**13) Applicazione Business Intelligence**

1. **Pagine**
2. **Tab per pagina**
3. **Dimensioni e Filtri**

L’applicazione di Business Intelligence è stata realizzata tramite Power Bi e si struttura in 5 diverse pagine che si differenziano tra loro per il tipo di KPI visualizzati e per il tipo di utente che avrà all’accesso alla piattaforma.

**Pagina 1 – Board (4 TAB)**

Fornisce una panoramica completa su tutte le caratteristiche principali dell’azienda e tratta KPI generici sull’andamento complessivo di SERCOM.

Filtri: Business Unit, Clienti, Commerciali, Periodo

* **Generale**

Riassume le entrate e le uscite dell’azienda e misure sintetiche sul numero dei documenti scaduti e sulle tempistiche medie di incasso e pagamento.

1. Trend Fatturato, Ordinato, Marginalità

Vista: Fatturato, Ordinato

Grafico a Barre che descrive l’andamento del fatturato, dell’ordinato e della marginalità.

1. Saldo Mensile

Vista: Saldo

Grafico a barre che descrive l’andamento del saldo aziendale nel tempo. Questa tabella non prevede la possibilità di fare drill-down e drill-up.

1. Analisi Trend KPI

Viste: Fatturato, Ordinato, Previsionale, TMI e TMP

Tabella riassuntiva di dati di interesse inerenti al fatturato, ordinato, previsionale, documenti scaduti e tempistiche.

* **Dettagli**

Descrive la fidelizzazione dei clienti e l’FCFO.

1. Trend Fidelizzazione dei Clienti

Vista: Fatturato

Coppia di grafici a barre che descrivono l’andamento della fidelizzazione dei clienti (numero di rinnovi e di nuovi clienti) nel tempo e la loro ripartizione per business unit.

1. Analisi Trend FCFO per categoria

Vista: Saldo

Tabella dei flussi di cassa declinata per i vari componenti dell’azienda, ovvero clienti, fornitori, stipendi, tasse e altro.

* **Focus Clienti**

Studia nel dettaglio i KPI relativi ai soli clienti come i fatturati e i documenti scaduti.

1. Clienti e Documenti Scaduti

Vista: TMI e TMP

Tabella che indica il numero di documenti scaduti per ciascun cliente, mostrando anche in dettaglio quali sono gli identificativi dei documenti associati agli scaduti.

1. Relazione tra Fatturato e TMI per Cliente:  
   Viste: Fatturato, Ordinato, TMI e TMP

Grafico a barre con linee che mostrano l’andamento del fatturato e dell’ordinato nel tempo. Per ciascun periodo di riferimento viene indicato anche il valore del TMI.

1. Focus sullo Scaduto:

Vista: TMI e TMP

Tabella che indica il numero di documenti scaduti, la media di giorni di ritardo e il fatturato.

* **Focus Fornitori**

Studia nel dettaglio i KPI relativi ai soli fornitori come gli importi delle rate e i documenti scaduti.

1. Clienti e Documenti Scaduti

Vista: TMI e TMP

Tabella che mostra il numero di documenti scaduti per ciascun fornitore, mostrando anche in dettaglio quali sono gli identificativi dei documenti associati agli scaduti.

1. Relazione tra Fatturato e TMI per Cliente:  
   Viste: Fatturato, Ordinato, TMI e TMP

Grafico a barre con linee che mostrano l’andamento dell’importo nel tempo. Per ciascun periodo di riferimento viene indicato anche il valore del TMP.

1. Focus sullo Scaduto:

Vista: TMI e TMP

Tabella che indica il numero di documenti scaduti, la media di giorni di ritardo e l’importo.

**Pagina 2 – Sales MKT 1° Livello (4 TAB)**

Fa riferimento ai KPI sul lato marketing.

Filtri: Business Unit, Clienti, Commerciali, Periodo

* **Fatturato**

Analizza il fatturato e la marginalità per fidelizzazione del cliente e per commerciale.

