



PERCHÉ LA BUSINESS INTELLIGENCE È UNA SCELTA SENSATA PER LE MEDIE IMPRESE

SEGUI LA ROAD MAP VERSO IL SUCCESSO

La business intelligence, definita anche supporto al processo decisionale, consente di comprendere, analizzare e addirittura prevedere meglio ciò che accade nella tua azienda. La business intelligence aiuta a trasformare i dati del sistema finanziario, di produzione e di vendita in informazioni ricche di significato che devono essere poi distribuite a coloro che ne hanno bisogno, nel momento in cui ne hanno bisogno.



INDICE

4 Premessa

5 Perché la business intelligence

5 Per garantire la crescita

5 Per essere più rapidi

5 Per rimanere concentrati

6 Per basarsi sui fatti, non sull'istinto

6 Compi il passo successivo in modo intelligente

7 Implementazione e investimento nella business intelligence

7 Inizia a piccoli passi per svilupparti sulla base del successo acquisito

9 Esempi di scenari di utilizzo delle tre fasi

9 Scenario della fase 1

10 Scenario della fase 2

10 Utilizzo delle funzioni di query e analisi ad hoc

10 Accesso ai dati da molteplici fonti

11 Scenario della fase 3

12 Requisiti cruciali per una soluzione di BI

12 Supporta l'utilizzo pervasivo della business intelligence

12 Una soluzione di vasta portata

12 Semplicità d'uso

12 Capacità di accedere alle informazioni tramite Microsoft Excel

13 Supporta la crescita con un costo di proprietà ridotto

13 In che modo SAP soddisfa questi requisiti

14 Riepilogo

14 Per maggiori informazioni

PREMESSA

METTI LA BUSINESS INTELLIGENCE AL SERVIZIO DELLA CRESCITA E DELLA REDDITIVITÀ

La maggior parte delle grandi aziende consegue un significativo miglioramento dei ricavi e della redditività attraverso l'implementazione della tecnologia di business intelligence (BI). Ma dal punto di vista di una piccola o media impresa (PMI) l'investimento nella business intelligence è una scelta sensata?

In questo documento esamineremo in che modo la business intelligence può promuovere la crescita e la redditività della PMI sfruttandone i punti di forza principali. La business intelligence deve essere un componente chiave nel tuo portafoglio IT. Tuttavia, subito dopo aver deciso di investire nella business intelligence, ti trovi ad affrontare la domanda successiva: come implementare i vari componenti della tecnologia BI per ottenere il successo? Ti mostreremo una road map che ti aiuterà ad iniziare a piccoli passi, acquisendo conoscenze fondamentali e successo, e ad ampliare successivamente questa base per rendere pervasivi i processi decisionali basati sui fatti e sulla BI in tutta l'azienda.



PERCHÉ LA BUSINESS INTELLIGENCE

PER VINCERE LE SFIDE PRINCIPALI

In qualità di dirigente di una piccola o media impresa (PMI), devi affrontare sfide costantemente diverse nella gestione della tua attività. Il modo in cui rispondi a tali sfide determina la differenza tra considerevole successo e lotta per la sopravvivenza. Alcune delle sfide che affronti riguardano crescita, rapidità e concentrazione.

Per garantire la crescita

Una crescita redditizia e sostenuta è cruciale per una PMI, altrimenti rischi di essere offuscato dalla concorrenza o di essere inglobato da un'azienda di maggiori dimensioni. La crescita redditizia, tuttavia, è una condizione di equilibrio che ottieni con molteplici leve a tua disposizione. Per tirare costantemente le leve giuste hai bisogno di una chiara visibilità a livello della tua azienda, in modo da assegnare la priorità ai problemi più importanti e prendere decisioni consapevoli e informate per risolverli in modo proattivo.

Ad esempio, una comprensione chiara e precisa di quali prodotti, segmenti di mercato e profili di clienti generano i profitti e i ricavi maggiori e favoriscono la percentuale più elevata di domanda può aiutarti ad assegnare loro più risorse per incrementare e accelerare la crescita aziendale. In seguito dovrai regolarmente monitorare e confermare che i tuoi investimenti incrementali stanno effettivamente fornendo i risultati previsti in termini di aumento delle vendite e dei profitti e che quindi non stai sacrificando un'opportunità di crescita migliore.

