

VI. Фазовый переход от быстрых отчетов к ситуационному центру оперативного управления компанией.



Монастырёв^{РФ}



Наши Клиенты

Что было актуально до 2019 года?

Основные задачи внедрения BI:

- » Увеличение скорости доступа к данным и отчетам;
- » Оценка эффективности ключевых бизнес процессов;
- » Получить ответ на вопрос Почему?
- » Единая версия правды. Единая методология;
- » Более детальный анализ (до товаров/магазинов/ и т.д.);
- » Наглядная визуализация;
- » Единая методология;

Какой опыт мы приобрели в достижении этих задач

10-15 проектов в год

20+ решений

4 сек. отклик на **1** млрд. строк

3000+ мер

80% проекта базовой аналитики за **4** недели

Экзотические задачи:

- Причины %OOS
- Моделирование партий и себестоимости
- Реализация Автозаказа

ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМ БИЗНЕС АНАЛИТИКИ В РИТЕЙЛЕ



Базовая аналитика

- ❑ Единая Методология,
- ❑ Производительность
- ❑ Достоверность
- ❑ Ассоциативность
- ❑ Единая модель данных
- ❑ Классификация базовых ситуаций



Продвинутая аналитика

- ❑ Охватывает все области управления компании
- ❑ Появляются производные календарные показатели
- ❑ Паспортизация объектов управления (Поставщик, Клиент, Промо)



Процессная аналитика

- ❑ Классификация причин (OOS, излишков и т.д.)
- ❑ Мониторинг контрольных точек процессов
- ❑ Анализ качества процессов
- ❑ Оценка действий участников процесса

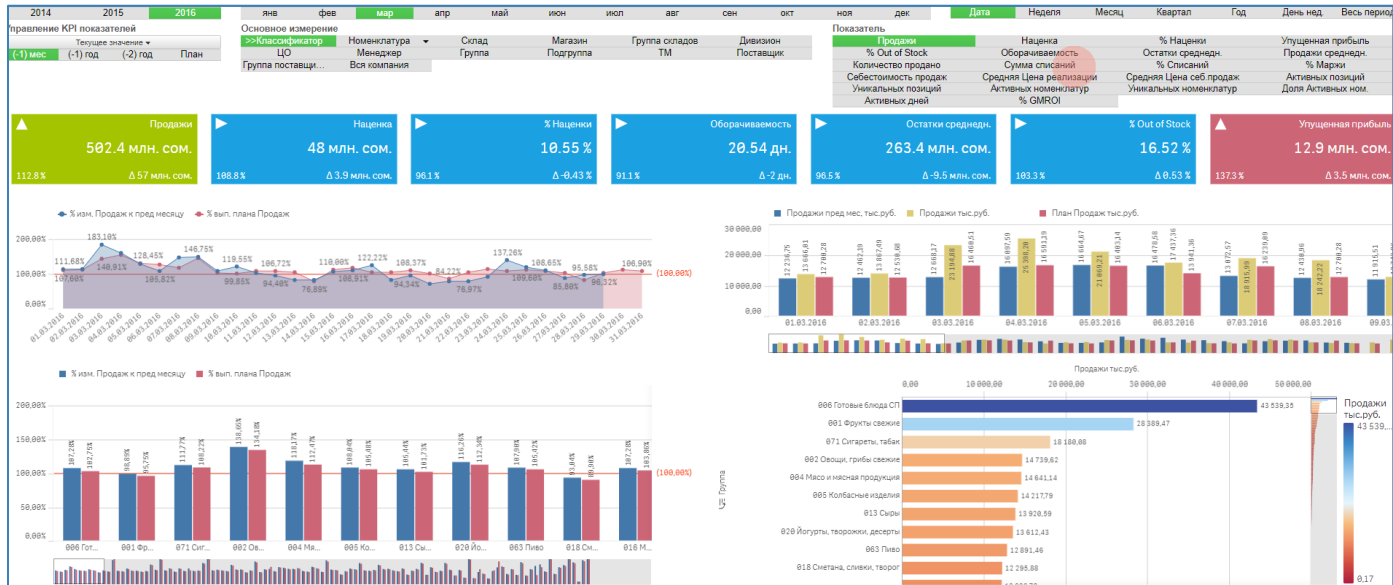


Интеграция аналитики в бизнес процессы

- ❑ Ситуационная панель по ключевым инцидентам для каждой роли
- ❑ Личный кабинет пользователя
- ❑ Встраивание аналитики в ERP

Целостная модель анализа.

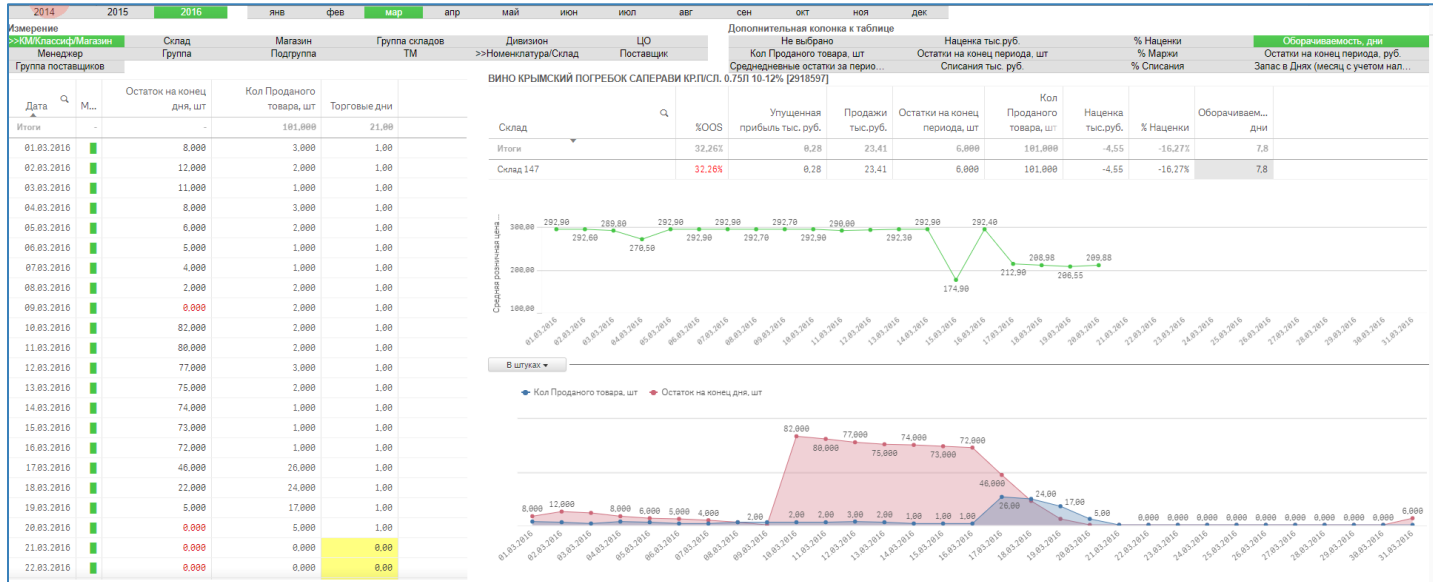
- » Ассоциативность: Один «клик» = 11 отчетам в логике ERP;
- » Производные показатели: Динамика LFL, LFL-2, План/Факт и Пред. месяц;
- » Визуализация: Все тренды и отклонения как на ладони;
- » Детализация: до SKU/Магазин/Дата



Детализация SKU/Магазин/Дата.

Один экран вся история по датам:

- » Принадлежность товара к ассортиментной матрице магазина;
- » Динамика остатков и продаж по товару;
- » Динамика Цен продажи/закупки/цен конкурентов;
- » Сводная информация по товару;



Классификация неликвидов.

