

Business Performance Management на платформе Microsoft Business Intelligence

Microsoft® Office Business Scorecard Manager 2005

Михаил Козлов
Консультант по бизнес решениям
Microsoft
mikhko@microsoft.com
(095)967-8585

Microsoft® Office Business Scorecard Manager 2005

Создание и управление описанием KPI и систем показателей (Scorecards)

- Иерархии метрик для всей организации
- Связь метрик с разрозненными источниками данных
- Множественные цели (план, бюджет, стретч, прогноз) для анализа тренда

Создание информационных панелей (Dashboards)

- Отчеты, сводные графики и таблицы для дополнения показателей
- Интерактивный анализ, drilldown и аннотация данных в контексте совместной работы и принятия решений
- Системы показателей и отчеты отображаются в контексте углубления в иерархии показателей

- **RTM – осень 2005**
 - Beta 2 July 15
- **Локализация:**
 - French, Japanese, German and Spanish to follow in January 2006

Что нужно стейкхолдерам:

Лица
Принимающие
Решения

- Сводные Метрики из разных источников
- Большая Картина с возможностью углубленного анализа
- Среда для совместной работы
- Уведомления об изменении метрик

Бизнес аналитики

- Инструменты для описания бизнеса
- Дизайнер для KPI и Scorecards
- Повторное использование описания метрик

ИТ
администраторы

- Централизованная, масштабируемая платформа
- Взаимодействие с бизнес пользователями для разработки метрик

Архитектура

Описание бизнеса

Бизнес аналитик

Maestro Клиент

Информационные панели и отчетность

Office Scorecard Webpart
Office Report Viewer Webpart

Microsoft Office
SharePoint
Portal Server 2003

Лицо
Принимающее
Решения

Microsoft
Office
Web Components

Microsoft
SQL Server 2005/2000
Reporting Services

Уведомления при изменениях

Лицо
Принимающее
Решения

Microsoft
SQL Server 2005/2000
Notification Services

Maestro Сервер

Метаданные

Источники

Microsoft
SQL Server 2005/2000

ADOMD.NET, ODBC

Витрины
данных

Microsoft
SQL Server 2005/2000
Analysis Services

Централизованное управление

ИТ
Администра
тор

Microsoft Business Intelligence

demo

**Описание Метрик, Публикация и
Использование Информационных
Панелей и Отчетности**

Определения Метрики в Maestro

- **KPI**
 - Совокупность проекции на источники данных, бизнес логики и дополнительных атрибутов для описания какой-либо бизнес метрики
- **KPI Targets (sub-ordinate to KPI)**
 - Целевое значение Метрики для сравнения с фактом и определения тренда в поведении Метрики
- **KPI Report View (sub-ordinate to KPI)**
 - Дополнительный отчет для углубленного анализа Метрики (сводные таблицы, графики, URL или отчет SQL)
- **Indicator Set**
 - Набор иконок, показывающих статус Метрики цветом, положением стрелки и т.д. против целевого значения
- **Data Source**
 - Контейнер для данных с фиксированным значением (например: план) или полученных из ODBC или ADOMD.NET источников

Maestro KPI и SQL KPI

Application

Gross Margin for Canadian Consumer Goods KPI

Owner: Jennifer Adams

Stretch Goal: 4.5%

Report Views: Pie Chart, Datasheet, Transaction Report

Readers: Executives and Canadian Middle Managers

Editors: Canadian Corporate KPI Editors



Maestro дает возможность настройки пользователем

SQL – централизованное управление в ДИТе

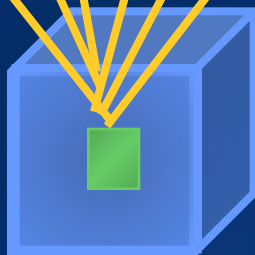
Gross Margin KPI

Value: ([Account].[Gross Margin], [Measures].[Amount])

Goal: ([Account].[Gross Margin], [Scenario].[Forecast], [Measures].[Amount])

Status, Trend, Graphics, Display Folder, etc.

