

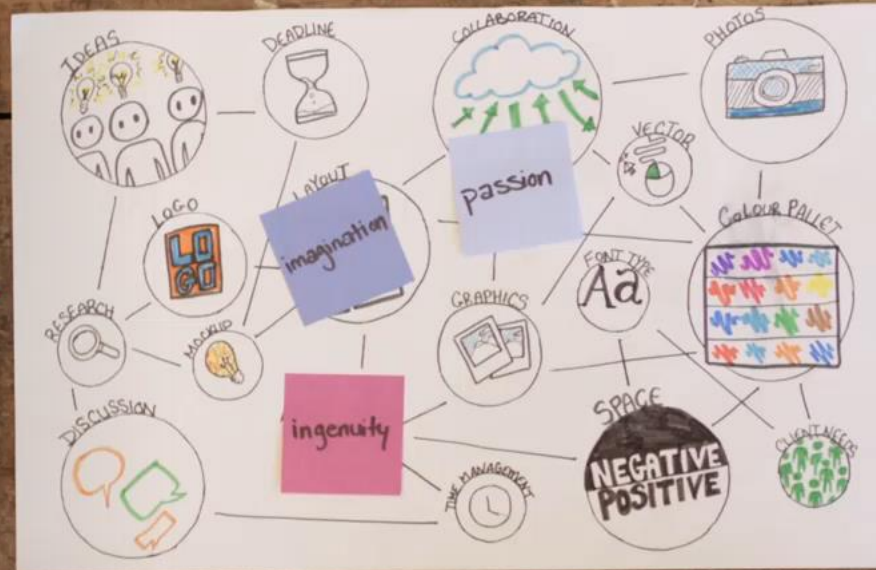
Created on:

20/01/2023

By:

Bashar Bdewi s183356

Malaz Al_Zarrad s180424



62589 Business Intelligence

BI report for Children World's Nordic Board

A blue ballpoint pen with a silver-colored tip is positioned diagonally across the top left of the frame. It rests on a document featuring a bar chart with blue bars of varying heights. The background is a light blue and white grid.

Agenda

- Lag information (performance management report) i år 2022
 - Hvilket territorium (Land) er er bedst/værst?
 - Hvilken salgsmanager (Sælgere) har bedst/værst performance?
 - Hvilken kunder er bedst/værst?
 - Hvilket produkt sælger mest/mindst?
- Lead information (process improvements) næste år 2023
- kvaliteten af KPIs og refleksioner

Section 01

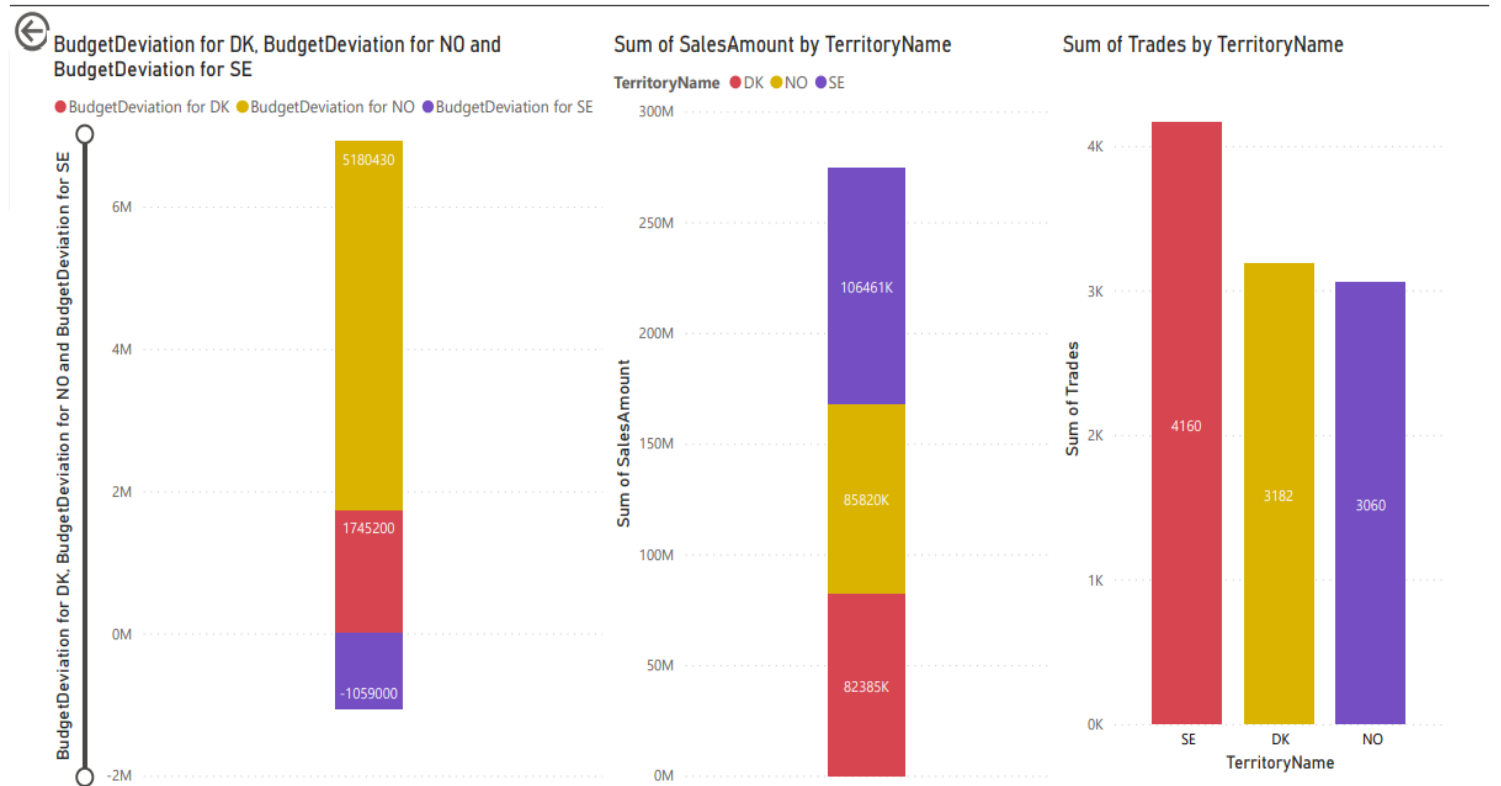
A performance management report with lag information for the year 2022 (assume that the year has just ended) that includes:

- Answers to performance related questions like: E.g., which products, sales managers, customers, territories performed well and less good (or bad)?
- A presentation of your results in report form, preferably with dashboards and graphics
- Which dimensions, KPI's, metrics and analytical methodologies do you use?