Один экран - вся история по датам:

- » Одни товары, а скорость оборачиваемости разная;
- » Товары «Непроды» с непрерывными остатками свыше года;
- » Успешность «Новинок»;
- » Поставщики «Неликвидов»

2014	2015	2016	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	сен	окт	ноя	дек
Измерение														
»Классификатор														
»Номенклатура														
»Склад														
»Магазин														
»Группа складов														
»Дивизион														
»ЦО														
»Менеджер														
»Группа														
»Подгруппа														
»ТМ														
»Поставщик														
»Группа поставщик...														
Склад 1														
Склад 23														
Склад 38														
Склад 45														
Склад 53														
Склад 68														
Склад 92														
Склад 98														
Склад 111														
Склад 120														
Менеджер 1														
Менеджер 2														
Менеджер 3														
Менеджер 4														
Менеджер 5														
Менеджер 6														
Менеджер 7														
Менеджер 8														
Менеджер 9														
Менеджер 10														

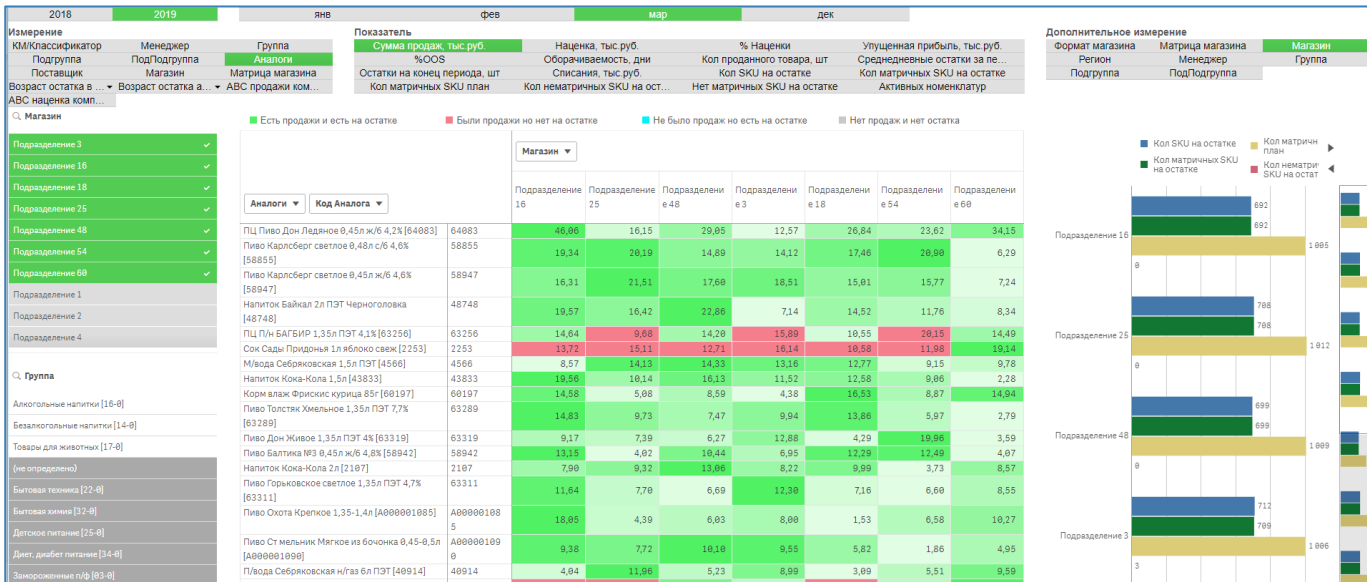
Итого	Продажи тыс.руб.	%OOS	Оборач... дни	Остатки на конец периода.	Остатки на конец периода.	Итого	Продажи тыс.руб.	%OOS	Оборач... дни	Остатки на конец периода.
Итого	502 433,24	16,52%	20,5	261 390,31	3 885 492,1...	Итого	502 433,24	16,52%	20,5	261 390,31
Первый день на складе	7,46	45,89%	-47 349,8	0,00	0,000	Поставщик 35	27 462,87	12,21%	32,2	23 483,27
Оборачиваемость 1-5 дней	149 447,78	22,24%	3,0	9 739,38	154 875,180	Поставщик 844	27 447,27	2,99%	5,1	4 155,52
Оборачиваемость 5-10 дней	98 435,45	14,89%	8,5	20 020,32	317 947,270	Поставщик 759	12 713,85	3,84%	24,1	9 421,45
Оборачиваемость 10-20 дней	117 366,15	6,41%	16,3	49 760,91	1 010 285,0...	Поставщик 39	11 599,44	25,48%	26,1	8 230,70
Оборачиваемость 20-30 дней	48 498,84	3,08%	27,8	33 811,85	539 837,070	Поставщик 1005	11 554,66	4,92%	5,5	1 808,24
Оборачиваемость 30-60 дней	41 815,47	2,17%	46,7	46 127,71	671 372,942	Поставщик 37	11 481,06	24,54%	3,6	878,91
Оборачиваемость 60-90 дней	10 634,89	1,94%	82,9	20 021,65	276 446,238	Поставщик 43	11 221,42	25,45%	29,4	7 511,17
						Поставщик 38	10 822,32	9,45%	30,0	7 030,53
						Поставщик 61	10 368,29	2,72%	12,7	3 094,51
						Поставщик 51	9 727,06	1,38%	23,7	7 281,55
						Поставщик 50	9 615,94	24,29%	29,8	5 642,97
						Поставщик 75	9 144,31	8,02%	21,4	4 865,68
						Поставщик 945	8 597,01	1,72%	6,4	674,28
						Поставщик 84	7 548,44	1,16%	15,5	3 697,14
						Поставщик 69	7 197,16	6,32%	30,7	5 244,73
						Поставщик 40	6 300,66	0,13%	41,9	7 140,53
						Поставщик 33	6 221,79	2,03%	31,3	4 477,79
						Поставщик 1139	6 208,19	7,79%	0,5	36,45
						Поставщик 150	5 871,58	28,56%	41,4	9 435,69

Шкала ликвидности

- Нет продаж 60-90 дней
- Нет продаж 90-365 дней
- Оборачиваемость 1-5 дней
- Нет продаж 30-59 дней
- Оборачиваемость свыше года
- Оборачиваемость 5-10 дней
- Оборачиваемость 60-90 дней
- Оборачиваемость 20-30 дней
- Оборачиваемость 90-365 дней
- Оборачиваемость 10-20 дней
- Оборачиваемость 30-60 дней

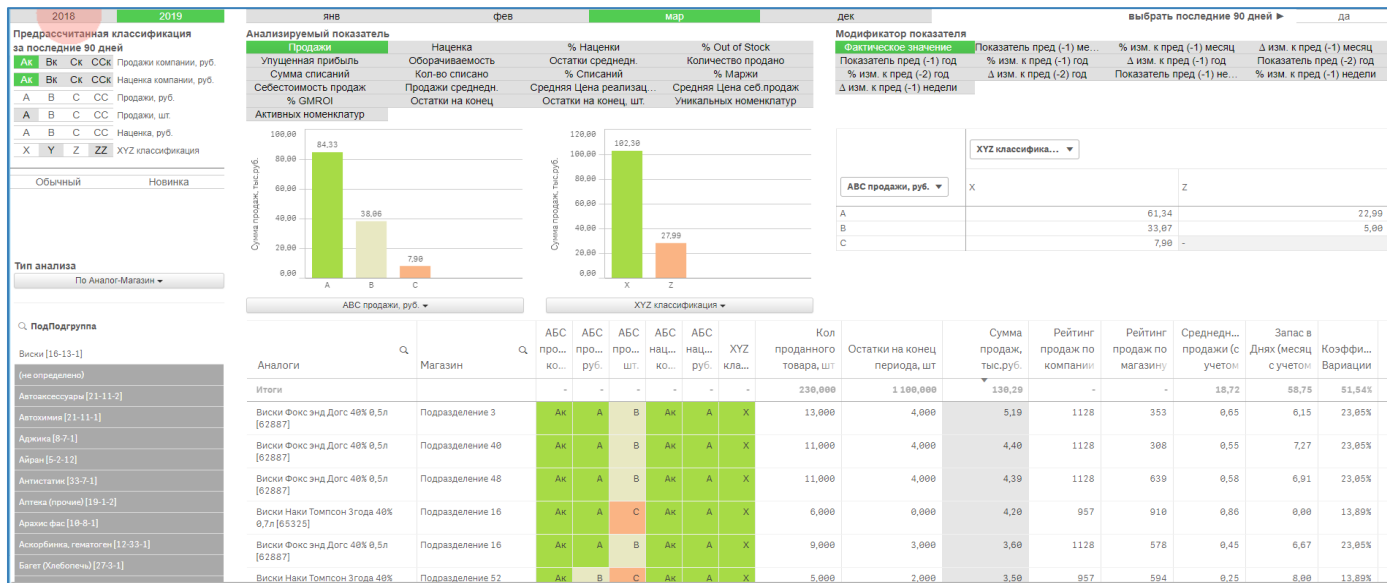
Контроль матрицы товаров

- » Контроль сбалансированности ассортиментной матрицы (AM);
- » Контроль ТОП-х SKU, не включенных в AM ключевых магазинов;
- » Контроль «Хвостов» в воронке продажи остатков по AM;
- » Контроль OOS по продажам, остатков в динамике по датам ;