* 1. Fatturato per Fidelizzazione

Vista: Fatturato

Coppia di grafici, uno ad anello e l’altro a basse orizzontali, i quali mostrano la ripartizione del fatturato per fidelizzazione e per business unit.

* 1. Marginalità
  2. Analisi Fatturato per Commerciale

Vista: Fatturato

Tabella che mostra il fatturato ottenuto da ciascun commerciale dell’azienda.

* **Ordinato**

Analizza l’ordinato e la marginalità per fidelizzazione del cliente e per commerciale.

Analizza il fatturato e la marginalità per fidelizzazione del cliente e per commerciale.

* 1. Ordinato per Fidelizzazione

Vista: Ordinato

Coppia di grafici, uno ad anello e l’altro a basse orizzontali, i quali mostrano la ripartizione dell’ordinato per fidelizzazione e per business unit.

* 1. Marginalità
  2. Analisi Ordinato per Commerciale

Vista: Ordinato

Tabella che mostra l’ordinato ottenuto da ciascun commerciale dell’azienda.

* **Target**

Analizza gli scostamenti tra l’obiettivo del valore del fatturato (target) prefissato dall’azienda e il fatturato effettivamente ottenuto.

* 1. Scostamenti tra Fatturato Reale e Target Obiettivo

Vista: Fatturato

Grafico a barre che mostra l’andamento dello scostamento percentuale tra il fatturato reale e il target obiettivo per fidelizzazione del cliente.

* 1. Analisi Scostamenti Reale / Target per Commerciale

Vista: Fatturato, Target

Tabella che analizza il target obiettivo e gli scostamenti per commerciale.

* **Pipeline & Visite**

Descrive la quantità di Trattative e Visite per tipologia nel tempo.

* 1. Tipologie Trattative

Vista: Pipeline

Coppia di grafici, un funnel e un grafico ad aree, che descrivono il numero di trattative per tipologia (lead, potenziale ed opportunità) e il loro rapporto nel tempo.

* 1. Tipologie Visite

Vista: Visite

Coppia di grafici, un funnel e un grafico ad aree, che descrivono il numero di trattative per tipologia (pianificata ed effettuata) e il loro rapporto nel tempo.

**Pagina 3 – Sales MKT 2° Livello (2-3 TAB)**

Approfondisce i KPI sul lato marketing scendendo nel dettagli per quanto riguarda i lead e i brief.

Filtri: Business Unit, Commerciali, Tipo Trattativa, Origine Fonte, Periodo

* **Lead**

Studia la tipologia dei Lead aperti ripartiti per fonti di estrazione e status.

1. Fonti Lead

Vista: Pipeline

Mappa ad albero che indica le categorie della fonte da cui il lead è stato generato. Ogni quadrante del grafico è proporzionale al numero di lead per quella fonte.

1. Trend Trattative Aperte

Vista: Pipeline

Grafico a barre che descrive l’andamento del numero di trattative aperte nel periodo di riferimento.

1. Ripartizione Status per fonte dei Lead

Vista: Pipeline

Tabella che mostra la ripartizione dei lead per fonte e status, dove quest’ultimo indica in che fase o che esito è associato al lead. I valori sono espressi in percentuali rispetto al totale dei lead presenti.

* **Trattative**

Specifica ulteriormente le caratteristiche dei lead. In particolare, mostra nel dettaglio gli esiti delle trattative che sono state chiuse, ovvero se sono state vinte, perse o se non sono più d’interesse.

1. Fonti Trattative

Vista: Pipeline

Grafico a dispersione che mette in relazione il numero di trattative aperte con la percentuale delle trattative vinte. Ogni osservazione indica la fonte del lead con cui questo è stato categorizzato. Sono presenti anche delle linee tratteggiate ad indicare le medie dei valori delle osservazioni assunte per ognuna delle due misure.