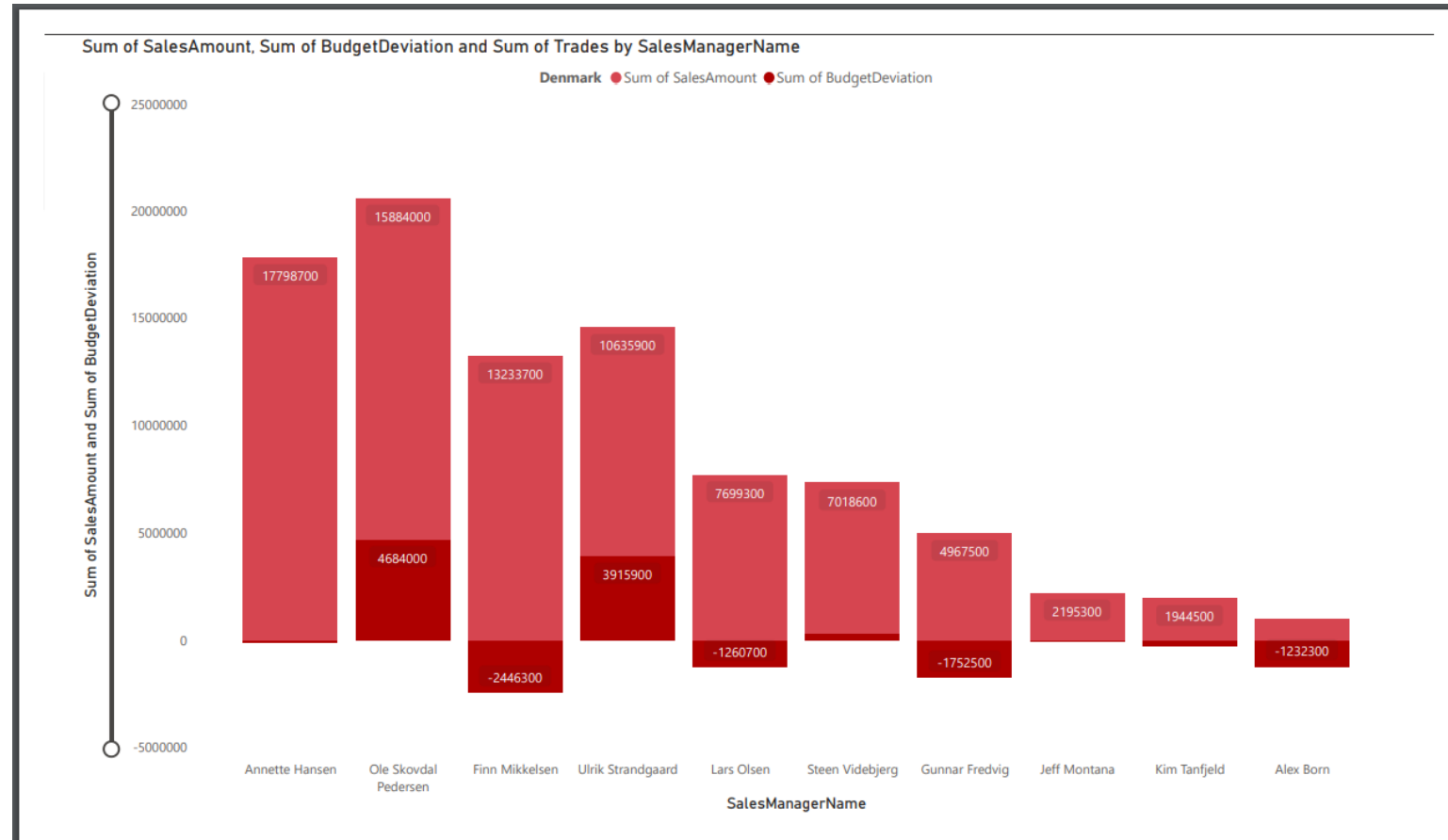
Salg fordelt på lande

- Bedste territorie: Norge
- Værste territorie: Sverige
- **SE:** Høj salesAmount dog stadig høj budget afvigelse. Flest handlere, men betaler mindst i gennemsnit.
- **DK:** Positiv budgetafvigelse, flere handlere end Norge dog lavere salesAmount i alt og i Gennemsnit.
- **NO:** Højst salesAmount og budgetafvigelse, færre handlere end DK.
- **KPIs:** Gennemsnitlige salesAmount, budgetafvigelse, antal handlere



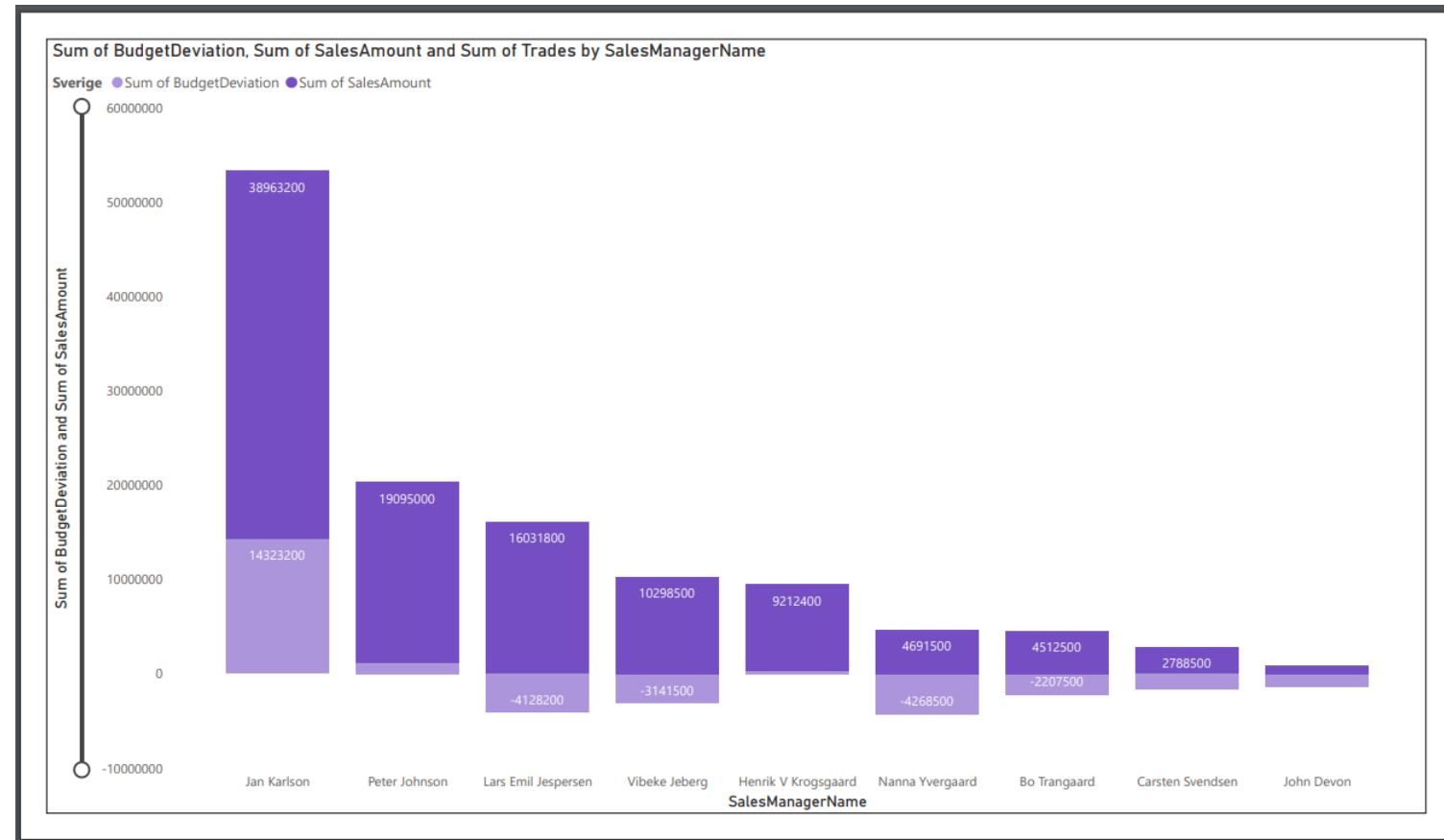
Danmark

- Høje salg dog flere med negativ budgetafvigelse.
- Klarer sig dårligt med over 5 kunder.
- Kun 3/10 formår at klare sig godt