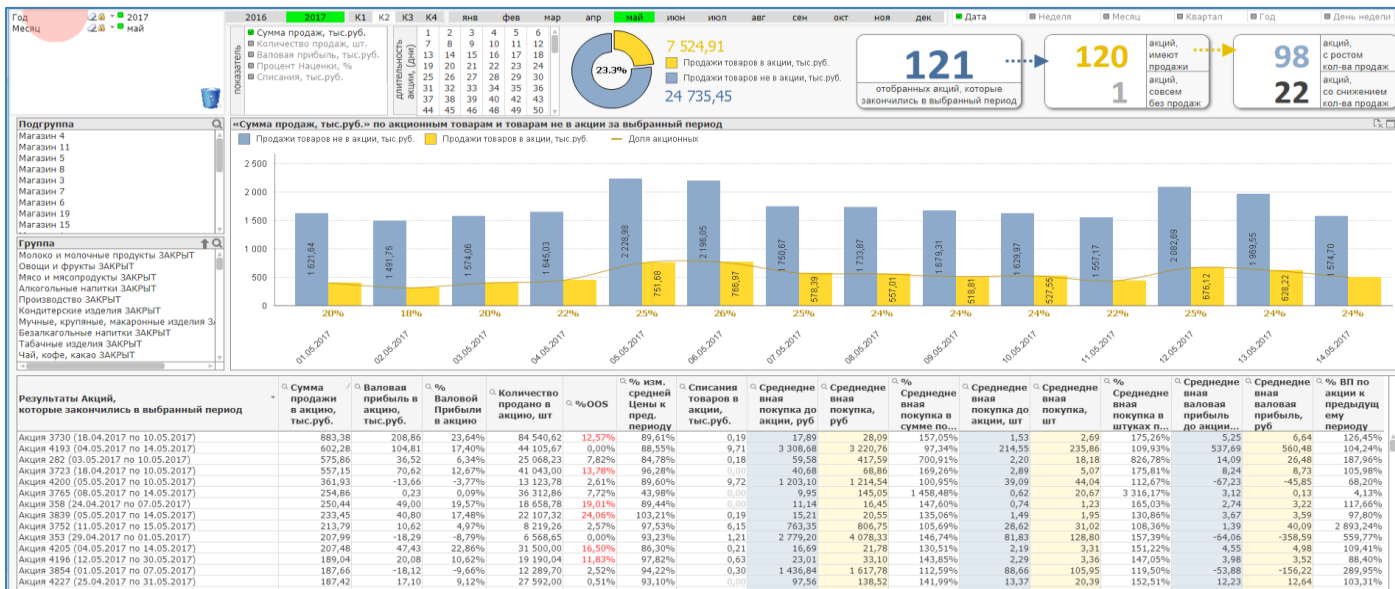
ABC-XYZ классификация

- » Кросс анализ товаров, их сегментация;
- » Анализ динамики изменения ключевых показателей на пересечении ABC;
- » Понимание поставщиков «Редких Непродов»
- » Оценка отличий между рейтингами товара по компании и в магазине



Эффективность ПРОМО

- » Анализ эффективности промо с точки зрения роста Продаж и Маржи;
- » Оценка и управление %OOS;
- » Оценка готовности Остатков к началу ПРОМО и выходу из ПРОМО;
- » Сбор и накопление истории эластичности товаров в ПРОМО;
- » Динамика продаж регулярных товаров, пенетрации, среднего чека по Промо



Паспорт поставщика

- » Чек-лист для переговорной компании по ключевым показателям +/- LFL;
- » Оценка динамики Оборачиваемости и Доходности Поставщика;
- » Оценка ликвидности товаров с условиями по Отсрочке платежа;
- » Оценка gross-маржи по Поставщику, его контрактам и товарам.

Паспорт поставщика
Группа Поставщиков 136

Тип показателей

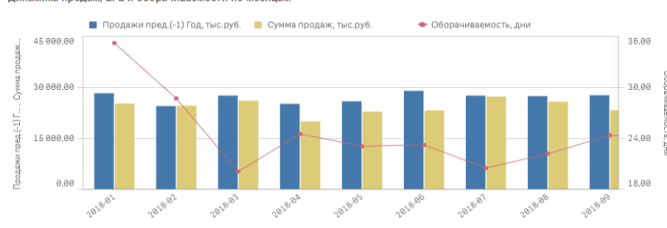
Продажи, LFL, Оборачиваемость
Показатели с модификаторами
Прочие показатели

Доля продаж по измерению



Измерение	Категория Менеджер	Группа Супервайзер	Подгруппа	ПодПодгруппа Регион	Номенклатура Магазин	ТМ Формат магазина		
ПодПодгруппа	α	Сумма продаж, тыс.руб.	Наценка на компенса... и бонусами...	% Наценки, с учетом компенса...	% GMROI с компенс.	Обора... дни	Остатки на конец периода.	Остатки на конец периода.
Итого		295 110,51	30 896,34	10,57%	161,15%	23,93	20 237,57	38 857,946
01.02.01	01.02.01.01	30 211,32	2 883,98	9,63%	251,92%	13,95	901,99	7 032,700
01.02.03	01.02.03.01	1 866,92	250,47	15,43%	382,44%	14,73	39,91	385,000
01.02.04	01.02.04	313,05	43,40	12,96%	325,68%	14,52	53,11	284,000
01.02.06	01.02.06.01	6,99	0,46	7,01%	39,23%	65,24	0,00	0,000
01.05.03	01.05.03.01	99,77	8,38	9,16%	102,32%	32,69	0,00	0,000
01.05.03	01.05.03.02	87,09	10,34	13,47%	184,66%	26,63	0,00	0,000
01.05.03	01.05.03.03	22 431,20	1 557,23	6,32%	79,26%	29,12	1 696,20	2 930,000
01.05.03	01.05.03.04	7 747,65	750,13	9,69%	97,66%	31,90	1 033,74	940,000

Динамика продаж, LFL и оборачиваемости по месяцам

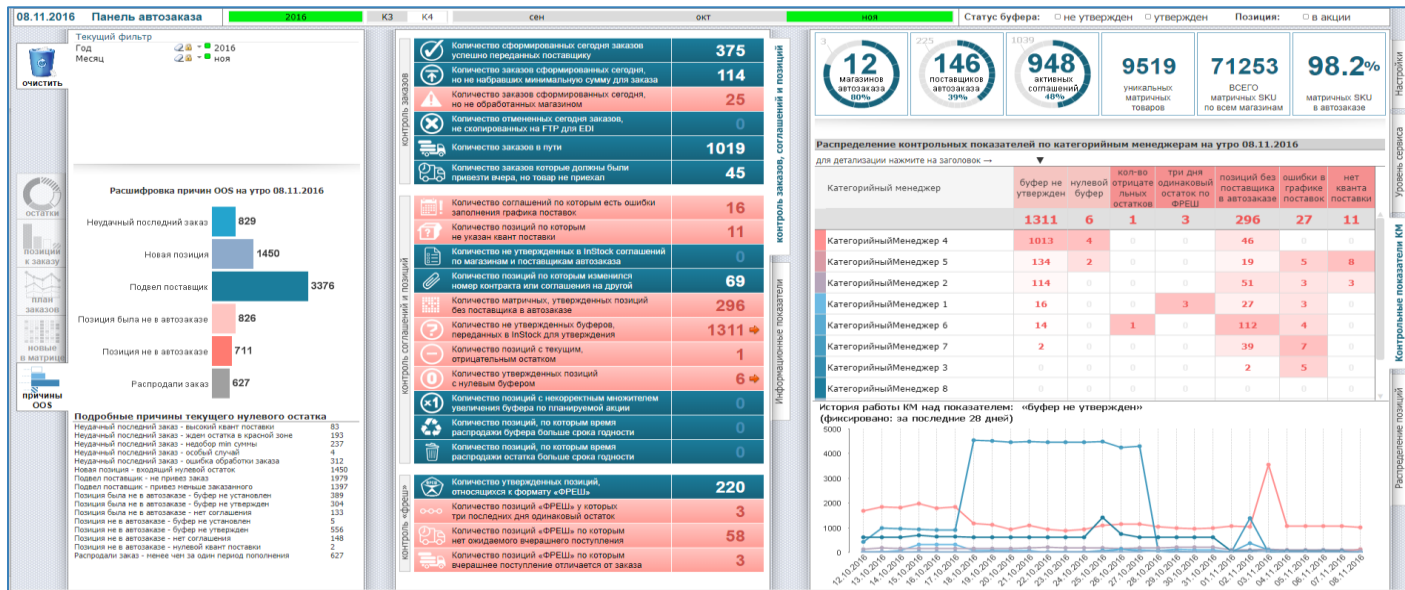


Ключевые показатели поставщика за 2018 (LFL к 2017)