Platform



Преимущества SQL KPIs для пользователей Maestro

- SQL KPIs создаются и управляются в ДИТе
- Уменьшение репликации бизнес логики между клиентскими приложениями
- Конфиденциальные данные и бизнес правила м.б. скрыты от пользователей
- Стандартизация ключевых метрик с возможностью использования разными приложениями

demo

**SQL KPIs опубликованные на
SharePoint Portal Server MySite**

Определение Информационной Панели в Maestro

- **Scorecard**
 - Иерархия Метрик (KPIs) и Целей для Групп Метрик (Objectives) с дополнительными атрибутами
- **Objectives (sub-ordinate to Scorecard)**
 - Группа Метрик или Целей в контексте Информационной Панели
- **Configured View (sub-ordinate to Scorecard)**
 - Описание визуального представления Информационной Панели (e.g. заголовки, ярлыки, шрифты, etc.)
- **Scorecard Report View (sub-ordinate to Scorecard)**
 - Дополнительный отчет, сохраняемый вместе с Панелью и включающий сводные таблицы/графики, URL или отчеты SQL

The Cathedral and the Bazaar

Два типа Панелей в Маэстро

- **Многомерные Информационные Панели**
 - Данные берутся из одного куба Analysis Services
 - Фильтры, столбцы и строки (как в сводных т/г)
 - Хорошо работает если есть хорошо спроектированный куб с фактами и иерархиями в одной предметной области (продажи, дефекты, проекты etc.)
- **Информационные Панели для гетерогенных данных**
 - Сводный взгляд на метрики для углубленного анализа
 - Любые комбинации фиксированных значений и данных из ODBC и ADOMD.NET источников
 - Гибкая и быстрая сборка важнейших гетерогенных метрик в разных предметных областях (продажи + удовлетворенность клиентов + логистика + финансы в одной Панели)
 - Метрики обычно имеют разную гранулярность и размерность

Многомерные Информационные Панели

Глубокий контекстный анализ

P&L SCORECARD

Product: ...

Reseller: ...

	All Order Date					
	2004					
	Qtr 1 2004			Qtr 2 2004		
	Actual	Plan	Trend	Actual	Plan	Trend
<input type="checkbox"/> All Reseller						
<input type="checkbox"/> United States						
<input type="checkbox"/> Net Profit and Loss						
<input type="checkbox"/> Revenue						
Units Sold	9,829	●	↗	14,990	●	↗
Product Revenue	\$5,052,978.76	●	→	\$6,253,813.68	●	→
<input type="checkbox"/> Costs						
Product Cost	\$4,186,276.47	●	→	\$5,185,894.44	●	→
Average Discount	4.32%	◆	→	4.77%	◆	→
<input type="checkbox"/> Net Profit						
Net Profit	\$866,702.29	◆	→	\$1,067,919.24	◆	→
Net Profit Margin %	17.15%	◆	↘	17.07%	◆	↘

Live Meeting: Meet Now

Многомерные Информационные Панели

Глубокий контекстный анализ

Configured Views

	Actual	Plan	Trend	Actual	Plan	Trend
Units Sold	9,829		▲	14,999		▲
Product Revenue	\$5,052,579.76		▲	\$6,253,813.68		▲
Cost	\$4,206,276.47		▲	\$5,055,894.44		▲
Average Discount	4.52%		▼	4.77%		▼
Net Profit	\$886,303.29		▲	\$1,907,919.24		▲
Net Profit Margin %	17.25%		▼	17.07%		▼

By Time +
Geo

	Actual	Plan	Trend	Actual	Plan	Trend
Units Sold	9,829		▲	14,999		▲
Product Revenue	\$5,052,579.76		▲	\$6,253,813.68		▲
Cost	\$4,206,276.47		▲	\$5,055,894.44		▲
Average Discount	4.52%		▼	4.77%		▼
Net Profit	\$886,303.29		▲	\$1,907,919.24		▲
Net Profit Margin %	17.25%		▼	17.07%		▼

By Product

Scorecard

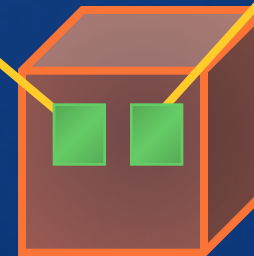
Maestro KPIs

Data Source

Canadian Consumer Goods P&L Scorecard

Units Sold (Canadian Consumers Goods)

Average Discount (Canadian Consumer Goods)



Worldwide Sales Cube

Application Layer

Data Layer

Информационные Панели для гетерогенных данных

Стартовая площадка для контроля проблемных метрик

CORPORATE SCORECARD					
All					
	Actual	Forecast	Plan		Trend
<input type="checkbox"/> Contoso Coporate			67.4%		30.2% →
<input type="checkbox"/> Financial Performance			72.2%		30.9% →
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Increase Revenue			100%		44.3% →
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Maintain Margins			16.7%		48.3% →
Profit	\$1,847,929.19 -	\$2,000,000.00 -	\$1,930,485.87		→
Profit Margin %	17.06% -	22% -	19.95		↘
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Control Spend			99.9%		0% ↘
<input type="checkbox"/> Customer Satisfaction			57%		22.2% ↘
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Retain Existing Customers			100%		0% ↘
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Acquire New Customers			24.3%		0% ↘
New Opportunity Count	155 -	180 -	200		↗
Total Opportunity Value	\$1,381,027.18 -	\$2,200,000.00 -	\$2,160,832.30		↗
Total Weighted Opportunity Value	\$458,427.43 -	\$2,100,000.00 -	\$3,112,800.00		↗
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Customer Satisfaction			46.7%		66.7% →
<input type="checkbox"/> Operational Excellence			63.2%		42.7% →
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Improve Service Quality			54.7%		28% →