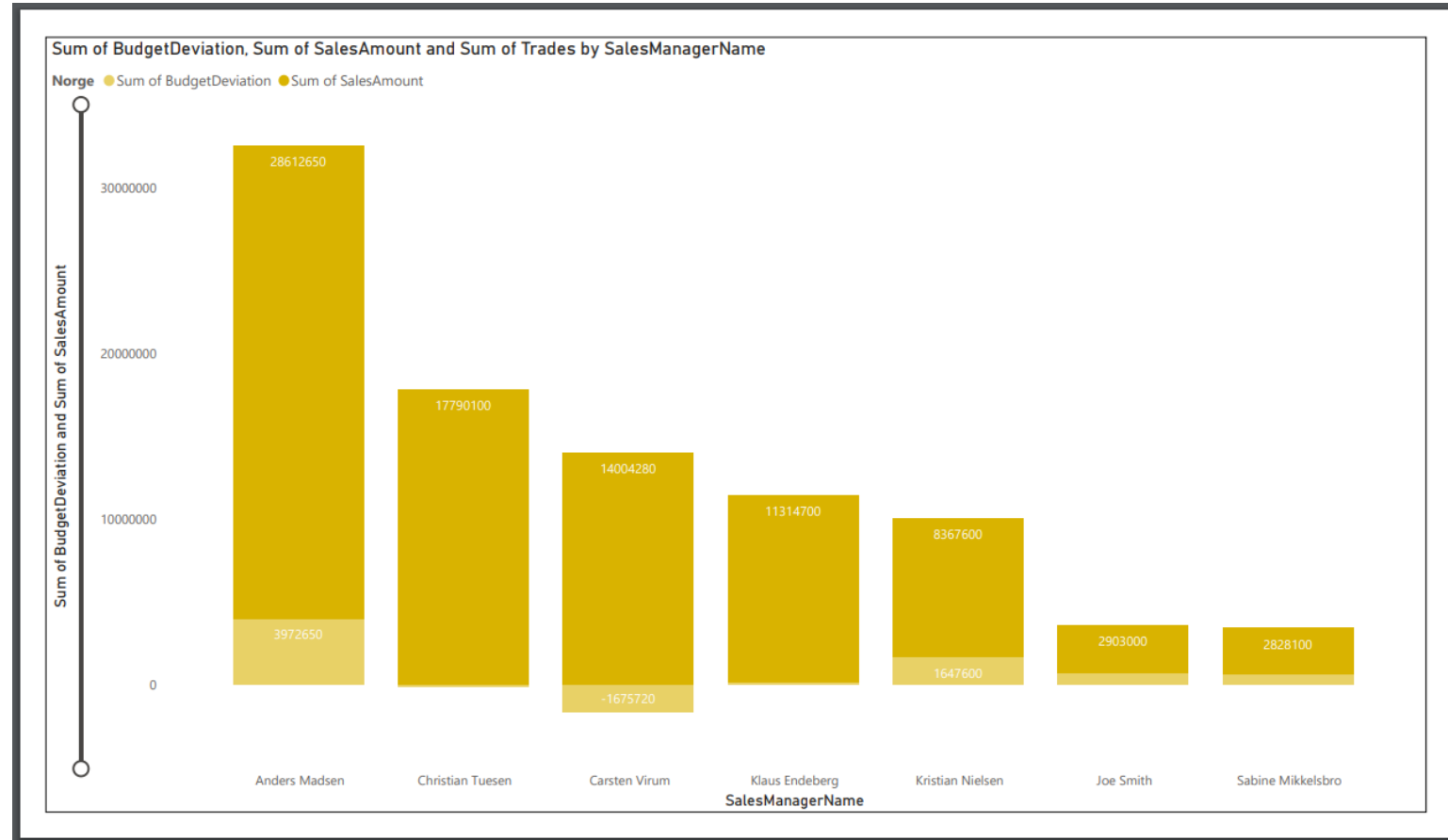
Sverige

- Klarer sig dårligt. Klarer sig dårligere jo flere kunder de har.
- En som bærer hele Sverige afdelingen.



