

Ambitious companies

## Преимущества и выгоды внедрения отраслевых систем бизнес-анализа на платформе **Microsoft**

**Постоенко Алексей**

Руководитель департамента аналитических и порталных  
решений, SACG



**Компания SACG** (Эс Эй Си Джи) – специализируется на разработке и внедрении решений по управлению бизнесом на базе технологий и продуктов компании Microsoft.

Наш девиз – **«Решения для амбициозных компаний»** - отражает цель и стратегию деятельности компании: помощь предприятиям в выборе и внедрении решений по управлению бизнесом, которые помогают добиться максимальной эффективности деятельности и способствуют быстрому развитию бизнеса, закладывая основы для долгосрочного процветания предприятия.

Мы предлагаем полный спектр решений для управления бизнесом:

- Системы управления ресурсами предприятия (ERP),
- Системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM),
- Системы бизнес-анализа и управления эффективностью (BI/CPM),
- Систему управления проектами (PM),
- Системы управления знаниями и документооборотом,

Наша компания сформирована профессионалами с опытом работы от 4 до 10 лет на рынке систем для управления бизнесом. Наши специалисты обладают опытом реализации десятков проектов и являются действительными экспертами в данной области.

Лучшие международные отраслевые решения на платформе Microsoft - основа стратегии компании

Преимущества использования готовых международных отраслевых решений

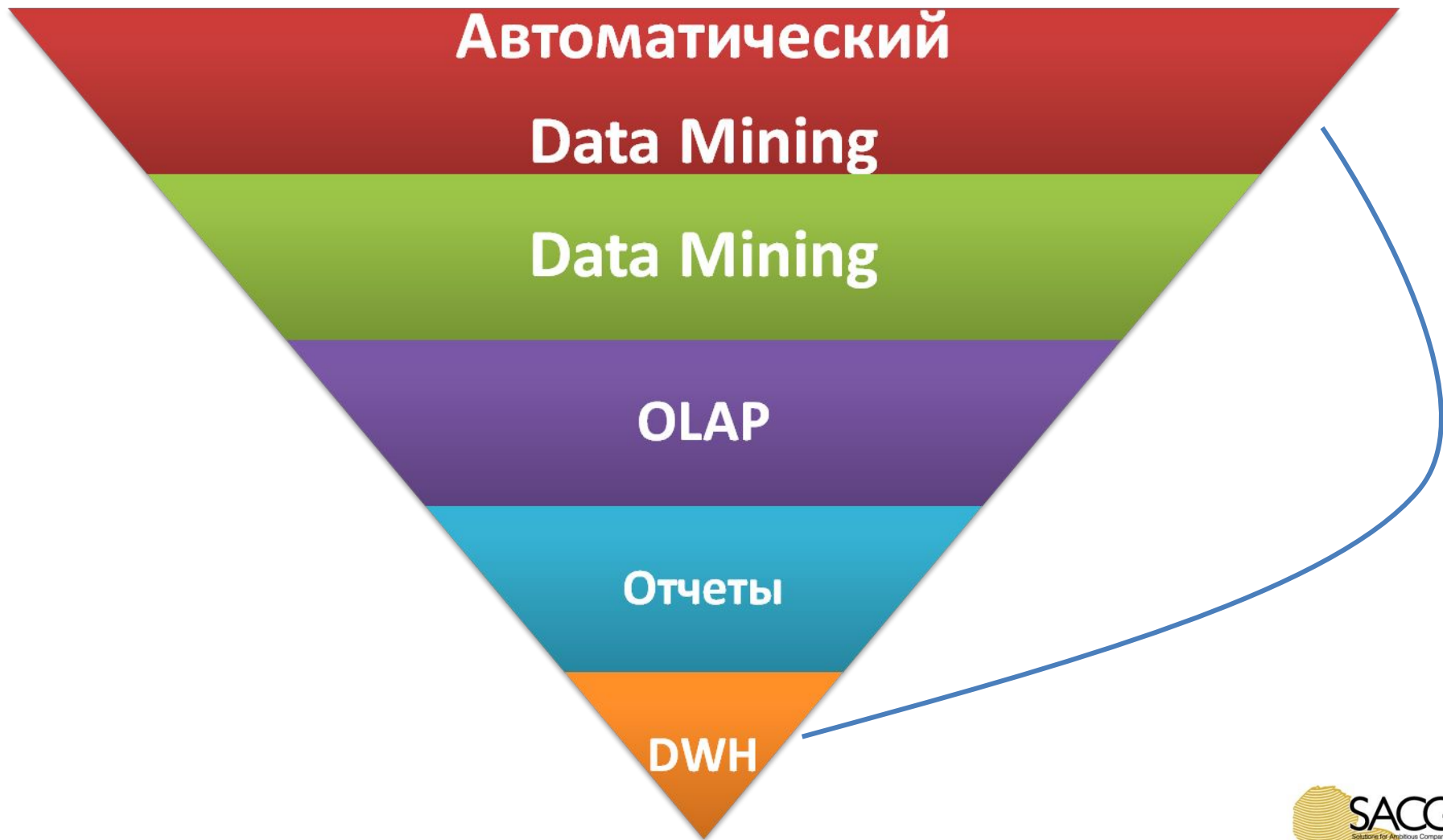
- Учитывают специфику отрасли
- Учитывают международный опыт и «лучшие практики»
- Проверены в ходе десятков и сотен проектов
- Быстрее внедряются
- Проще ставить задачу – задача модификация и адаптации вместо построения «с нуля»
- Меньше риски проекта – модифицируем готовые модели
- Дешевле, так как построены на платформе **Microsoft** и преднастроены
- Внедрение делается быстрее и дешевле, нежели традиционных решений