Per essere più rapidi

La capacità di muoversi più rapidamente delle aziende di maggiori dimensioni per trarre vantaggio da una nuova opportunità di mercato è uno dei principali vantaggi delle PMI. La tua organizzazione, tuttavia, dispone di risorse limitate e

La business intelligence consente un'attenzione più mirata garantendo ad ogni responsabile della tua organizzazione la stessa versione corretta dei fatti, in modo da favorire un maggiore allineamento tra strategia e operazioni ed eliminare qualsiasi disconnessione.

non può permettersi di spostarsi nella direzione errata. Per trarre vantaggio dalla rapidità hai bisogno di sapere chiaramente ciò che funziona per una rapida azione di capitalizzazione e ciò che non funziona per una rapida azione di risoluzione.

Ad esempio, se usufruisci di una chiara visibilità a livello di ricavi, spese e costi effettivi rispetto a quelli pianificati per i nuovi prodotti introdotti negli ultimi 12 mesi, puoi facilmente individuare quelli con le performance più scarse

eliminandone rapidamente le spese finché non ne avrai risolto i problemi. Senza il beneficio di tali informazioni, potresti impiegare più tempo per prendere tali decisioni continuando ad investire in prodotti con scarse performance o a prendere decisioni non corrette perché le tue intuizioni sulle performance di tali prodotti potrebbero essere erroneamente influenzate da un unico punto dati.

Per rimanere concentrati

Diversamente dalle grandi aziende, la tua organizzazione vende una gamma ristretta di prodotti e servizi e dispone di un numero limitato di risorse. Di conseguenza, non hai molto spazio per gli errori. La tua organizzazione deve perciò rimanere a stretto contatto con i clienti, i prodotti e il mercato. La continuità del successo è possibile se tutti all'interno dell'azienda accedono alla stessa pagina, utilizzano la stessa serie di supposizioni e si affidano alla stessa versione corretta dei fatti.

Ad esempio, se i dipendenti del reparto progettazione, vendite, finanza e marketing utilizzano la stessa analisi relativa alle tendenze della pipeline di marketing, alle performance delle vendite trimestrali e alla redditività per vari segmenti, avranno maggiori probabilità di giungere alle stesse conclusioni e di essere allineati sulle priorità per massimizzare la crescita e risolvere i problemi delle varie aree.

Per basarsi sui fatti, non sull'istinto

La business intelligence (BI), definita anche supporto al processo decisionale, consente di comprendere, analizzare e addirittura prevedere meglio ciò che accade nella tua azienda. La business intelligence aiuta a trasformare i dati del sistema finanziario, di produzione e di vendita in informazioni ricche di significato per poi distribuire tali informazioni a coloro che ne hanno bisogno, nel momento in cui ne hanno bisogno. Questo permetterà ad ogni responsabile all'interno dell'azienda di prendere informazioni più consapevoli e tempestive.

La business intelligence ti offre il vantaggio di conoscere in modo rapido, esplicito e succinto ciò che funziona e ciò

che non funziona su base continuativa. Constatando l'impatto sulla tua attività, potrai assegnare correttamente le priorità ed agire o reagire rapidamente.

La business intelligence consente un'attenzione più mirata garantendo ad ogni responsabile della tua organizzazione la stessa versione corretta dei fatti, in modo da favorire un maggiore allineamento tra strategia e operazioni ed eliminare qualsiasi disconnessione. Inoltre, la business intelligence funge da promotore per la crescita redditizia fornendo a te e ai tuoi responsabili un'analisi approfondita dell'attività, in modo che tutti abbiano il completo controllo delle operazioni e possano prendere decisioni basate sui fatti anziché sull'istinto.

Compi il passo successivo in modo intelligente

Una volta che hai deciso di implementare la business intelligence nella tua organizzazione, ti trovi subito a dover affrontare una serie di decisioni successive: in quale ordine devi implementare i vari componenti della tecnologia BI? Se sei nuovo alla tecnologia BI, puoi trarre vantaggio da una road map che ti guida nel processo di implementazione dei componenti della BI. Tale road map ti consente di procedere a piccoli passi, acquisendo conoscenze fondamentali e successo, e di sfruttare successivamente questa base ampliando l'utilizzo dei componenti della BI con modalità diverse ma ad alto impatto, in modo da rendere pervasivi i processi decisionali basati sui fatti in tutta la tua azienda. Nella sezione successiva esamineremo i vari componenti della BI e la road map per un'implementazione graduale.

Puoi trarre vantaggio da una road map che ti guida nel processo di implementazione dei componenti della BI. Tale road map consente di procedere a piccoli passi, acquisendo conoscenze fondamentali e successo, e di sfruttare successivamente questa base per ampliare l'utilizzo dei componenti della BI con modalità diverse ma ad alto impatto, in modo da rendere pervasivi i processi decisionali basati sui fatti in tutta la tua azienda.