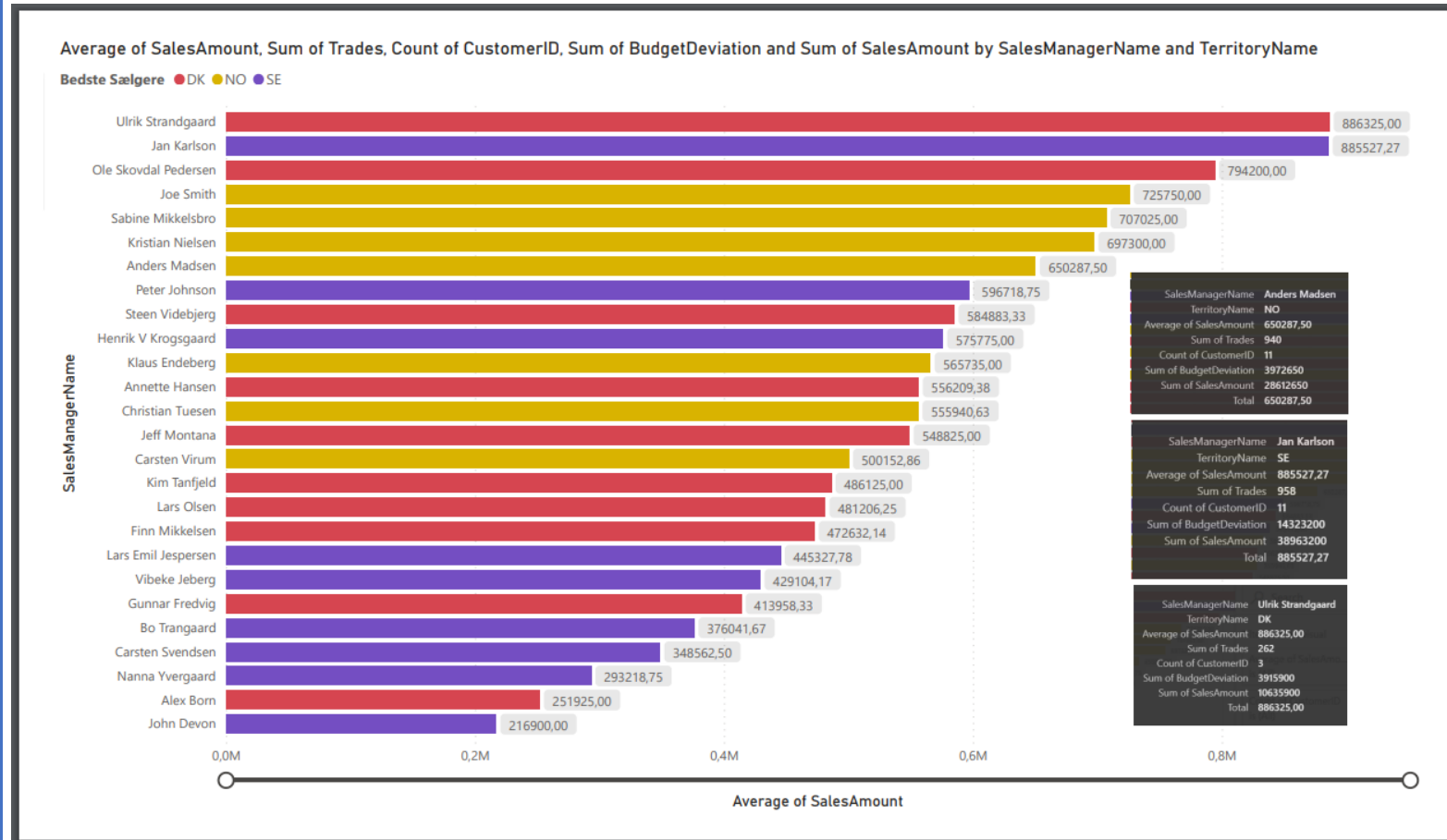
Norge

- Budgetafvigelser er generelt positive.
- Høje salg ift. handlere



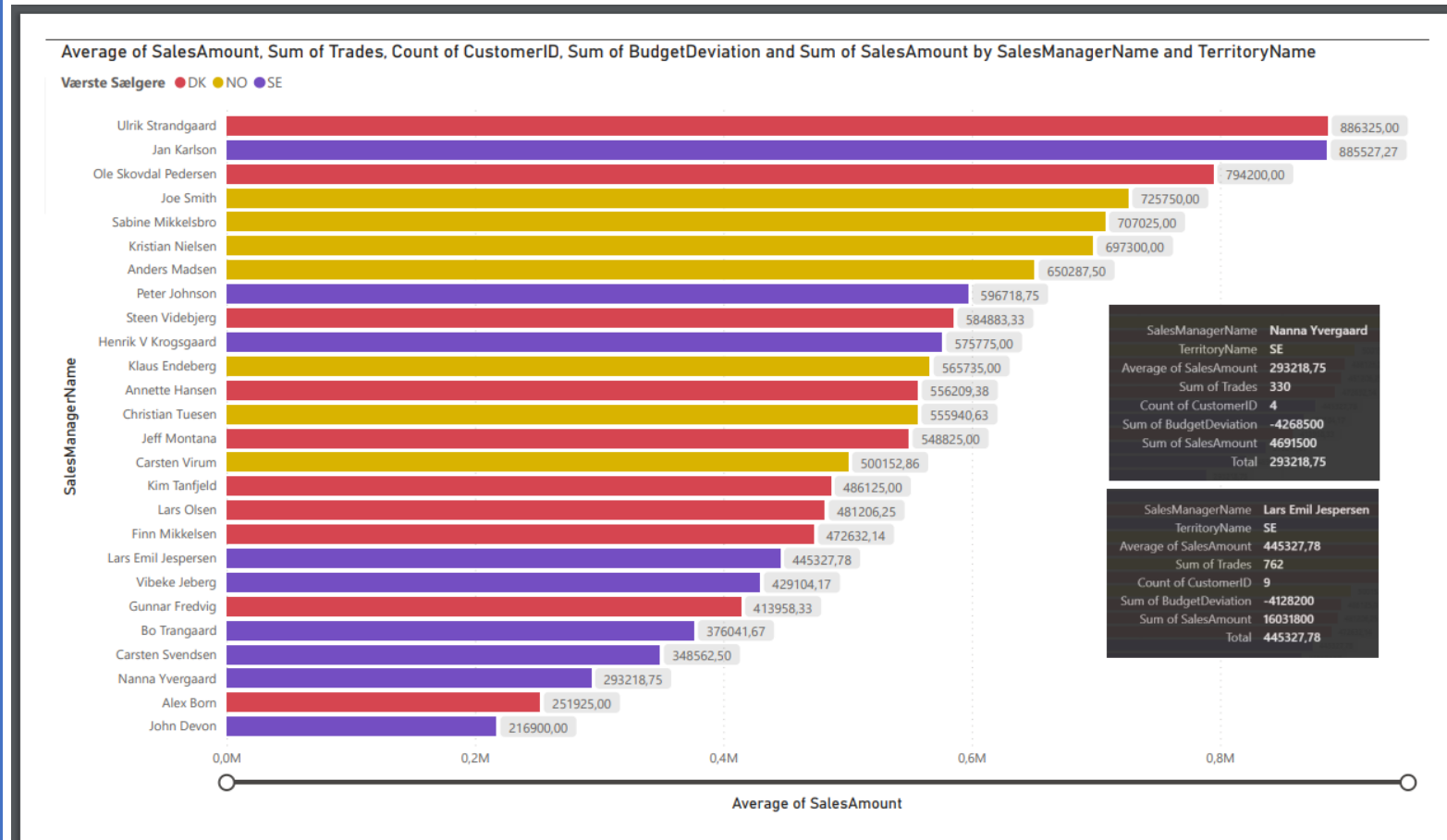
Bedste Sælgere

- **Bedste:** Ulrik Strandgaard & Jan Karlson
 - **Jan** har samme antal kunder som Anders Madsen dog sælger han for mere.
 - **Ulrik** sælger i gennemsnittet lidt mere en Jan ift. antal kunder, begge positiv budgetafvigelse
- **KPIs:** Gennemsnitlige salg per transaktion, budgetafvigelse, antal kunder.



Værste Sælgere

- Lars Emil & Nanna Yvergaard
- Lars:** Mange handler på 9 kunder dog stadig negativ budgetafvigelse.
- Nanna:** Negativ budgetafvigelse svarer til ca halvdelen af budgettet. Flere handler og en kunde mere en Ulrik dog lavere salg og negativ afvigelse.



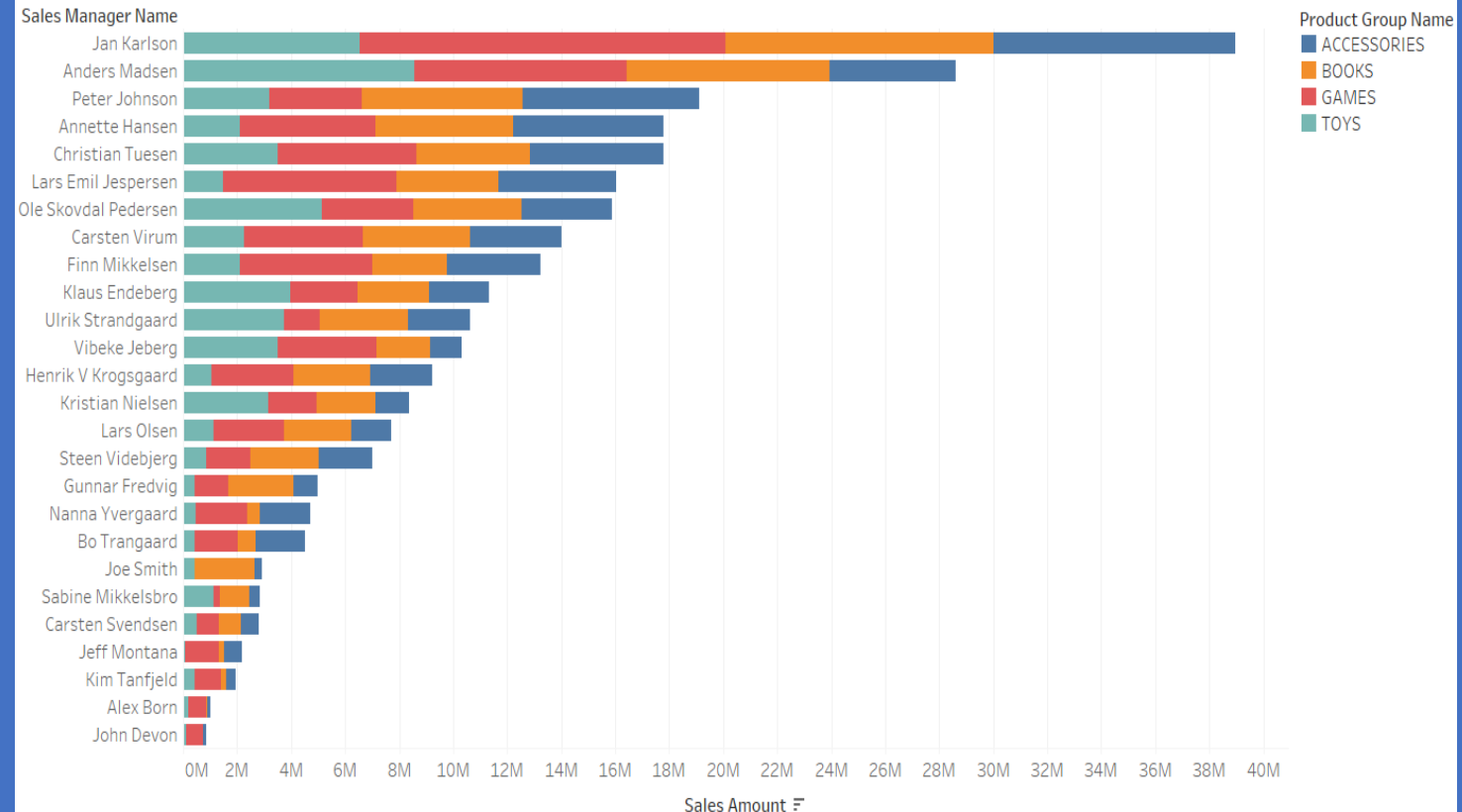
SalgsM-SalsA-Product (2)