Рейтинг поставщика по Продажам	20 (A)	▼+8
Рейтинг поставщика по Наценке	549 (C)	▼+527
Рейтинг по Наценке с компенс. и бонусами	12 (A)	▼+3
(!) Общая задолженность поставщику, тыс.руб.	94 563,49	
Просроченная задолженность, тыс.руб.	47 938,70	
Продажи поставщика, тыс.руб.	677 316,03	89,1%▼
Количество проданного товара, шт.	1 544 915	86,8%▼
Наценка поставщика, тыс.руб.	776,14	2,7%▼
Компенсация поставщика по акциям, тыс.руб.	63 233,20	148,1%▲
Сумма ретро бонусов, тыс.руб.	36 524,66	98,8%
Наценка с учетом компенсаций и бонусов	100 533,90	92,4%
% Наценки, с учетом компенсаций и бонусов	14,86%	99,9%
% Маржи, с учетом компенсаций и бонусов	14,84%	103,8%
% GMROI, с учетом компенсаций и бонусов	249,58%	135,4%▲
Оборачиваемость, дни	21,73	73,8%▼
Активных номенклатур	807	122,5%▲
Сумма списаний, тыс.руб.	225,76	272,8%▼
Остаток на конец года, тыс.руб.	38 419,46	54,4%▼
Остаток на конец года, шт.	76 992	49,9%▼
Уровень сервиса	81,8%	108,3%
Сделанных заказов	6 972	112,4%▲
Сумма заказов поставщику, тыс.руб.	781 850,11	93,6%
Количество проведенных акций	879	106,2%
Продажи товаров в акции, тыс.руб.	256 731,61	125,4%▲
Доля промо в обороте	37,90%	140,8%▲

Система Автозаказа

- » Классификация причин %OOS, особенно важно по промо товарам;
- » Контроль выполнения менеджером регламентных операций;
- » Мониторинг контрольных точек в ERP для обеспечения бесперебойности процесса и эффективного его исполнения;
- » Контроль сопутствующих процессов – управления ассортиментной матрицей, своевременности обработки приходных накладных



Контроль заказов

- Количество сформированных сегодня заказов успешно переданных поставщику: 375
- Количество заказов сформированных сегодня, но не набравших минимальную сумму для заказа: 114
- Количество заказов сформированных сегодня, но не обработанных магазином: 25
- Количество отмененных сегодня заказов, не согласованных на FTP для EDI: 0
- Количество заказов в пути: 1019
- Количество заказов которые должны были прийти вчера, но товар не пришел: 45

Контроль заказов, согласий и позиций

- Количество согласий на который есть ошибки заполнения графика поставок: 16
- Количество позиций по которым не узаны канты поставки: 11
- Количество не утвержденных в InStock согласий по магазинам и поставщикам автозаказа: 0
- Количество позиций по которым изменился номер контракта или согласий на другой: 69
- Количество матричных, утвержденных позиций без поставщика в автозаказе: 296
- Количество не утвержденных буферов, переданных в InStock для утверждения: 1311
- Количество позиций с текущим отрицательным остатком: 1
- Количество утвержденных позиций с нулевым буфером: 6
- Количество позиций с некорректным множителем увеличения буфера по планировочной задаче: 0
- Количество позиций, по которым время распространения буфера больше срока годности: 0
- Количество позиций, по которым время распространения остатка больше срока годности: 0

Информационные показатели

- Количество утвержденных позиций, относящихся к «Формат» «ePESH»: 220
- Количество позиций «ePESH» в которых три последних дня одинаковый остаток: 3
- Количество позиций «ePESH» по которым нет ожидаемого внешнего поступления: 58
- Количество позиций «ePESH» по которым выходящее поступление отличается от заказа: 3



Самый большой вопрос внедрения VI - Как ее встроить в бизнес процесс?

Решив эту задачу - мы приближаемся к
требуемому результату проекта

ФАЗОВЫЙ ПЕРЕХОД РОЛИ ВИ В 2019 ГОДУ

2018

2019



Множество
запросов
от
Клиентов

Скорость
BI

Скорость отклика в системе

Охват всех ключевых бизнес процессов

Инциденты
штатных
систем
управления



Сотрудники
использую
щие BI > 4
часов в
день

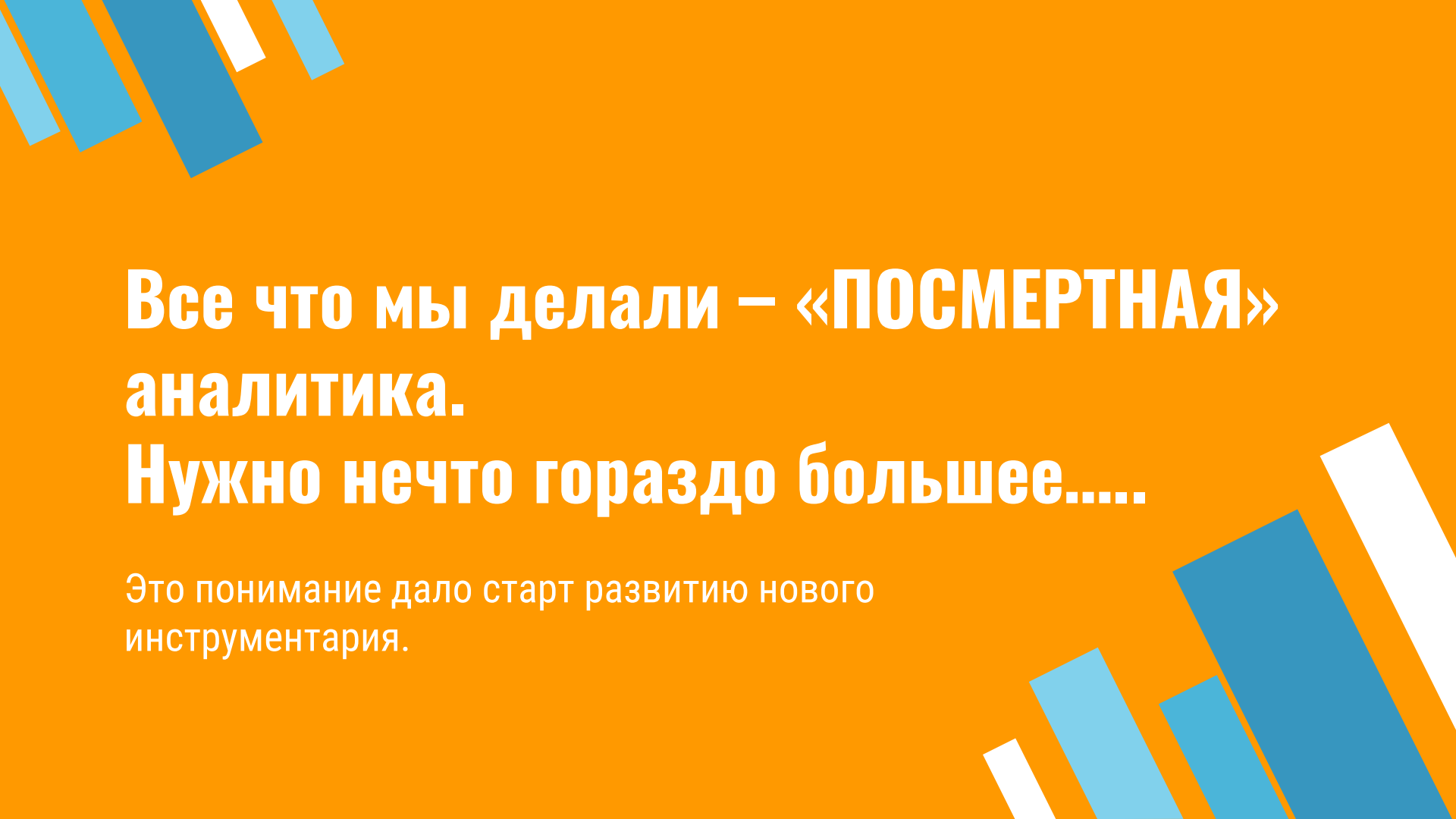
Новые
принципы
управления

Оперативное
управление

- Новые роли
- Новые процессы

Категорийное управление

Динамическое ценообразование



**Все что мы делали – «ПОСМЕРТНАЯ»
аналитика.
Нужно нечто гораздо большее.....**

Это понимание дало старт развитию нового
инструментария.