- Широкое распространение и широкая инсталляционная база – Windows, Office, SQL Server, SharePoint
- Проверенные на местном рынке технологии, знакомые как IT так и пользователям
- Тесная интеграция с инфраструктурой заказчика
- Ориентация на массовое применение
- Доступная ценовая политика, цены начинаются от 2000\$ за лицензии!
- Большой выбор отраслевых решений!

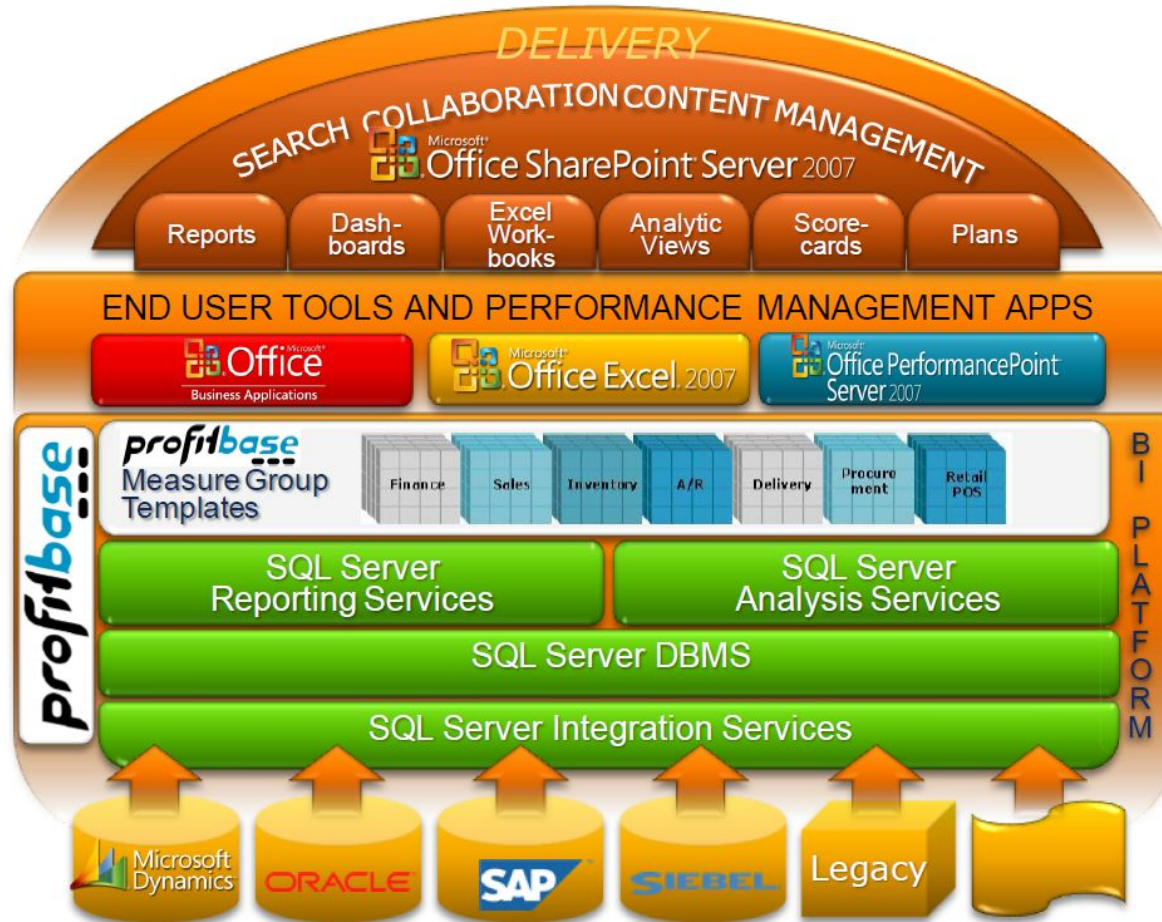
# Отраслевые решения и партнеры

| Отрасль                        | ERP, CRM           | BI  |
|--------------------------------|--------------------|---|
| Телеком                        |                    | G-STAT Xeligence for Telecom  |
| Банки                          |                    | Pexim BI,<br>Pexim Scoring and Rating, Pexim<br>Operational Risk,<br>G-STAT Xeligence Suite for Finance |
| Страховые компании             | LIB-MS             | InsFocus  |
| Розничная торговля             | Landsteinar Retail | ProfitBase Retail BI,<br>G-STAT Xeligence Suite for Retail  |
| Транспорт и логистика          | NaviTrans          | ProfitBase BI,<br>G-STAT Xeligence Suite  |
| Оптовая торговля и дистрибуция | NaviTrans          | ProfitBase BI,<br>G-STAT Xeligence Suite  |
| Пищевая промышленность         | Foodvision         | ProfitBase BI,<br>G-STAT Xeligence Suite  |

# Эффект от BI решений



# Решение для розницы



ProfitBase содержит:  