IMPLEMENTAZIONE E INVESTIMENTO NELLA BUSINESS INTELLIGENCE

COMPI I PASSI GIUSTI NEL GIUSTO ORDINE

La portata della tecnologia BI è piuttosto ampia. Tra le varie funzionalità offerte dalla tecnologia BI, vi sono:

- Reporting che estrapola dati operativi per ruoli specifici e che può essere eseguito su base pianificata o on-demand
- Cruscotti che completano il reporting mostrando le informazioni con modalità ad alto impatto visivo
- Strumenti di query e analisi avanzata che consentono agli utenti di scomporre e analizzare i dati nel dettaglio visualizzandoli in più classificazioni o a più livelli, quali ad esempio prodotto, cliente, area, periodo di tempo e addetto alle vendite
- Query ad hoc basate su ricerche che consentono agli utenti di ottenere dati specifici da vari sistemi in base a ricerche con parole chiave per poi utilizzare i dati ricavati come punto di partenza per analizzarne i dettagli
- Integrazione e qualità dei dati che consentono al software di BI di ricavare i dati da molteplici fonti garantendone la completezza ed eliminando qualsiasi ridondanza

Il grado di utilizzo della tecnologia BI all'interno di un'azienda può variare da

un estremo, in cui l'implementazione è finalizzata esclusivamente alla creazione di cruscotti dirigenziali su desktop, all'altro, dove invece la BI è pervasiva tramite desktop, laptop e dispositivi portatili e facilita il processo decisionale a tutti i livelli dell'azienda.

Inizia a piccoli passi per svilupparti sulla base del successo acquisito

Se devi fare i conti con risorse IT limitate, con un budget IT ridotto e un personale operativo ed esecutivo non in grado di intraprendere contemporaneamente svariate nuove iniziative, ti consi-

gliamo di suddividere l'implementazione della tecnologia BI in più fasi. Puoi iniziare con piccoli passi facilmente gestibili, acquisendo conoscenze e successo, per poi svilupparti sulla base del successo acquisito. Con un simile approccio, che permette all'azienda di acquisire le conoscenze essenziali con un budget ristretto, non pagherai a caro prezzo eventuali errori. Inoltre, le conoscenze acquisite durante l'implementazione iniziale ti permetteranno di estendere la BI a tutta l'azienda, assegnando la priorità alle aree ad alto impatto e incorporando i potenziali problemi attraverso la gestione delle modifiche.

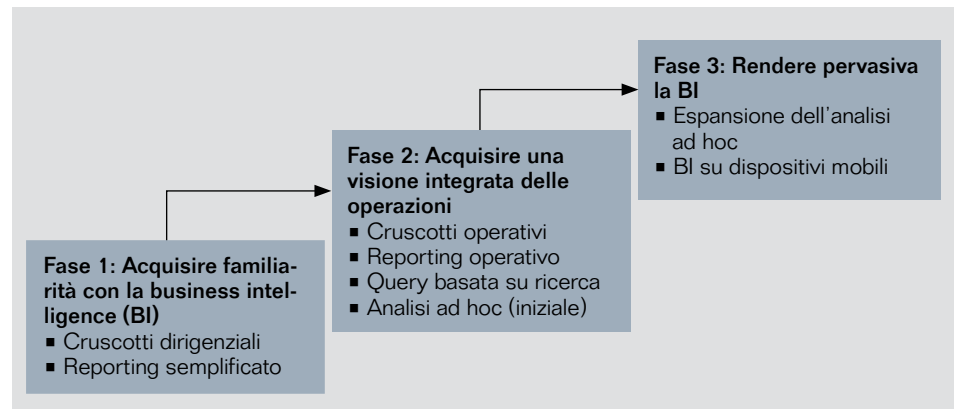


Figura 1: Le tre fasi di implementazione della BI

La tua soluzione di BI deve consentirti di creare o modificare con estrema facilità report, query e cruscotti preconfigurati e ad hoc, per ricavare informazioni operative e aziendali chiave dalle tue applicazioni gestionali. Tale requisito riveste un'importanza cruciale, in considerazione del fatto che le tue risorse IT possono essere limitate e gravate da numerose e continue richieste.

In base all'esperienza da noi maturata, le fasi di implementazione della BI sono tre, come illustrato nella Figura 1.

Fase 1 – L'obiettivo di questa fase è acquisire familiarità con la tecnologia BI. Devi focalizzarti sugli aspetti della BI che possono avere un impatto immediato sui processi decisionali giornalieri, gettando al contempo le basi per la conoscenza da parte dell'azienda. Per questa fase ti consigliamo di implementare cruscotti dirigenziali e semplici report operativi che utilizzano la tecnologia BI.