В чем наше технологическое отличие

Единая модель данных,
производные показатели \geq
3000

WEB приложение, свой
framework, слой метаданных
модели

Qlik API

Формулы «матрешки»,
объекты визуализации «на
лету»

Расширенные фильтры
описывающие «Ситуации»

Это позволило нам сделать первый шаг

2018		2019		январь		февраль		март		апрель		Не выбрано		Дата	Неделя	Месяц	Квартал	Год	День нед.																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																														
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 20%;"> <p>Основное измерение</p> <p>Классификатор това... Магазин Регион</p> <p>Подгруппа Номенклатура Территориальный ди...</p> <p>Акция Товар месяца Товар РС</p> </div> <div style="width: 20%;"> <p>Дополнительное измерение</p> <p>Не выбрано Магазин Регион</p> <p>Группа Номенклатура Территориальный дир...</p> <p>Акция Менеджер Поставщик</p> <p>Новинка Срок хранения Страна происхождени...</p> <p>Вид документа Возраст без продаж %</p> <p>Возраст остатка анал... Код склад/номенклату... Кoeffициент продаж...</p> <p>Кoeffициент дней в... Непрерывных продаж... Среднедневная нацен...</p> <p>Торговые Дни за 90 д... Возраст заказа Сезон</p> <p>Распределение покл... Кoeffициент продаж... Код акции/склад/номе...</p> <p>Акция ЗапретЗаказа Акция Флаг Матричный Дата прихода в компа...</p> <p>Дата прихода на склад</p> </div> <div style="width: 60%;"> <p>Выберите один или несколько показателей</p> <p>Продажи Наценка</p> <p>Оборачиваемость Остатки среднечи...</p> <p>% Списаний % Маржи</p> <p>Средняя Цена себ продаж % GMROI</p> <p>Количество чеков Длина чека</p> <p>Количество списано по инв... Сумма приходов/овой по ...</p> <p>% промо в обороте % промо в наценке</p> <p>Приход инвара Среднедневная наценка 9...</p> <p>Кoeffициент продаж в ак... Улучшенная прибыль по те...</p> <p>Акция запас в днях</p> </div> <div style="width: 20%;"> <p>% Наценки</p> <p>Количество продано</p> <p>Себестоимость продаж</p> <p>Остатки, шт.</p> <p>Средний чек</p> <p>Количество оприходовано ...</p> <p>%Тек. остатков от среднеч...</p> <p>Среднедневная наценка 3...</p> <p>Акция Количество заказано</p> </div> <div style="width: 20%;"> <p>% Out of Stock</p> <p>Сумма списаний</p> <p>Продажи среднечи...</p> <p>Остатки, тыс.</p> <p>Уровень сервиса</p> <p>Активных номенклатур</p> <p>Запас в Днях (месяц с уче...</p> </div> <div style="width: 20%;"> <p>Улучшенная прибыль</p> <p>Кол-во списано</p> <p>Средняя Цена реализации</p> <p>Ср себест. остатков</p> <p>Запас в Днях (месяц с уче...</p> <p>Заказ на сегодня</p> <p>Количество торговых дней...</p> <p>Остаток до акции на текущ...</p> </div> </div>																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 20%;"> <p>Фильтры для измерения Код склад/номенклатура</p> <p>Сумма продаж, тыс.руб. >= 0.00 <= 0.00</p> <p>% изм. Продаж к пред. (-1) Месяцу >= 0.00 <= 0.00</p> <p>Δ изм. Продаж к пред. (-1) Месяцу >= 0.00 <= 0.00</p> <p>% Наценки >= 0.00 <= 0.00</p> <p>% изм. %Наценки к пред. Месяцу >= 0.00 <= 0.00</p> <p>Δ изм. %Наценки к пред. Месяцу >= 0.00 <= 0.00</p> <p>Количество чеков, шт >= 0.00 <= 0.00</p> <p>% изм. Кол-ва чеков к пред. Месяцу >= 0.00 <= 0.00</p> <p>Δ изм. Кол-ва чеков к пред. Месяцу >= 0.00 <= 0.00</p> <p>Средняя цена реализации, руб. >= 0.00 <= 0.00</p> <p>% изм. Средней цены реализации к пред. Месяцу >= 0.00 <= 0.00</p> <p>Δ изм. Средней цены реализации к пред. Месяцу >= 0.00 <= 0.00</p> <p>Уровень сервиса, % >= 0.00 <= 0.00</p> <p>% изм. Уровня сервиса к пред. Месяцу >= 0.00 <= 0.00</p> <p>Δ изм. Уровня сервиса к пред. Месяцу >= 0.00 <= 0.00</p> <p>Применить фильтры Очистить Закрыть окно</p> </div> <div style="width: 20%;"> <p>Меры</p> <p>Сумма продаж, тыс.руб.</p> <p>% изм. Продаж к пред. (-1) Месяцу</p> <p>Δ изм. Продаж к пред. (-1) Месяцу</p> <p>% Наценки</p> <p>% изм. Уровня сервиса к пред. Месяцу</p> </div> <div style="width: 60%;"> <p>Не выбрано</p> <p>План</p> <p>План за полный месяц</p> <p>% вып. План-Факт</p> <p>Δ вып. План-Факт</p> <p>Показатель пред. (-1) год</p> <p>% изм. к пред. (-1) год</p> <p>Δ изм. к пред. (-1) год</p> <p>Показатель пред. (-2) год</p> <p>% изм. к пред. (-2) год</p> <p>Δ изм. к пред. (-2) год</p> <p>Показатель пред. (-1) месяц</p> <p>% изм. к пред. (-1) месяц</p> <p>Δ изм. к пред. (-1) месяц</p> <p>% Доля показателя к итоту</p> </div> </div>																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Меры</th> <th>Сумма продаж, тыс.руб.</th> <th>% изм. Продаж к пред. (-1) Месяцу</th> <th>Δ изм. Продаж к пред. (-1) Месяцу</th> <th>% Наценки</th> <th>% изм. Уровня сервиса к пред. Месяцу</th> <th>Не выбрано</th> <th>План</th> <th>План за полный месяц</th> <th>% вып. План-Факт</th> <th>Δ вып. План-Факт</th> <th>Показатель пред. (-1) год</th> <th>% изм. к пред. (-1) год</th> <th>Δ изм. к пред. (-1) год</th> <th>Показатель пред. (-2) год</th> <th>% изм. к пред. (-2) год</th> <th>Δ изм. к пред. (-2) год</th> <th>Показатель пред. (-1) месяц</th> <th>% изм. к пред. (-1) месяц</th> <th>Δ изм. к пред. (-1) месяц</th> <th>% Доля показателя к итоту</th> <th>оп-ва</th> <th>Δ изм. Кол-ва чеков к пред. Месяцу</th> <th>Средняя цена реализации, руб.</th> <th>% изм. Средней цены реализации к</th> <th>Δ изм. Средней цены реализации к</th> <th>Уровень сервиса, %</th> <th>% изм. Уровня сервиса к пред. Месяцу</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>279 461,88</td> <td>191,81%</td> <td>4 966,08</td> <td>32,31%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>192,19%</td> <td>19 164</td> <td>49,54</td> <td>197,40%</td> <td>3,41</td> <td>62,0%</td> <td>91,99%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2 589,91</td> <td>112,55%</td> <td>288,76</td> <td>39,86%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>188,93%</td> <td>630</td> <td>54,19</td> <td>197,33%</td> <td>3,70</td> <td>35,1%</td> <td>97,89%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2 470,78</td> <td>183,89%</td> <td>92,53</td> <td>30,82%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>189,62%</td> <td>925</td> <td>48,58</td> <td>192,31%</td> <td>1,10</td> <td>39,5%</td> <td>118,95%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>9 127,61</td> <td>108,19%</td> <td>683,86</td> <td>35,51%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>185,34%</td> <td>1 454</td> <td>56,09</td> <td>193,96%</td> <td>2,14</td> <td>39,9%</td> <td>185,93%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2 699,17</td> <td>110,89%</td> <td>247,43</td> <td>38,04%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>184,55%</td> <td>355</td> <td>53,31</td> <td>195,75%</td> <td>2,90</td> <td>51,0%</td> <td>185,34%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>3 013,18</td> <td>195,28%</td> <td>151,13</td> <td>38,94%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>181,70%</td> <td>217</td> <td>49,94</td> <td>194,58%</td> <td>2,19</td> <td>21,2%</td> <td>93,46%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>3 054,08</td> <td>195,22%</td> <td>151,45</td> <td>35,36%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>185,54%</td> <td>498</td> <td>55,96</td> <td>191,53%</td> <td>0,83</td> <td>41,0%</td> <td>93,68%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2 415,04</td> <td>98,15%</td> <td>-45,64</td> <td>33,79%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>181,43%</td> <td>150</td> <td>51,87</td> <td>192,56%</td> <td>1,29</td> <td>44,6%</td> <td>93,76%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>4 405,82</td> <td>110,66%</td> <td>424,28</td> <td>38,60%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>98,15%</td> <td>-0,73%</td> <td>18 163</td> <td>197,48%</td> <td>1,24</td> <td>53,04</td> <td>195,19%</td> <td>2,62</td> <td>31,8%</td> <td>97,96%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>3 016,46</td> <td>104,81%</td> <td>138,55</td> <td>34,40%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>100,55%</td> <td>0,19%</td> <td>14 213</td> <td>101,72%</td> <td>2,40</td> <td>47,78</td> <td>195,83%</td> <td>2,63</td> <td>43,3%</td> <td>94,24%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2 441,56</td> <td>105,33%</td> <td>123,56</td> <td>40,94%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>98,45%</td> <td>-0,63%</td> <td>8 419</td> <td>197,00%</td> <td>5,51</td> <td>55,47</td> <td>99,51%</td> <td>-0,28</td> <td>34,6%</td> <td>91,55%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>1 740,62</td> <td>109,85%</td> <td>156,85</td> <td>38,32%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>101,76%</td> <td>0,66%</td> <td>7 156</td> <td>193,35%</td> <td>2,32</td> <td>48,37</td> <td>194,78%</td> <td>2,21</td> <td>31,8%</td> <td>105,17%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2 790,06</td> <td>193,98%</td> <td>106,84</td> <td>35,82%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>97,17%</td> <td>-1,02%</td> <td>11 772</td> <td>97,60%</td> <td>-3,53</td> <td>52,89</td> <td>196,36%</td> <td>3,16</td> <td>43,1%</td> <td>92,97%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>4 618,67</td> <td>127,51%</td> <td>996,35</td> <td>37,09%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>101,56%</td> <td>0,57%</td> <td>17 076</td> <td>192,20%</td> <td>3 112</td> <td>55,26</td> <td>195,64%</td> <td>2,65</td> <td>48,6%</td> <td>109,37%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>3 464,78</td> <td>105,69%</td> <td>186,48</td> <td>34,98%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>95,39%</td> <td>-1,85%</td> <td>15 914</td> <td>195,38%</td> <td>813</td> <td>53,35</td> <td>192,88%</td> <td>1,09</td> <td>49,0%</td> <td>102,71%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>4 315,69</td> <td>101,69%</td> <td>71,53</td> <td>35,93%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>97,49%</td> <td>-0,90%</td> <td>17 