Готовые шаблоны:  
Финансы  
Продажи  
Инвентарь  
Закупки  
Поставки  
Кассовый анализ  
Готовые шаблоны под:  
Microsoft Dynamics NAV  
Microsoft Dynamics AX  
Intentia Movex  
IFS 2004  
LS Retail AX & NAV

# Анализ эффективности бизнеса

## Производительность

### ЧТО

- Анализ по каналам сбыта
- Работа магазина
- Анализ категорий товара
- Анализ по поставщикам
- Оптимизация ассортимента

### КАКА

- Сравнение категорий по каналам и магазинам
- Сравнение продаж по поставщикам
- Анализ акций по каналам/магазинам
- Определение залежавшихся товаров

### РЕЗУЛЬТАТ

- Удаление неприбыльных категорий и поставщиков
- Увеличение эффективности от маркетинговых акций
- Увеличение прибыльности и маржи



### Метрики

Количество  
Чистые продажи  
Оптовые продажи  
Скидки  
НДС  
Прибыль \$ / %  
И т.д..

### Тенденции

Ежечасовые продажи  
Продажи по выходным  
Покупателей в час  
Усредненные продажи  
Сравнение недель  
Анализ покупок корзин  
И т.д.

### Финансовые метрики

Обмен валют  
Прибыль и расход  
Бухгалтерский баланс  
Покупки  
Кредит. задолженность  
И т.д..

### Sort and Filter by:

Stores by Region, by Manager, by Category, by Chain, by LocationType | Comparable Stores Promotion | Store Departments | Legal Entities | Vendors | Brands | Category | SKU  
Time YMD & YWD, Weekdays | Hour | Cashier | Cash Register, and more