Fase 2 – L'obiettivo di questa fase è basarsi sul successo acquisito nella fase 1 ed ampliare la portata della BI in modo che la tua organizzazione diventi più esperta nell'utilizzo dei vari componenti e risorse della tecnologia BI implementata (cruscotti e report operativi) per i processi decisionali nelle varie funzioni. In questa fase la tua organizzazione dovrebbe implementare il reporting operativo, i cruscotti operativi e le fun-

zioni di analisi e query ad hoc basata su ricerca. Ad esempio, l'implementazione di cruscotti operativi per processi interfunzionali, quale il ciclo ordine-consegna, richiede l'integrazione di dati da molteplici sistemi per fornire ai responsabili una visione integrata delle loro operazioni su cui basare le varie decisioni alternative.

Fase 3 – L'obiettivo di questa fase è garantire un uso pervasivo dei componenti della BI in modo che tutti i processi decisionali siano basati sui fatti anziché sull'intuito. In questa fase le PMI estendono i componenti della BI ai dispositivi portatili e implementano funzioni di query e analisi ad hoc per gli analisti aziendali in tutti i reparti.

Nella sezione successiva delineeremo un quadro con esempi di scenari di utilizzo che mostrano in che modo una PMI può utilizzare la tecnologia BI in ognuna di queste tre fasi.

ESEMPI DI SCENARI DI UTILIZZO DELLE TRE FASI

ILLUSTRAZIONE DI COME LA TECNOLOGIA BI PUÒ ESSERE UTILIZZATA DALLE PMI

Il tuo caso di utilizzo specifico della BI per ognuna delle tre fasi dipende da numerosi fattori, tra cui l'attività principale (produzione, distribuzione o servizi), il settore (apparecchiature elettroniche, prodotti industriali, intrattenimento o servizi finanziari), i principali fattori aziendali e operativi (approvvigionamento globale, complessità della supply chain o innovazione di prodotti) e il livello di familiarità nell'utilizzo della nuova tecnologia nel tuo ambiente. Ai fini dell'illustrazione nel presente documento, utilizzeremo una media impresa che produce e vende prodotti tecnologici e altri prodotti di consumo sia attraverso una forza di vendita diretta sia tramite distributori. Il fattore operativo principale dell'azienda del nostro esempio è la competitività a livello di fornitura di servizi e la fedeltà dei clienti.

Scenario della fase 1

Quando la PMI del nostro esempio entra nella fase 1 della tecnologia BI, implementa i cruscotti dirigenziali principali e i report dei reparti base focalizzati sulle sue competenze principali, ossia fornitura dei servizi e fedeltà all'azienda. Come risultato:

- Il VP Vendite ottiene report settimanali sulla pipeline per le varie regioni e i vari canali di vendita.
- Il VP Finanza ottiene un report settimanale delle nuove entrate derivanti dai clienti nuovi ed esistenti, dei crediti e dei debiti. Un cruscotto dirigenziale offre visibilità su entrate e spese pianificate rispetto a quelle effettive a vari livelli di dettaglio.

- Il CEO e il personale hanno accesso ai cruscotti dirigenziali che mostrano, ad esempio, pipeline di vendite e variazioni della pipeline da una settimana all'altra, ricavi totali per settimana, mese o trimestre suddivisi per aree geografiche e canali e ricavi ripetuti dei 50 principali clienti.

Grazie a funzionalità di BI come queste, basta un semplice clic per accedere ai dati di base prontamente disponibili per aiutare il personale a prendere le giuste decisioni in modo rapido e intelligente. Questa fase consente al team dirigenziale di valutare il valore degli investimenti BI nelle operazioni aziendali giornaliere e di determinare il livello di preparazione dell'organizzazione ad implementare la tecnologia su scala più ampia nella seconda fase per acquisirne i vantaggi.

Le informazioni necessarie per determinate analisi possono risiedere all'esterno del sistema aziendale principale, come ad esempio in fogli di calcolo, su server e-mail o in singoli database. Una soluzione di BI efficace deve consentirti di incorporare tali informazioni in report e cruscotti con estrema facilità rimuovendo le complessità di accesso alle informazioni da tali fonti.