1. Trend Trattative Vinte

Vista: Pipeline

Grafico a barre con colonne raggruppate e linee che descrive il trend delle trattative aperte e delle trattative vinte nel tempo e dei loro rispettivi ammontari in euro. Il numero di trattative (aperte e vinte) è rappresentato in colonne, mentre gli ammontari sono rappresentati dalle linee del grafico.

1. Analisi Trend Trattative

Vista: Pipeline

Tabella riassuntiva dei KPI nel tempo relativi alle trattative. E’ indicata le quantità, l’ammontare in euro, il valore medio in euro e la percentuale sul totale, di ciascun tipo di trattativa (aperte, vinte, perse, non interessate e standby).

* **Brief**

Specifica ulteriormente le caratteristiche dei brief. In particolare, mostra nel dettaglio gli esiti dei brief che sono stati chiusi, ovvero se sono stati vinti, persi o se non sono più d’interesse.

1. Tipologie Brief

Vista: Pipeline

Grafico funnel sul numero di brief per tipologia.

1. Trend Brief Vinti

Vista: Pipeline

Grafico a barre con colonne raggruppate e linee che descrive il trend dei brief aperti e dei brief vinti nel tempo e dei loro rispettivi ammontari in euro. Il numero di brief (aperti e vinti) è rappresentato in colonne, mentre gli ammontari sono rappresentati dalle linee del grafico.

1. Analisi Trend Brief

Vista: Pipeline

Tabella riassuntiva dei KPI nel tempo relativi ai brief. E’ indicata le quantità, l’ammontare in euro, il valore medio in euro e la percentuale sul totale, di ciascun tipo di brif (aperto, vinto e perso). Attenzione: Brief in Pending.

**Pagina 4 – Admin-Finanza (1 TAB)**

Pagina dedicata all’amministratore del reparto finanza di SERCOM. Mostra alcuni dati di rilievo presenti nei tab delle pagine precedenti come il saldo, l’andamento nel tempo del TMI e i documenti scaduti.

Filtri: Business Unit, Commerciali, Tipo Trattativa, Origine Fonte, Periodo

* **Generale**

Tab unico e generale per la pagina di admin.

1. KPI 61
2. Saldo Mensile

Vista: Saldo

Grafico a barre che descrive l’andamento del saldo aziendale nel tempo. Questa tabella non prevede la possibilità di fare drill-down e drill-up.

1. Trend TMI

Vista: TMI e TMP

Grafico a barre che descrive l’andamento del TMI nel tempo.

1. Focus sullo Scaduto

Vista: TMI e TMP

Tabella che indica il numero di documenti scaduti, la media di giorni di ritardo e il fatturato.

**Pagina 5 – Operations (2 TAB)**

Visualizza i KPI sulle operazioni, relativi rispettivamente ai fornitori e ai brief sui clienti.

Filtri: Business Unit, Commerciali, Tipo Trattativa, Origine Fonte, Periodo

* **Generale**

Mostra le principali informazioni sui rapporti con i fornitori.

1. KPI 65-66-67
2. Trend TMP

Vista: TMI e TMP

Grafico a barre che descrive l’andamento del TMP nel tempo.

1. Focus sullo Scaduto

Vista: TMI e TMP

Tabella che indica il numero di documenti scaduti, la media di giorni di ritardo e l’importo.

* **Brief**

Mostra nello specifico le caratteristiche dei brief. In dettagli, mostra per tipologia di brief quali sono stati i commerciali assegnatari dei brief e i corrispettivi back office.

1. Brief per Assegnatario Commerciale

Vista: Pipeline

Tabella che indica il numero di brief svolti per assegnatario commerciale, il rispettivo numero di brief con back office e il numero di giorni medio di presa in carico.

1. Assegnatario Back Office

Vista: Pipeline

Grafico a barre con linea che rappresenta il numero di brief da back office svolti da ciascun commerciale e il corrispettivo tempo medio di presa in carico.

1. Tipologie Brief

Vista: Pipeline

Grafico funnel sul numero di brief per tipologia.

1. TMP brief