Информационные Панели для гетерогенных данных

Стартовая площадка для контроля проблемных метрик

Configured Views

	Actual	Plan	Variance	Actual	Plan	Variance
Units Sold	1,500	1,500	0	1,500	1,500	0
Product Revenue	\$1,250,000	\$1,250,000	\$0	\$1,250,000	\$1,250,000	\$0
Product Cost	\$1,000,000	\$1,000,000	\$0	\$1,000,000	\$1,000,000	\$0
Net Profit	\$250,000	\$250,000	\$0	\$250,000	\$250,000	\$0
Net Profit Margin %	20.0%	20.0%	0.0%	20.0%	20.0%	0.0%

vs. Plan Targets

	Actual	Plan	Variance	Actual	Plan	Variance
Units Sold	1,500	1,500	0	1,500	1,500	0
Product Revenue	\$1,250,000	\$1,250,000	\$0	\$1,250,000	\$1,250,000	\$0
Product Cost	\$1,000,000	\$1,000,000	\$0	\$1,000,000	\$1,000,000	\$0
Net Profit	\$250,000	\$250,000	\$0	\$250,000	\$250,000	\$0
Net Profit Margin %	20.0%	20.0%	0.0%	20.0%	20.0%	0.0%

vs. Stretch Targets

Scorecard

Canadian Subsidiary Scorecard

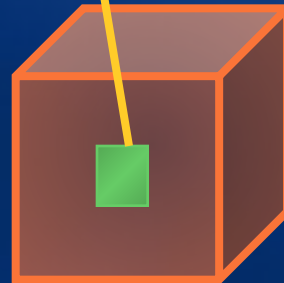
Maestro KPIs

Units Sold

Ontario Advertising Expense

Toronto Pipeline Opportunities

Data Source



Worldwide Sales Cube
AS2K5



Ontario Advertising Campaign Cube
AS2K



Excel Spreadsheet

Application Layer

Data Layer

demo

Метрики и Панели в Массы

Расширения и настройка

- **Web Services and Client DLL (Beta 2+)**
 - All APIs used to Maestro Application (called by webparts and Maestro Builder) are open and documented
- **Application Metadata Extensibility (Beta 1+)**
 - XML-based metadata supports extension through object-level custom attributes
- **Context Passing (Beta 2+)**
 - Scorecard context (Scorecard GUID, KPI GUID, dimension slice context) can be passed via URL param to support integration of partner thin reporting solutions
- **Webpart Connections (Beta 2+)**
 - Context can also be passed via webpart connection via iCellProvider interface
- **MSMQ (Beta 1+)**
 - All application metadata change events are written to MSMQ to support custom eventing

Программные требования

- Минимальные
 - Maestro Server
 - Windows SharePoint Services 2.0
 - SQL 2000 & SP3+
 - SQL 2000 Analysis Services & SP3+
 - Windows Server 2003
 - Maestro Client
 - Windows XP SP2+
- Рекомендуемые
 - SQL 2005
 - Analysis Services KPIs для централизованного управления
 - Reporting Builder для ad hoc запросов
 - SQL 2005/2000
 - Reporting Services для экспорта Панелей
 - Notification Services для оповещений при изменении данных (Beta 2)
 - Office 2003
 - Office 2003 Web Components для сводных т и г
 - Visio 2003 & Visio Viewer для представления стратегических карт
 - SharePoint Portal Server 2003 для поиска и персонализации

Следующие шаги

- Sign-up for Maestro Private Beta
 - Go to: <http://beta.microsoft.com>
 - Enter Guest ID “MaestroTester”
- Register for Maestro Training Airlift
 - August 2005
 - Send mail to maestair@microsoft.com

Questions and Answers

Microsoft[®]

Your potential. Our passion.[™]

© 2005 Microsoft Corporation. All rights reserved.

This presentation is for informational purposes only. Microsoft makes no warranties, express or implied, in this summary.