982</td> <td>98,32%</td> <td>-398</td> <td>58,69</td> <td>194,47%</td> <td>2,17</td> <td>41,6%</td> <td>91,13%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>11 890,34</td> <td>104,51%</td> <td>580,93</td> <td>35,27%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>99,69%</td> <td>-0,11%</td> <td>36 455</td> <td>102,14%</td> <td>765</td> <td>53,92</td> <td>194,02%</td> <td>2,09</td> <td>43,9%</td> <td>96,28%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>5 680,02</td> <td>108,58%</td> <td>448,95</td> <td>37,30%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>96,32%</td> <td>-1,42%</td> <td>20 300</td> <td>104,41%</td> <td>857</td> <td>52,26</td> <td>192,77%</td> <td>1,41</td> <td>32,4%</td> <td>97,10%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>9 574,19</td> <td>107,03%</td> <td>679,24</td> <td>34,63%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>100,31%</td> <td>0,11%</td> <td>29 998</td> <td>107,93%</td> <td>852</td> <td>51,92</td> <td>194,03%</td> <td>2,19</td> <td>42,5%</td> <td>107,46%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>4 669,50</td> <td>111,19%</td> <td>469,93</td> <td>35,24%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>100,79%</td> <td>0,20%</td> <td>21 852</td> <td>105,96%</td> <td>1 230</td> <td>48,51</td> <td>195,40%</td> <td>2,48</td> <td>32,0%</td> <td>114,10%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>4 369,42</td> <td>107,60%</td> <td>310,92</td> <td>33,56%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>99,99%</td> <td>-0,00%</td> <td>17 843</td> <td>105,15%</td> <td>874</td> <td>52,06</td> <td>193,59%</td> <td>1,83</td> <td>49,6%</td> <td>93,06%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2 112,37</td> <td>114,15%</td> <td>261,80</td> <td>35,80%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>102,22%</td> <td>0,78%</td> <td>7 726</td> <td>112,21%</td> <td>841</td> <td>54,18</td> <td>193,74%</td> <td>1,96</td> <td>43,1%</td> <td>93,67%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>5 058,74</td> <td>104,92%</td> <td>237,36</td> <td>37,54%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>101,54%</td> <td>0,57%</td> <td>14 139</td> <td>103,22%</td> <td>441</td> <td>50,56</td> <td>194,07%</td> <td>2,26</td> <td>49,8%</td> <td>93,06%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>																				Меры	Сумма продаж, тыс.руб.	% изм. Продаж к пред. (-1) Месяцу	Δ изм. Продаж к пред. (-1) Месяцу	% Наценки	% изм. Уровня сервиса к пред. Месяцу	Не выбрано	План	План за полный месяц	% вып. План-Факт	Δ вып. План-Факт	Показатель пред. (-1) год	% изм. к пред. (-1) год	Δ изм. к пред. (-1) год	Показатель пред. (-2) год	% изм. к пред. (-2) год	Δ изм. к пред. (-2) год	Показатель пред. (-1) месяц	% изм. к пред. (-1) месяц	Δ изм. к пред. (-1) месяц	% Доля показателя к итоту	оп-ва	Δ изм. Кол-ва чеков к пред. Месяцу	Средняя цена реализации, руб.	% изм. Средней цены реализации к	Δ изм. Средней цены реализации к	Уровень сервиса, %	% изм. Уровня сервиса к пред. Месяцу		279 461,88	191,81%	4 966,08	32,31%							192,19%	19 164	49,54	197,40%	3,41	62,0%	91,99%														2 589,91	112,55%	288,76	39,86%							188,93%	630	54,19	197,33%	3,70	35,1%	97,89%														2 470,78	183,89%	92,53	30,82%							189,62%	925	48,58	192,31%	1,10	39,5%	118,95%														9 127,61	108,19%	683,86	35,51%							185,34%	1 454	56,09	193,96%	2,14	39,9%	185,93%														2 699,17	110,89%	247,43	38,04%							184,55%	355	53,31	195,75%	2,90	51,0%	185,34%														3 013,18	195,28%	151,13	38,94%							181,70%	217	49,94	194,58%	2,19	21,2%	93,46%														3 054,08	195,22%	151,45	35,36%							185,54%	498	55,96	191,53%	0,83	41,0%	93,68%														2 415,04	98,15%	-45,64	33,79%							181,43%	150	51,87	192,56%	1,29	44,6%	93,76%														4 405,82	110,66%	424,28	38,60%							98,15%	-0,73%	18 163	197,48%	1,24	53,04	195,19%	2,62	31,8%	97,96%											3 016,46	104,81%	138,55	34,40%							100,55%	0,19%	14 213	101,72%	2,40	47,78	195,83%	2,63	43,3%	94,24%											2 441,56	105,33%	123,56	40,94%							98,45%	-0,63%	8 419	197,00%	5,51	55,47	99,51%	-0,28	34,6%	91,55%											1 740,62	109,85%	156,85	38,32%							101,76%	0,66%	7 156	193,35%	2,32	48,37	194,78%	2,21	31,8%	105,17%											2 790,06	193,98%	106,84	35,82%							97,17%	-1,02%	11 772	97,60%	-3,53	52,89	196,36%	3,16	43,1%	92,97%											4 618,67	127,51%	996,35	37,09%							101,56%	0,57%	17 076	192,20%	3 112	55,26	195,64%	2,65	48,6%	109,37%											3 464,78	105,69%	186,48	34,98%							95,39%	-1,85%	15 914	195,38%	813	53,35	192,88%	1,09	49,0%	102,71%											4 315,69	101,69%	71,53	35,93%							97,49%	-0,90%	17 982	98,32%	-398	58,69	194,47%	2,17	41,6%	91,13%											11 890,34	104,51%	580,93	35,27%							99,69%	-0,11%	36 455	102,14%	765	53,92	194,02%	2,09	43,9%	96,28%											5 680,02	108,58%	448,95	37,30%							96,32%	-1,42%	20 300	104,41%	857	52,26	192,77%	1,41	32,4%	97,10%											9 574,19	107,03%	679,24	34,63%							100,31%	0,11%	29 998	107,93%	852	51,92	194,03%	2,19	42,5%	107,46%											4 669,50	111,19%	469,93	35,24%							100,79%	0,20%	21 852	105,96%	1 230	48,51	195,40%	2,48	32,0%	114,10%											4 369,42	107,60%	310,92	33,56%							99,99%	-0,00%	17 843	105,15%	874	52,06	193,59%	1,83	49,6%	93,06%											2 112,37	114,15%	261,80	35,80%							102,22%	0,78%	7 726	112,21%	841	54,18	193,74%	1,96	43,1%	93,67%											5 058,74	104,92%	237,36	37,54%							101,54%	0,57%	14 139	103,22%	441	50,56	194,07%	2,26	49,8%	93,06%									
Меры	Сумма продаж, тыс.руб.	% изм. Продаж к пред. (-1) Месяцу	Δ изм. Продаж к пред. (-1) Месяцу	% Наценки	% изм. Уровня сервиса к пред. Месяцу	Не выбрано	План	План за полный месяц	% вып. План-Факт	Δ вып. План-Факт	Показатель пред. (-1) год	% изм. к пред. (-1) год	Δ изм. к пред. (-1) год	Показатель пред. (-2) год	% изм. к пред. (-2) год	Δ изм. к пред. (-2) год	Показатель пред. (-1) месяц	% изм. к пред. (-1) месяц	Δ изм. к пред. (-1) месяц	% Доля показателя к итоту	оп-ва	Δ изм. Кол-ва чеков к пред. Месяцу	Средняя цена реализации, руб.	% изм. Средней цены реализации к	Δ изм. Средней цены реализации к	Уровень сервиса, %	% изм. Уровня сервиса к пред. Месяцу																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
	279 461,88	191,81%	4 966,08	32,31%							192,19%	19 164	49,54	197,40%	3,41	62,0%	91,99%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
	2 589,91	112,55%	288,76	39,86%							188,93%	630	54,19	197,33%	3,70	35,1%	97,89%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
	2 470,78	183,89%	92,53	30,82%							189,62%	925	48,58	192,31%	1,10	39,5%	118,95%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
	9 127,61	108,19%	683,86	35,51%							185,34%	1 454	56,09	193,96%	2,14	39,9%	185,93%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
	2 699,17	110,89%	247,43	38,04%							184,55%	355	53,31	195,75%	2,90	51,0%	185,34%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
	3 013,18	195,28%	151,13	38,94%							181,70%	217	49,94	194,58%	2,19	21,2%	93,46%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
	3 054,08	195,22%	151,45	35,36%							185,54%	498	55,96	191,53%	0,83	41,0%	93,68%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
	2 415,04	98,15%	-45,64	33,79%							181,43%	150	51,87	192,56%	1,29	44,6%	93,76%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
	4 405,82	110,66%	424,28	38,60%							98,15%	-0,73%	18 163	197,48%	1,24	53,04	195,19%	2,62	31,8%	97,96%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
	3 016,46	104,81%	138,55	34,40%							100,55%	0,19%	14 213	101,72%	2,40	47,78	195,83%	2,63	43,3%	94,24%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
	2 441,56	105,33%	123,56	40,94%							98,45%	-0,63%	8 419	197,00%	5,51	55,47	99,51%	-0,28	34,6%	91,55%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
	1 740,62	109,85%	156,85	38,32%							101,76%	0,66%	7 156	193,35%	2,32	48,37	194,78%	2,21	31,8%	105,17%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
	2 790,06	193,98%	106,84	35,82%							97,17%	-1,02%	11 772	97,60%	-3,53	52,89	196,36%	3,16	43,1%	92,97%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
	4 618,67	127,51%	996,35	37,09%							101,56%	0,57%	17 076	192,20%	3 112	55,26	195,64%	2,65	48,6%	109,37%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
	3 464,78	105,69%	186,48	34,98%							95,39%	-1,85%	15 914	195,38%	813	53,35	192,88%	1,09	49,0%	102,71%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
	4 315,69	101,69%	71,53	35,93%							97,49%	-0,90%	17 982	98,32%	-398	58,69	194,47%	2,17	41,6%	91,13%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
	11 890,34	104,51%	580,93	35,27%							99,69%	-0,11%	36 455	102,14%	765	53,92	194,02%	2,09	43,9%	96,28%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
	5 680,02	108,58%	448,95	37,30%							96,32%	-1,42%	20 300	104,41%	857	52,26	192,77%	1,41	32,4%	97,10%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
	9 574,19	107,03%	679,24	34,63%							100,31%	0,11%	29 998	107,93%	852	51,92	194,03%	2,19	42,5%	107,46%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
	4 669,50	111,19%	469,93	35,24%							100,79%	0,20%	21 852	105,96%	1 230	48,51	195,40%	2,48	32,0%	114,10%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
	4 369,42	107,60%	310,92	33,56%							99,99%	-0,00%	17 843	105,15%	874	52,06	193,59%	1,83	49,6%	93,06%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
	2 112,37	114,15%	261,80	35,80%							102,22%	0,78%	7 726	112,21%	841	54,18	193,74%	1,96	43,1%	93,67%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
	5 058,74	104,92%	237,36	37,54%							101,54%	0,57%	14 139	103,22%	441	50,56	194,07%	2,26	49,8%	93,06%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													