Sales Manager Name	Product Group Name			
	ACCESSORI..	BOOKS	GAMES	TOYS
Jan Karlson	8.961.500	9.931.000	13.530.400	6.540.300
Anders Madsen	4.685.700	7.500.700	7.864.900	8.561.350
Peter Johnson	6.535.700	5.940.100	3.438.700	3.180.500
Annette Hansen	5.560.800	5.121.300	5.010.400	2.106.200
Christian Tuesen	4.934.400	4.224.100	5.147.200	3.484.400
Lars Emil Jespersen	4.342.900	3.795.100	6.433.400	1.460.400
Ole Skovdal Pedersen	3.334.200	4.013.600	3.379.100	5.157.100
Carsten Virum	3.360.550	3.999.700	4.376.700	2.267.330
Finn Mikkelsen	3.463.200	2.769.900	4.901.600	2.099.000
Klaus Endeberg	2.217.550	2.626.200	2.485.300	3.985.650
Ulrik Strandgaard	2.294.900	3.265.300	1.351.500	3.724.200
Vibeke Jeberg	1.153.800	1.966.200	3.684.950	3.493.550
Henrik V Krogsgaard	2.273.500	2.839.600	3.041.400	1.057.900
Kristian Nielsen	1.259.100	2.184.300	1.772.400	3.151.800
Lars Olsen	1.462.100	2.492.300	2.613.100	1.131.800
Steen Videbjerg	1.990.600	2.523.800	1.661.100	843.100
Gunnar Fredvig	865.800	2.441.400	1.247.400	412.900
Nanna Yvergaard	1.833.200	497.200	1.912.600	448.500
Bo Trangaard	1.838.300	633.100	1.599.200	441.900
Joe Smith	274.900	2.187.000	0	441.100
Sabine Mikkelsbro	376.400	1.089.400	237.100	1.125.200
Carsten Svendsen	658.600	812.800	815.500	501.600
Jeff Montana	658.500	210.100	1.250.500	76.200
Kim Tanfjeld	350.700	202.900	968.900	422.000
Alex Born	104.400	35.200	684.100	184.000
John Devon	126.500	20.900	611.700	108.500

Sum of Sales Amount broken down by Product Group Name vs. Sales Manager Name.

Salgs Amount for Hver Sals Manager Name med detaljer om Product Group Name

SalgsM-SalsA-Product



Sum of Sales Amount for each Sales Manager Name. Color shows details about Product Group Name.

Bedste kunder

Bedste kunder (2)

Territory..	Sales Manager Name	Customer Name	Budget Deviat..	Sales Amount	Trades
DK	Ole Skovdal Pedersen	Alasko Electronics	2.131.600	4.371.600	110
	Ulrik Strandgaard	B8 Floors	1.772.900	4.012.900	98
NO	Kristian Nielsen	Absolut RD	3.371.900	5.611.900	138
SE	Jan Karlson	Det Danske Filmhus	11.720.000	13.960.000	84

Budget Deviation, Sales Amount and Trades broken down by Territory Name, Sales Manager Name and Customer Name. The view is filtered on Inclusions (Customer Name, Sales Manager Name, Territory Name), which keeps 4 members.

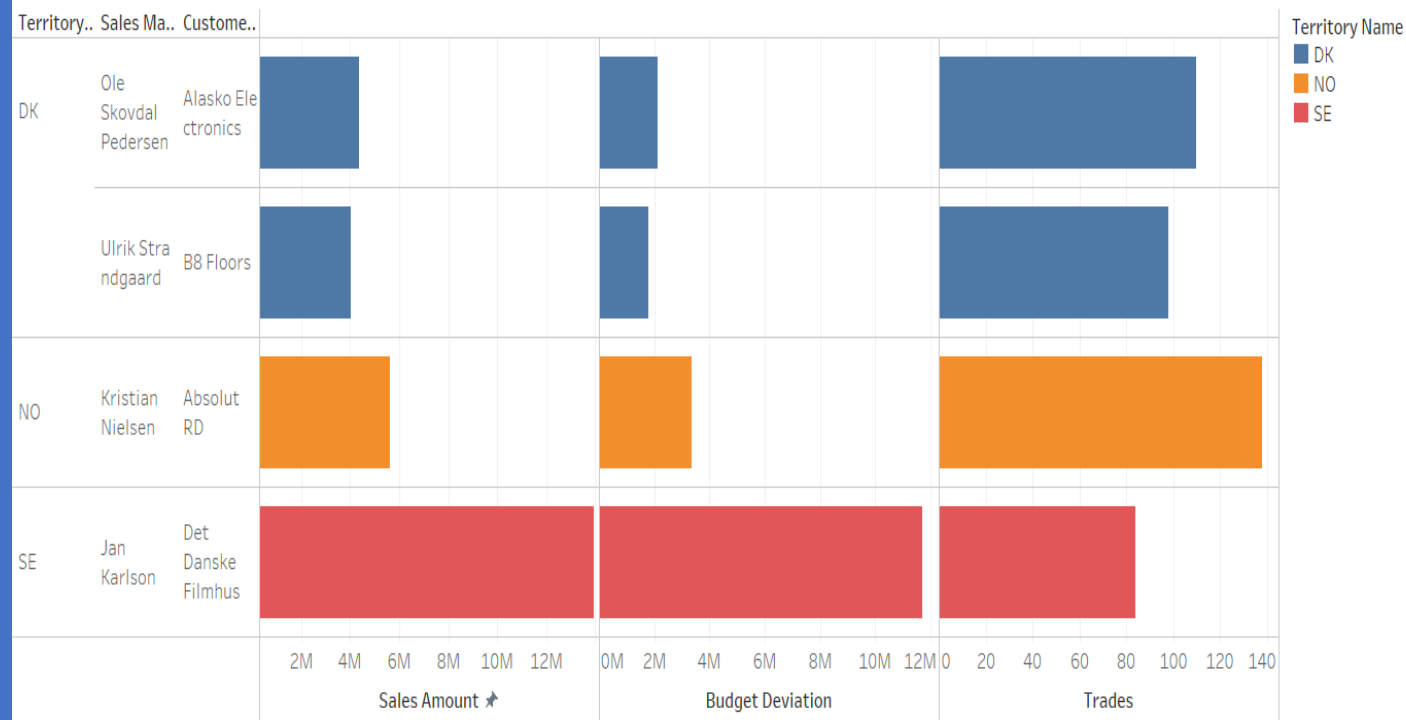
KPI's

Salg højere end 4.000.000 DKK



Ingen negativ budget afvigelse

Bedste kunder



Sum of Sales Amount, sum of Budget Deviation and sum of Trades for each Customer Name broken down by Territory Name and Sales Manager Name. Color shows details about Territory Name. The view is filtered on Inclusions (Customer Name, Sales Manager Name, Territory Name), which keeps 4 members.

