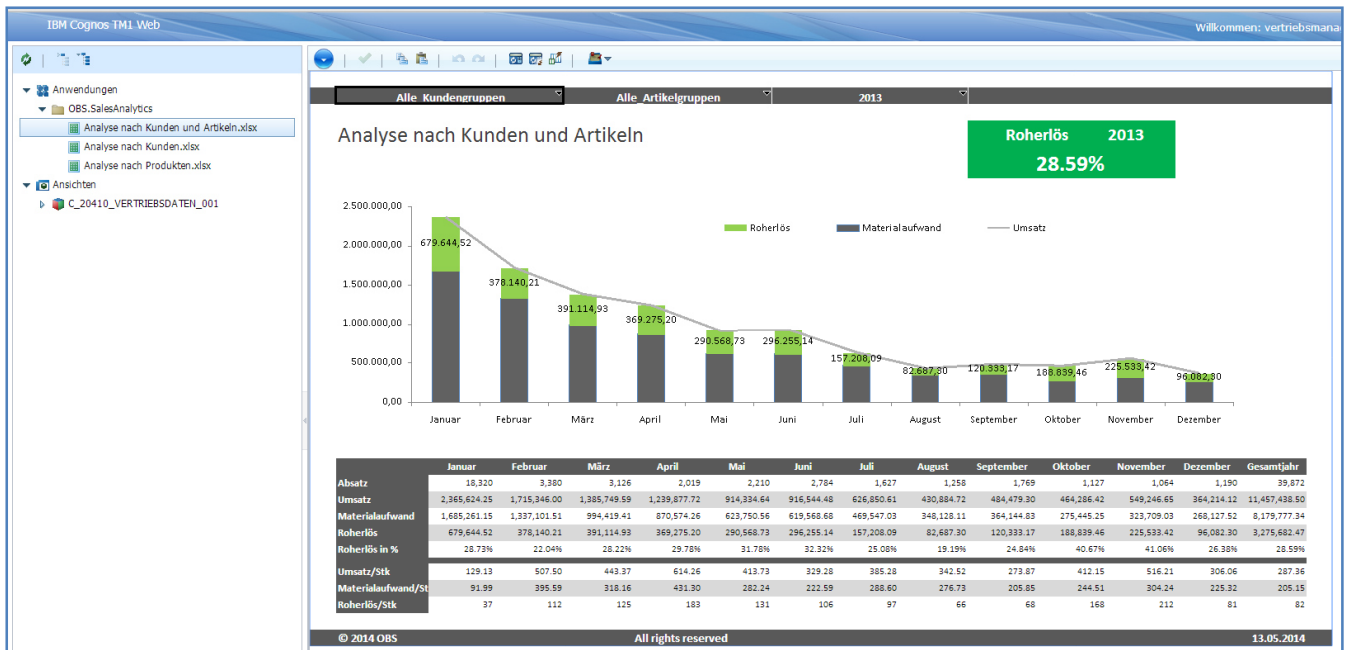


Abb. 1 Die Kunden- und Produkt-Daten können direkt im Webbrowser angezeigt und analysiert werden

Funktionsumfang

Aus der Vielzahl aller Daten, die im Vertrieb existieren, können Sie die für Sie wichtigen durch Verdichten herausfiltern. So erhalten Sie ohne Einbindung Ihrer IT-Abteilung kompakte, aussagekräftige Informationen, die auf Ihr individuelles Informationsbedürfnis zugeschnitten sind. Den Grad der Informationstiefe können Sie selbst bestimmen.

So können beispielsweise die Daten wie Umsatz, Materialaufwand, Absatz oder Stückzahl direkt aus dem operativen Fakturierungssystem integriert werden sowie spezielle Kennzahlen wie Deckungsbeitrag, Deckungsbeitrag in %, Deckungsbeitrag pro Stück etc. ergänzend berechnet werden. Die Erstellung der Berichte bzw. Analysen nach bestimmten Kunden, Kundengruppen, Produkten bzw. Produktgruppen, Jahren und Monaten oder Kalenderwochen sind dann nur noch mit wenigen Klicks möglich. Die Aufbereitung der Daten sowie die benutzerfreundliche Oberfläche führen zu schnellen Erkenntnissen der Geschäftspotenziale auch von unterwegs mittels mobiler Geräte.

Mit Hilfe des Vertriebsinformationssystems ist es nicht nur möglich, Istdaten aus der Vertriebsabwicklung zu sammeln und zu verdichten, sondern auch Plandaten zu erfassen. Die dadurch mögliche Gegenüberstellung von Plan- und Istdaten trägt wesentlich zur Entscheidungsunterstützung im Vertrieb bei.