Ситуационный фильтр кардинально меняет подход в работе аналитика:

Фильтры для измерения Код склад/номенклатура

Сумма продаж, тыс.руб.	>=	0.00	<=	0.00
% изм. Продаж к пред. (-1) Месяцу	>=	0.00	<=	0.00
Δ изм. Продаж к пред. (-1) Месяцу	>=	0.00	<=	0.00
% Наценки	>=	0.00	<=	0.00
% изм. %Наценки к пред. Месяцу	>=	0.00	<=	0.00
Δ изм. %Наценки к пред. Месяцу	>=	0.00	<=	0.00
Количество чеков, шт	>=	0.00	<=	0.00
% изм. Кол-ва чеков к пред. Месяцу	>=	0.00	<=	0.00
Δ изм. Кол-ва чеков к пред. Месяцу	>=	0.00	<=	0.00
Средняя цена реализации, руб.	>=	0.00	<=	0.00
% изм. Средней цены реализации к пред. Месяцу	>=	0.00	<=	0.00
Δ изм. Средней цены реализации к пред. Месяцу	>=	0.00	<=	0.00
Уровень сервиса, %	>=	0.00	<=	0.00
% изм. Уровня сервиса к пред. Месяцу	>=	0.00	<=	0.00
Δ изм. Уровня сервиса к пред. Месяцу	>=	0.00	<=	0.00

Применить фильтры Очистить Закрыть окно

- » Поиск критичных ситуаций в режиме описания трендов и границ значений показателей в любом объекте в любом функциональном блоке;
- » Объединение в модели всех ключевых показателей, а также их производных дает возможность идентифицировать практически любую ситуацию;
- » Идентификация «ситуаций» автоматически происходит на самом нижнем уровне - товар / магазин;
- » Появился термин «Бизнес Инцидент» – ситуация, которую мы можем исправить и ее появление должно инициировать один из бизнес процессов;

Роль Аналитика – оцифровка таких бизнес инцидентов, назначение им новых бизнес процессов.

Примеры БИЗНЕС ИНЦИДЕНТОВ



Код	Наименование	Статус	Детали
10000000000000000000	ПРОМО	Активен	...
10000000000000000000	ПРОМО	Завершен	...
10000000000000000000	ПРОМО	Завершен	...
10000000000000000000	ПРОМО	Завершен	...
10000000000000000000	ПРОМО	Завершен	...
10000000000000000000	ПРОМО	Завершен	...
10000000000000000000	ПРОМО	Завершен	...
10000000000000000000	ПРОМО	Завершен	...
10000000000000000000	ПРОМО	Завершен	...
10000000000000000000	ПРОМО	Завершен	...

Промо товар заканчивается или уже закончился, при этом он присутствует на распределительном центре (РЦ).

Система должна оценить:

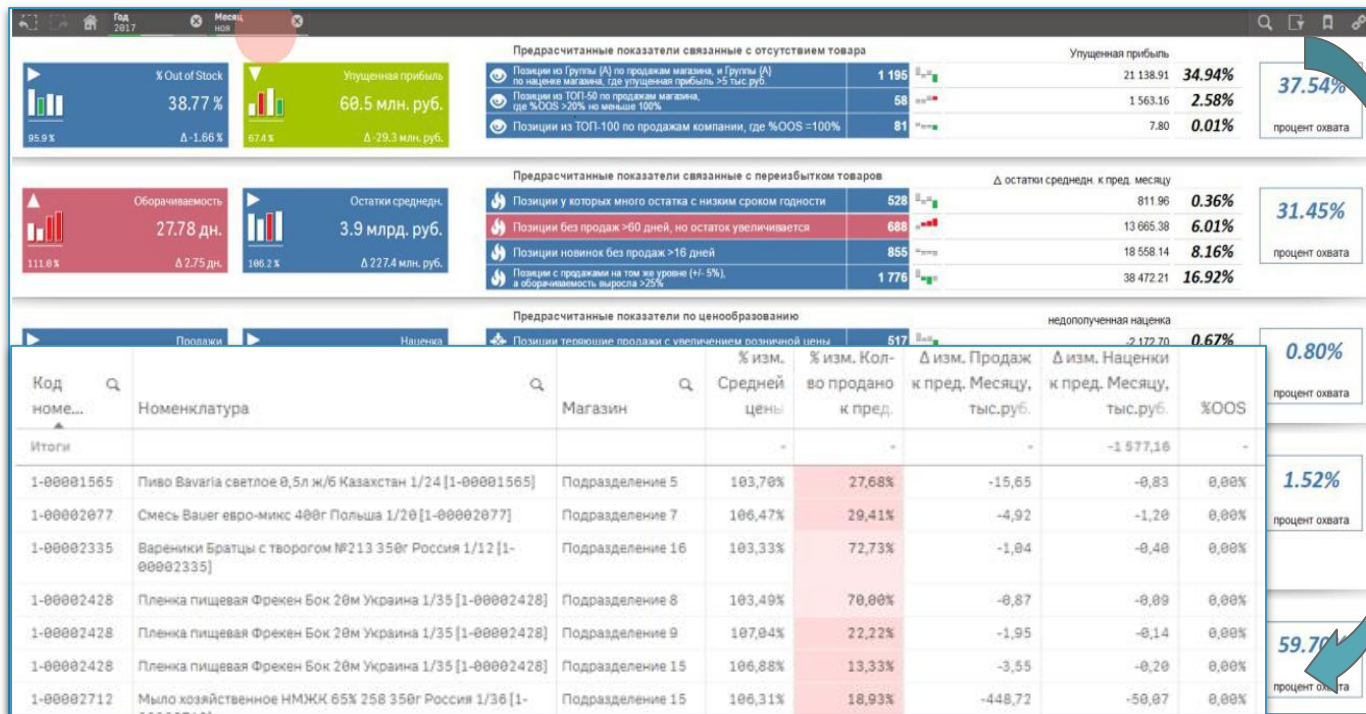
- Скорость продаж в промо;
- Сколько дней осталось до окончания промо
- Потребность в товаре до (конца промо и/или следующего окна заказа товаров);