Kunderne har tilknyttet gode sælgere

Værste Kunder

Værste Kunder (2)

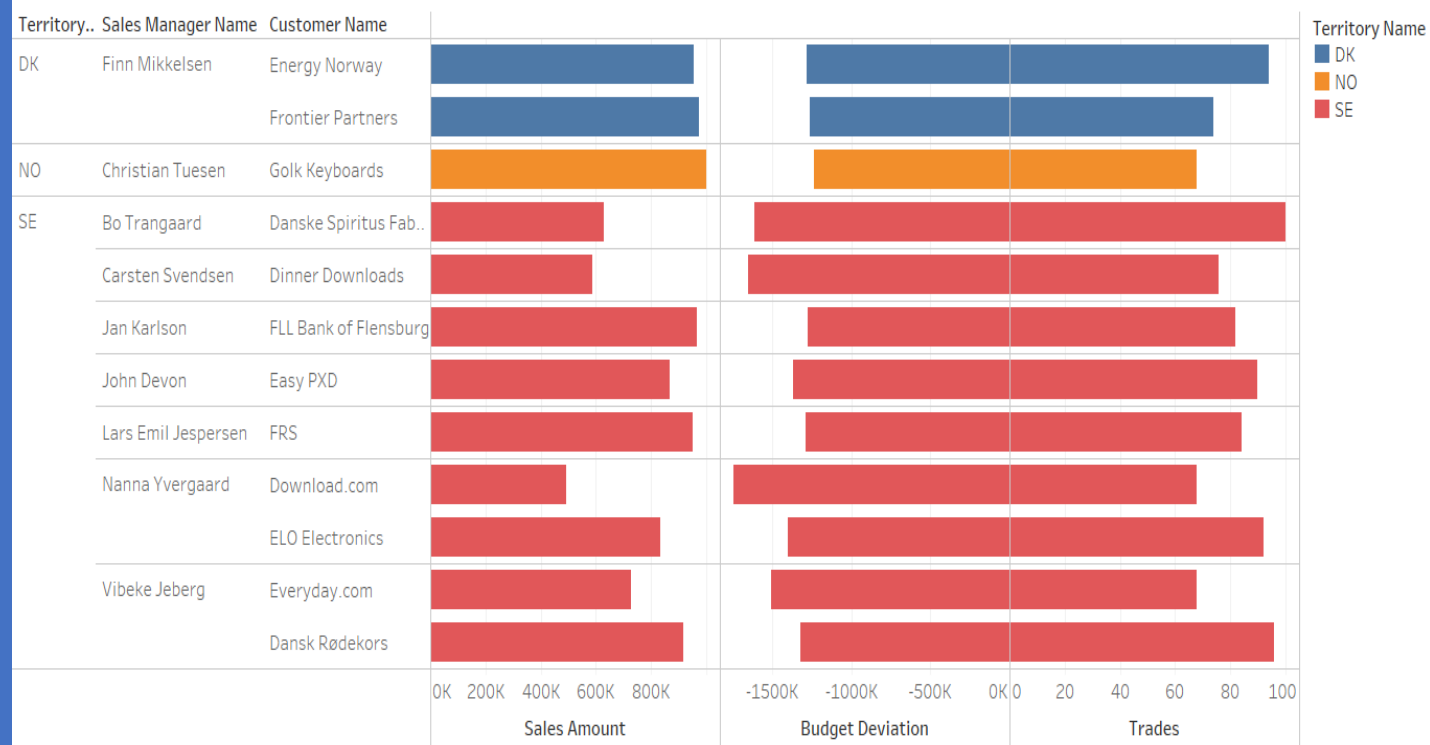
Territory..	Sales Manager Name	Customer Name	Budget Dev..	Sales Amou..	Trades
DK	Finn Mikkelsen	Energy Norway	-1.285.400	954.600	94
		Frontier Partners	-1.267.100	972.900	74
NO	Christian Tuesen	Golk Keyboards	-1.240.800	999.200	68
SE	Bo Trangaard	Danske Spiritus Fab..	-1.612.100	627.900	100
	Carsten Svendsen	Dinner Downloads	-1.653.600	586.400	76
	Jan Karlson	FLL Bank of Flensburg	-1.274.700	965.300	82
	John Devon	Easy PXD	-1.372.400	867.600	90
	Lars Emil Jespersen	FRS	-1.287.800	952.200	84
	Nanna Yvergaard	Download.com	-1.746.500	493.500	68
		ELO Electronics	-1.405.100	834.900	92
	Vibeke Jeberg	Everyday.com	-1.512.400	727.600	68
		Dansk Rødekors	-1.322.000	918.000	96

Budget Deviation, Sales Amount and Trades broken down by Territory Name, Sales Manager Name and Customer Name. The view is filtered on Inclusions (Customer Name,Sales Manager Name,Territory Name), which keeps 12 members.

KPI's:

salg under 1.000.000 DKK ➡ Negativ budgetafvigelse

Værste Kunder



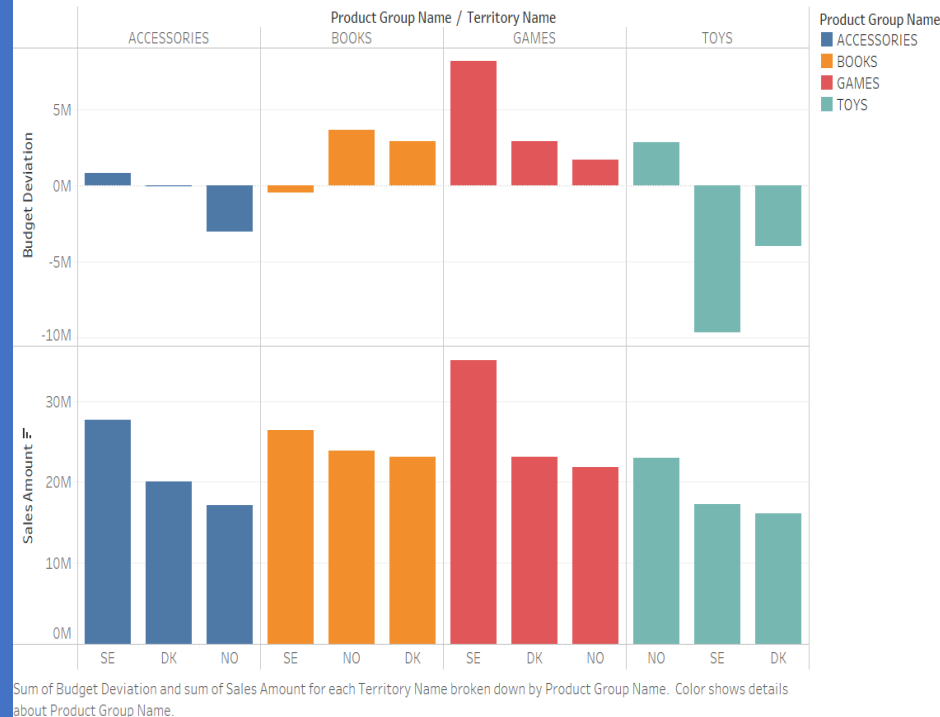
Sum of Sales Amount, sum of Budget Deviation and sum of Trades for each Customer Name broken down by Territory Name and Sales Manager Name. Color shows details about Territory Name. The view is filtered on Inclusions (Customer Name,Sales Manager Name,Territory Name), which keeps 12 members.