# Решение для страховых компаний

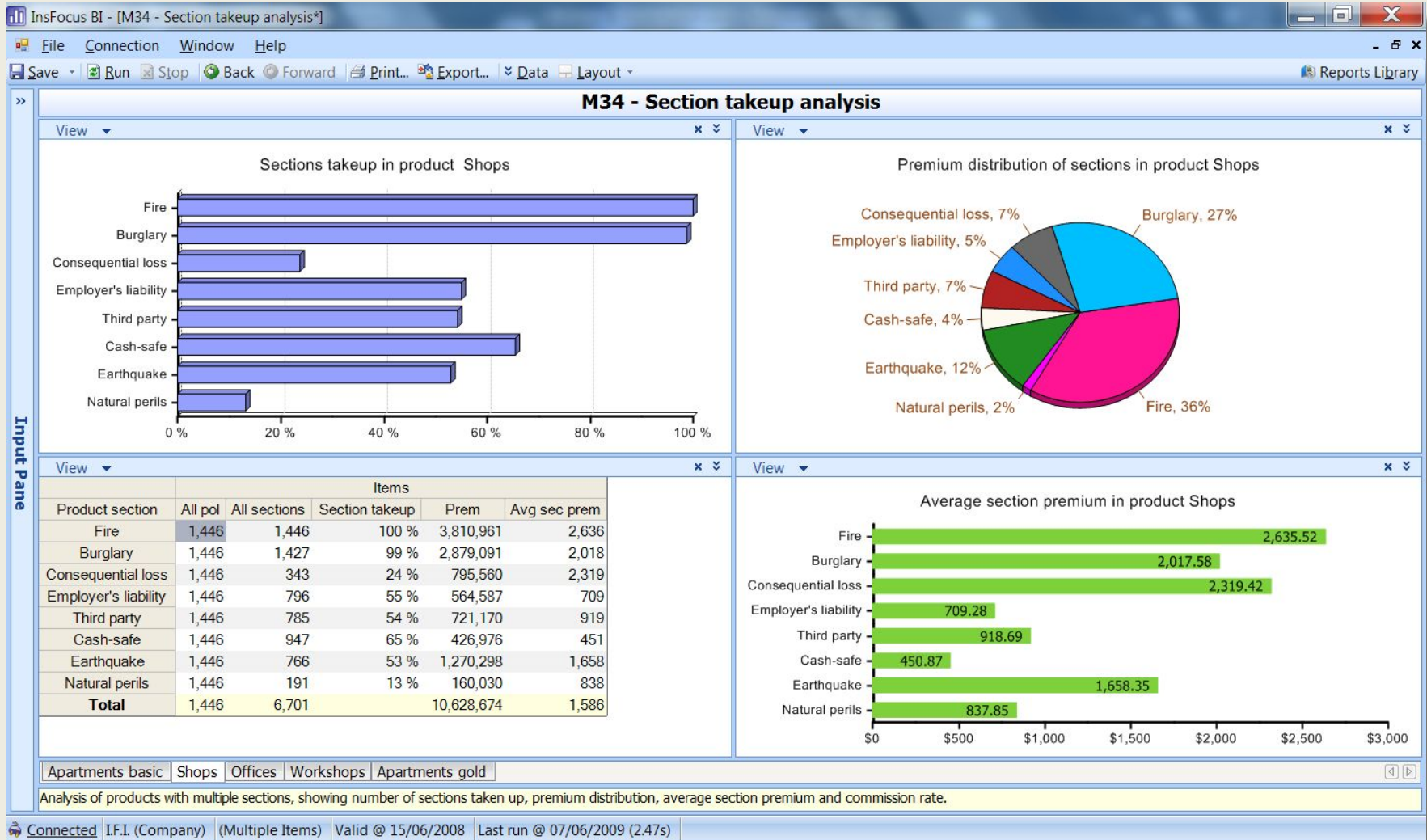
## Общее

- Анализ прибыльности
- Анализ продаж
- Поддержка маркетинговых кампаний
- Анализ претензий
- Анализ резервов
- Триангуляционный анализ
- Underwriting
- Перестраховка