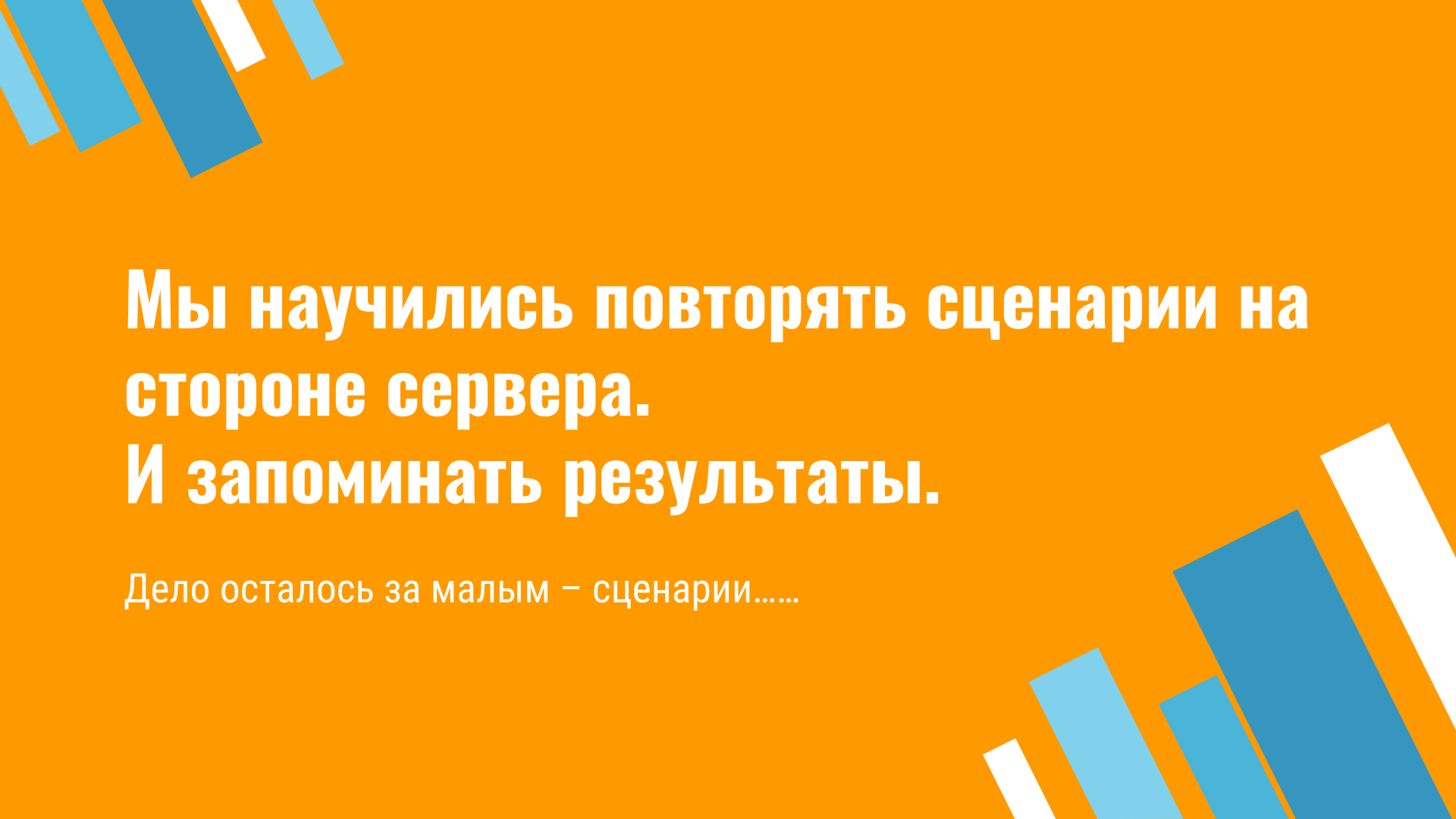
Убрать шум, проверить следующие условия :

- Достаточно ли «свободных» остатков на РЦ;
- Нет ли товара в ПУТИ;
- Нет ли уже созданного сегодня ЗАКАЗА;
- Признак ЗАПРЕТ ЗАКАЗА или Вывод из матрицы
- Длительность исполнения заказа – успеваем ли привезти;
- Остаточные сроки годности у товара, чтобы избежать генерации списаний;

По товарам прошедшим все проверки - генерируем внеочередной заказ

Ситуационная панель как инструмент BI





**Мы научились повторять сценарии на
стороне сервера.
И запоминать результаты.**

Дело осталось за малым – сценарии.....

Реализовали выгрузку результатов



~~ETL~~
API



Мобильное приложение полевого сотрудника
– чек листы по бизнес инцидентам



ERP система - документы реагирования на
бизнес инцидент

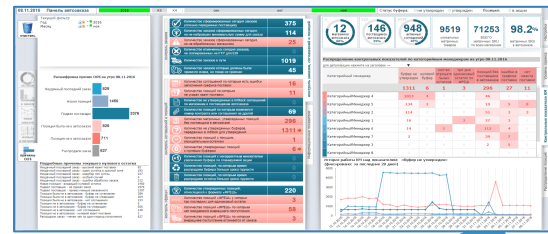
Контроль исполнительской дисциплины



Мобильное приложение полевого сотрудника – результаты чек листы по бизнес инцидентам



ERP система - проведенные документы реагирования на бизнес инцидент



Задачи ситуационного центра компании



Накапливать опыт компании в идентификации бизнес инцидентов (БИ)



Генерация регламентных задачи по предотвращению БИ в штатные системы управления – ERP, автозаказ, система ценообразования, мобильное приложение директора магазина и т.д.



Проверка ключевых условий по бизнес-инцидентам, снижение уровня шума, ранжирование их по значимости для бизнеса



Мониторинг динамики по БИ, в том числе по которым у бизнеса нет понимания что делать



Контроль исполнительской дисциплины по регламентным задачам

Новая роль системы бизнес аналитики.



Синхронизирована с
Целями компании



Трансляция «Ситуации» в
личные кабинеты Роли



Объединение Ситуаций из:

- Коммерческой аналитики,
- Чеков,
- Автозаказа,
- Лояльности и т.д.



Индивидуальная панель для
каждой Роли




Мониторит Динамику изменений
по «Ситуациям»



Не забывает + ранжирует
наколенный опыт



Сигнализирует об
актуальности «Ситуаций»



Первые испытания показали, что мы на правильном пути

Есть только несколько нюансов.....





Результат No1

**Нам не хватает измерений
и показателей....**

Классифицирующих и описывающих
текущую ситуацию, для быстрого отбора





Результат No2

**Возраст ситуации и потери
позволяют принимать
решение о тюнинге
штатных систем
управления**





Результат No3

Вскрываются ситуации на стыке ответственности департаментов

Их исправление требует пересмотра ключевых бизнес процессов



Новая метрика – % цифровизации бизнеса

???.?%

% Оцифрованных Бизнес Инцидентов - по скольким из выявленных инцидентов бизнес точно знает, что делать или знает, что ничего делать не нужно.

Еще раз коротко об этапах построения системы

Единая модель данных

- Собраны все ключевые показатели
- Производные показатели
- Вложенность формул

Framework для стандартизации процесса разработки, метаслой

- Показателей
- Измерений
- Визуализаций
- Их взаимодействия

WEB приложение создающее на лету

- Визуализацию
- Кубы
- Формулы

Ситуационные фильтры, Оцифровка бизнес инцидентов

- Накопление и ранжирование
- Запуск бизнес процессов
- Исполнительская дисциплина

Спасибо за внимание!

Костерин Олег

Директор компании InfoVizion



osk@infovizion.ru

+7 499 577 03 66

www.infovizion.ru