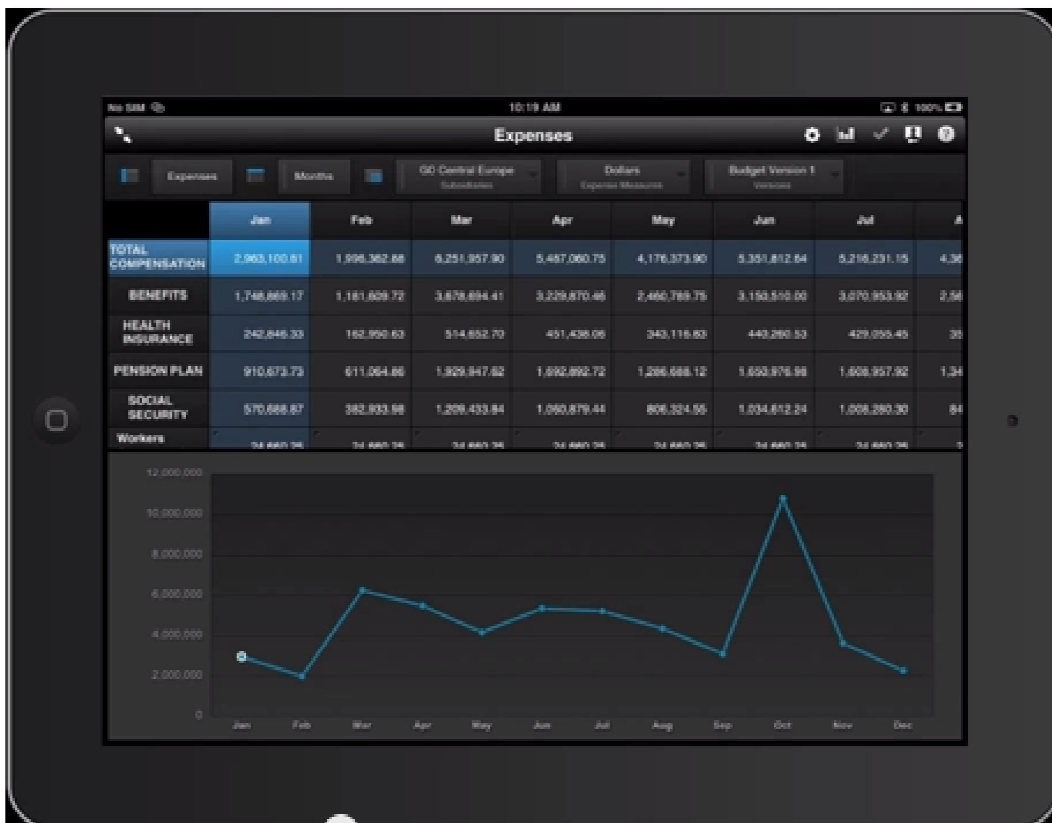


Abb. 2 Alle Vertriebsdaten können auf iPad angezeigt und analysiert werden

Lösung einführen, Risiken ausschließen

Die Etablierung von OBS.SalesAnalytics™ erfolgt zügig, vollständig und ohne Projektkostenrisiko. Dafür sorgen wir durch den Einsatz von erfahrenen Beratern, unsere professionellen Schulungen sowie Anwendung bewährter IBM Technologien.

Die einzelnen Projektschritte sind:

1. Abstimmung der einzelnen Fachanforderungen,
2. Integration von Ist-Daten,
3. Schulung der Administratoren und Anwender.

Projektbegleitend findet ein Know-How-Transfer an die Fachabteilung statt, der das notwendige Wissen zur Administration und Weiterentwicklung der Lösung sicherstellt.

Workshop-Angebot: einführen, testen, entscheiden

Unsere Workshops machen Ihren Einstieg in die Business Intelligence sicher.

Gerne führen wir für Sie unverbindlich einen Workshop durch, wo wir unsere Lösungen präsentieren und Ihre Fachanforderungen abstimmen.

Nach dem Workshop können Sie die Demo-Modelle in Ihrem Unternehmen testen, prüfen und bewerten. Ganz ohne Risiken und Folgekosten.

OBS PM- und BI-Lösungen

Mit OBS Lösungen für Business Intelligence (BI) und Performance Management (PM) bieten wir Ihnen eine erstklassige IBM Software sowie Services in den Bereichen unternehmensspezifische Planung, Konsolidierung, Berichtswesen und Analyse. Unternehmen sind damit in der Lage, ihre Leistung im Hinblick auf operative und finanzielle Ziele zu planen, zu kommunizieren und zu analysieren.

Als offizieller IBM Partner führen wir IBM Technologien sowie Best Practices Methoden für Planung, Reporting, Analysen und Konsolidierung zusammen. Auf diese Weise erhalten Kunden offene, anpassungsfähige und umfassende Performancelösungen.

Mehr als 23.000 Kunden in über 135 Ländern weltweit arbeiten mit IBM Cognos - Software.

Weitere Informationen

Besuchen Sie unsere Website unter:
www.olap-business.de

Gerne können Sie uns auch per Telefon oder E-Mail kontaktieren:

Telefon: +49 (0) 2131 5253-013

E-Mail: kontakt@olap-business.de

Workshops und Webseminare

Für weitere Fragen oder für Anmeldung zum kostenlosen Webseminar kontaktieren Sie bitte:

Sven Müller

BI- und PM-Lösungen

s.mueller@olap-business.de



© *Copyright*
OLAP Business Solutions GmbH 2013

OLAP Business Solutions GmbH
Goldregenweg 57
41468 Neuss
www.olap-business.de

Gedruckt in Deutschland
Juni 2013

All Rights Reserved

Alle Rechte, auch die des Nachdrucks, der Vervielfältigung oder der Verwendung bzw. Mitteilung des Inhalts dieses Dokuments, behalten wir uns vor. Wir behalten uns außerdem das Recht vor, Inhalte zu aktualisieren oder zu modifizieren.

OBS, das OBS Logo und olap-business.de sind Marken der OLAP Business Solutions GmbH. Sind diese und weitere Markennamen von OBS bei ihrem ersten Vorkommen in diesen Informationen mit einem Markensymbol (® oder TM) gekennzeichnet, bedeutet dies, dass OBS zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Informationen Inhaber der eingetragenen Marken war.

Alle in diesem Dokument erwähnten Marken und Warenzeichen gehören den jeweiligen Eigentümern.



Please Recycle