➡ Fleste kunder er svenske

Produkter

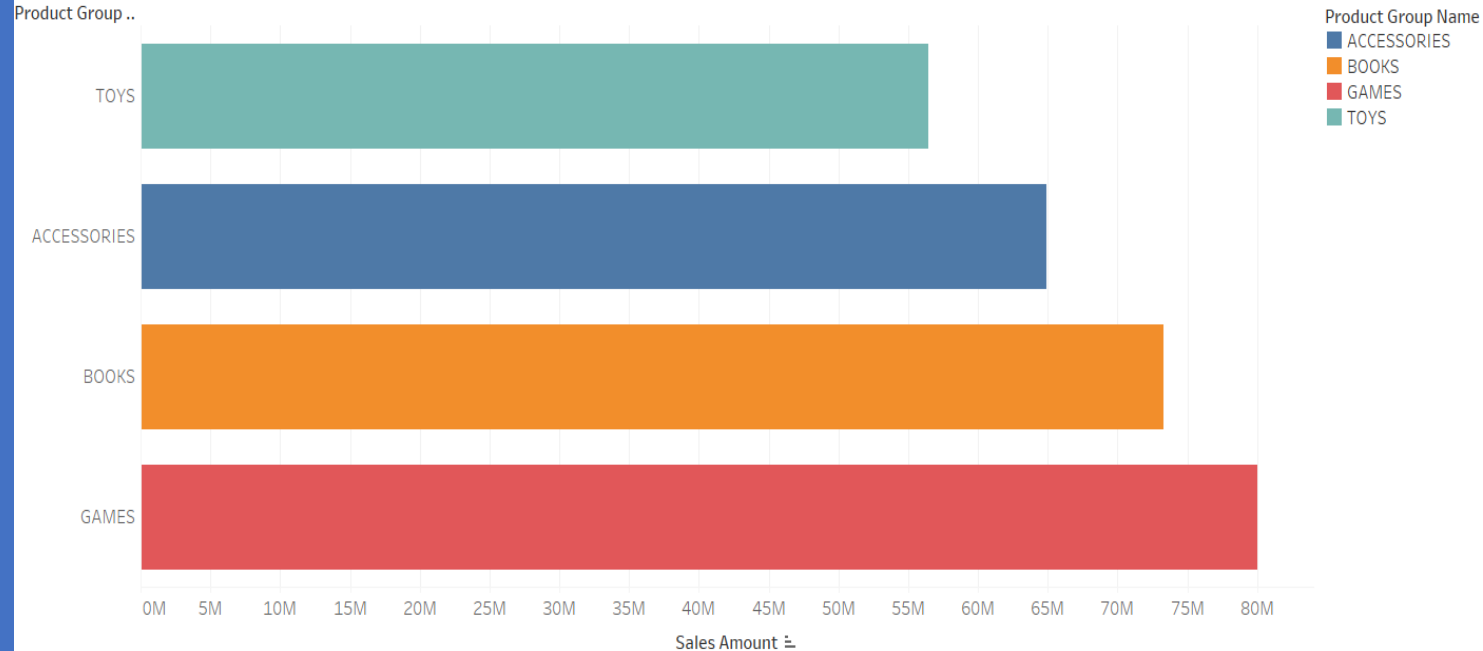
- Games sælger bedst overalt.
- SE køber mest (største marked).

Produkter 2



Produkter 1

Product Group ..

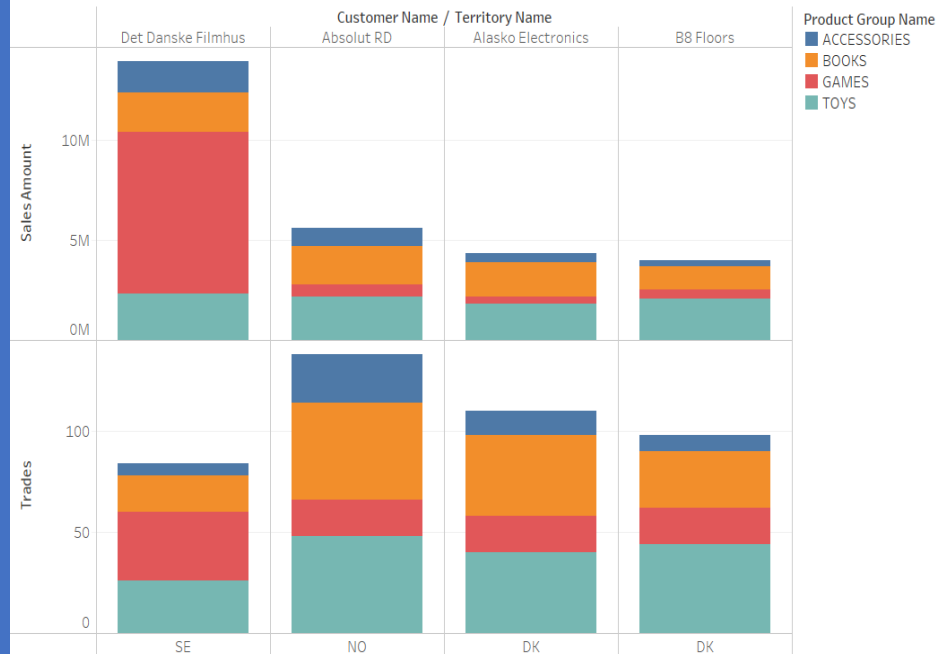


- NO er villige til at købe færre produkter for mere.
- Positiv afvigelse i ¾ kategorier.
- DK & SE bruger ikke mange penge på legetøj.

Produktfordeling hos kunder

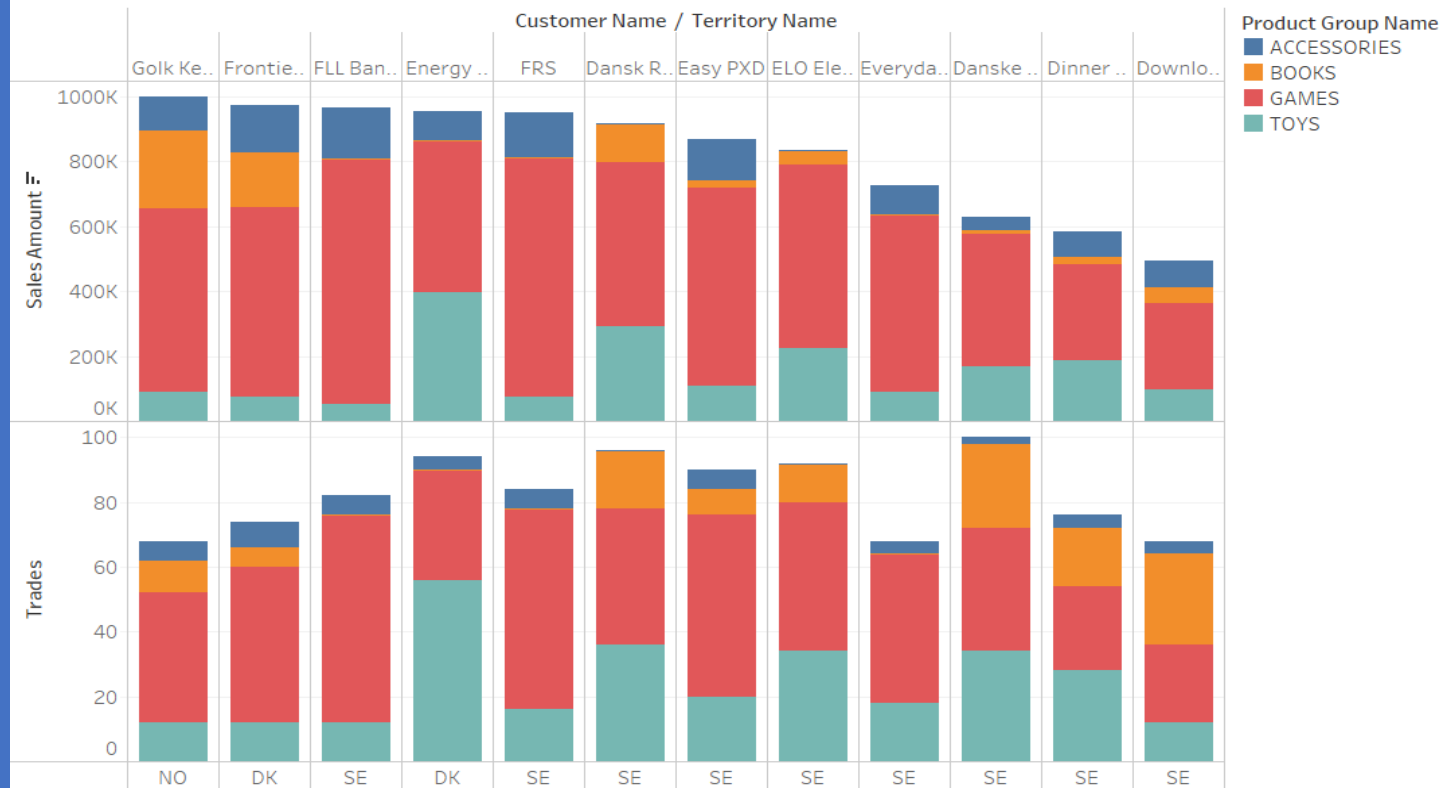
Produkter fordeles ikke ligeligt ift. handler og omsætning.