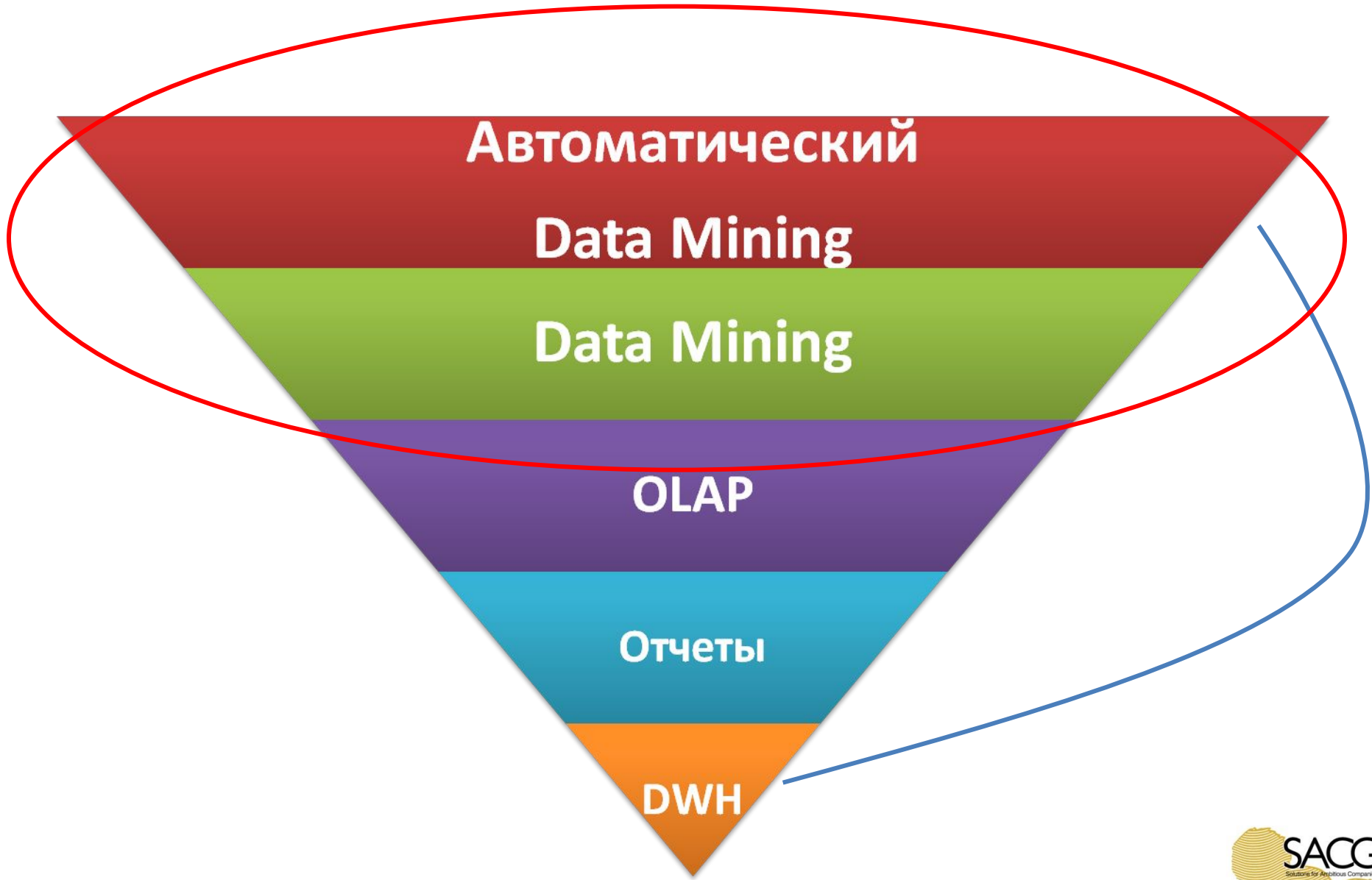
## Страхование жизни

- Распределение продаж
- Маркетинговые кампании
- Профили андеррайтинга
- Сегментация клиентов
- Анализ претензий
- Мониторинг рисков
- Profit / Loss
- Анализ платежей

# Анализ выплат



# Эволюция BI решений





*Статистический анализ профайла клиентов позволяет определять потенциальных клиентов и их поведение намного качественнее, чем при использовании стандартных средств*

# Наиболее типичные проблемы, требующие Data Mining и аналитику



## Cross/Up Sell Продуктов и Сервисов

- Идентификация наилучших cross/up sell предложений для каждого покупателя среди сотен возможных продуктов
- Розница: персонализированные дисконтные карточки
- Финансы: персонализированные предложения покупателю в отделениях, через Call center, SMS
- Телеком: Рекомендации по выбору плана и сервисов



## Прогнозирование оттока и удержание клиентов

- Идентификация потенциально уходящих клиентов с последующим запуском реактивных и проактивных компаний по удержанию
- Рекомендация наиболее эффективной программы удержания для каждого клиента



## Кредитный Скоринг

- Идентификация клиентов с высоким кредитным риском
- Рекомендации по максимальной кредитной линии для каждого клиента, основываясь на его профиле и кредитной истории
- Рекомендации по процентной ставке, основываясь на риске, цене, чувствительности к цене и важности клиента



Спасибо за Ваше внимание



Компания SACG  
Тел.: +38 044 353 4004  
E-mail: [sacg@sacg.com.ua](mailto:sacg@sacg.com.ua)

[www.sacg.com.ua](http://www.sacg.com.ua)