Produktfordeling hos kunder2



Mere ligeligt hos gode kunder end dårlige.

Produktfordeling hos kunder1



Resume

Lande og produktgrupper	Salgsmanagere
Sverige holder sig under budgettet, selvom der sælges mest der. Norge klarer sig bedst ift. Budgettere forventninger.	➤ Danmark <ul style="list-style-type: none">• 3/10 formår at ramme/overstige budget ift. andre.• Ingen klarer sig godt når de har over 5 kunder.
Spil skaber størst omsætning og er mest efterspurgt.	➤ Sverige <ul style="list-style-type: none">• 3/9 formår at ramme/overstige budget ift. andre, hvor en klarer sig markant bedre og bære hele afdelingen.• Kunder er dårlige til at fordele produkter ligeligt ift. budgetterede forventninger.
Legetøj har næsten samme antal handler som bøger og tilbehør , dog lavest omsætning. Legetøj klarer sig virkelig dårligt i vores største marked SE.	➤ Norge <ul style="list-style-type: none">• Kun 2/7 når ikke budgettet, mens resterende rammer/overstiger forventninger.

Section 02

Considerations about lead information and process improvements next year (2023):

- a. Based on the lag information in your 2022 reports you must generate lead information to improve upon performance in the upcoming budget year 2023
- b. Explain the expected process improvements in the Nordic sales organization for 2023 because of the actions taken based on the lead information you generated above

Budget

Lag

Alle produkter for tildelt samme budget på 650.000

Lead

Skabe præcise budgetter.
Lavere budget afvigelser og mere retvisende performance

Optimering

Bedre salgsindsats på efterspurgte produkter for hver kunde.
Løbende performance evalueringer, så de kan få den rette salgsstøtte til tiden

Salgsmanagers

Lag

For mange salgsmanagere har forhøj negativ budgetafvigelse. Når ikke forventede omsætning for året.

Klarer sig forskelligt ift. Produktgruppe Kunder har same sælger for alle produkter.

Lead

Træning af sælgere i de områder de er svagest i.

Fordel sælgere på baggrund af produkter de er gode til at sælge i.

Optimering

Øget salg af forskellige produkter.

Bedre produktfordeling hos kunder.

Sælgernes budgetafvigelse stiger positivt.

Performance information

Lag

Budgetår er kun tilgængeligt i data.

Ingen ide om hvilke produkter for hver produkt kategori sælges eller information på kundetilfredshed.

Lead

Datering af transaktioner, fokuser på sæsonalg.

Information om ventetid på varelevering.

Optimering

Fokuseret salgsindsats efter sæson.

Løbende performance/kundetilfreds hedsevalueringer.

Produkt

Lag

For få informationer om produktportefølje.

Lead

Se hele produktportefølje.

Effektiv produktstyring, nedskæring af omkostninger.

Optimer markedsføring afhængigt af territorium.

Optimering

Effektiv produktstyring.

Nedskæring af produkter som underperformer.

Mere ligeligt produkt køb pr. territorium.

Section 03

Reflect upon the quality of the KPI/KPI's you use to evaluate good/bad performance in your BI report.

Also reflect upon requirement for possible new innovative data/data sources that could improve upon your future BI reports.



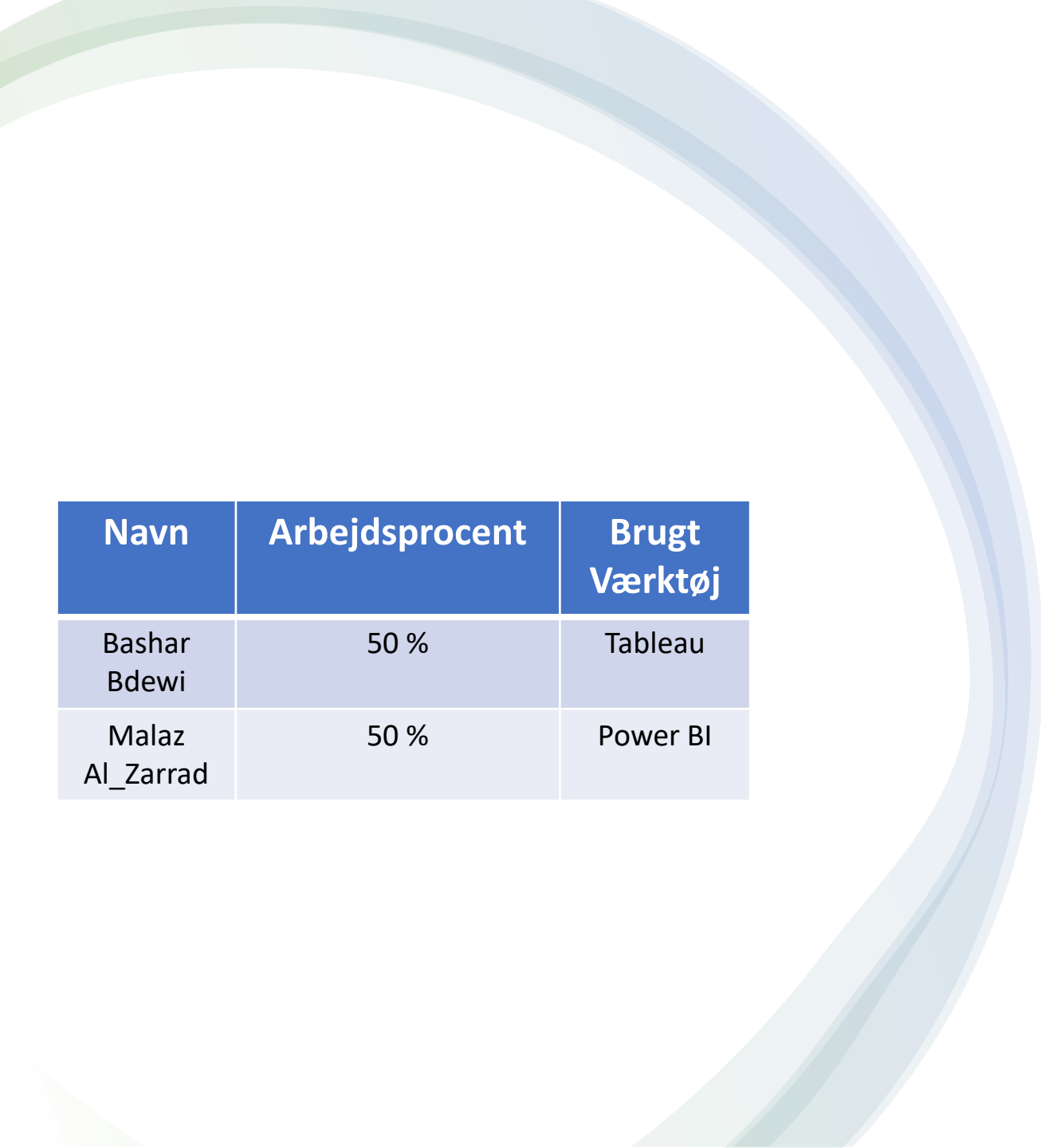
KPIs Kvalitet og Refleksioner

KPI Kvalitet Refleksioner

- Produktkategorier
- Medarbejder performance
- Omsætning
- Budgetafvigelser
- Transaktioner
- Kundetilfredshed

Krav Refleksioner

- Få informationer. (Hvor mange enheder pr. transaktion? Leveringstid?)
- Mere specifikke detaljer om produkter solgt for hver kategori.
- Sæsonbetinget data.
- Information over sælgernes kompetencer (færdiggjorte kurser/træning).



Navn	Arbejdsprocent	Brugt Værktøj
Bashar Bdewi	50 %	Tableau
Malaz Al_Zarrad	50 %	Power BI

Arbejdsfordeling



Litteratur

- Business Analytics for Managers - Gert H. N. Laursen & Jesper Thorlund