Scenario della fase 2

Dopo avere accertato il valore della tecnologia BI ed avere confermato che l'organizzazione è pronta ad espanderne l'uso, grazie al successo ottenuto con i cruscotti dirigenziali e il reporting, la PMI del nostro esempio ora è pronta ad implementare altri componenti della BI su scala più ampia. Nella seconda fase questa PMI inizia ad implementare il reporting operativo, i cruscotti operativi e le funzioni di analisi e query ad hoc basata su ricerca. Come risultato:

- Il VP Operazioni e il personale usufruiscono di cruscotti operativi e report che forniscono informazioni aggiornate su rotazione dello stock e divario tra domanda e offerta per i clienti principali.
- Il reparto finanza ha accesso a report e cruscotti per l'analisi dei margini, le previsioni del flusso di cassa e le performance dei reparti rispetto ai budget a vari livelli di dettaglio.
- L'organizzazione commerciale usufruisce di report dettagliati sull'attività della forza di vendita, sulle provvigioni e sulla pipeline, oltre a cruscotti più dettagliati includenti dati sulla pipeline di vendite e sulle previsioni, suddivisi per canale di distribuzione, tipo di cliente, settore e regione di vendite. Le funzioni di sicurezza del software di BI garantiscono che ogni responsabile vendite visualizzi attraverso i cruscotti o i report solo i dati della pipeline relativi al suo team di vendita.
- I cruscotti dirigenziali forniscono informazioni sulla redditività per cliente, linea di prodotti, canale di vendita e area geografica.

Utilizzo delle funzioni di query e analisi ad hoc

I dirigenti possono eseguire analisi ad hoc basate su ricerche immettendo parole chiave quali "vendite di frigoriferi combinati" in una casella di ricerca. La funzione di ricerca del software di BI individua e presenta prima i risultati maggiormente attinenti e poi genera automaticamente la visualizzazione, sotto forma di tabella o di grafico a barre o a torta, visualizzando in modo ottimale tali informazioni, senza richiedere precedenti conoscenze sulla struttura dei dati o sulla loro ubicazione.

Grazie all'interfaccia utente intuitiva (vedere Figura 2), il dirigente può classificare le principali aree di vendita per ricavi diretti da vendite, analizzarne i dettagli a livello di prodotto e determinare se l'azienda sta ottenendo le cifre desiderate attraverso la vendita di un volume più elevato di prodotti a margine inferiore. Con queste informazioni, il dirigente può decidere se immettere

prodotti a margine più elevato per poi determinare quale tipo di incentivi possono essere necessari per motivare l'organizzazione commerciale.

Accesso ai dati da molteplici fonti

I cruscotti operativi, l'analisi ad hoc basata su ricerca e il reporting richiedono l'accesso ad informazioni che risiedono in sistemi di Enterprise Resource Planning (ERP), Customer Relationship Management (CRM) e di budgeting, nonché in altre fonti di dati, quali fogli di calcolo e database.

La PMI del nostro esempio ha ora maturato l'esperienza necessaria per integrare le informazioni provenienti da molteplici sistemi, quali ERP e CRM, nella propria soluzione di BI. Avendo acquisito tale esperienza, l'organizzazione è in grado di implementare altre funzionalità di BI, come l'analisi ad hoc, per un numero selezionato di analisti aziendali. Il processo è più semplice di

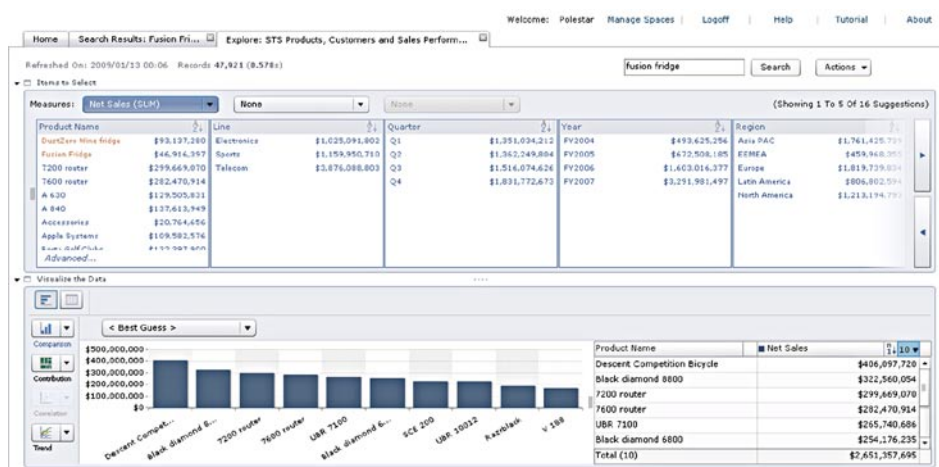


Figura 2: Analisi ad hoc basata su ricerca

quanto potresti aspettarti, perché le principali soluzioni di BI, come il software SAP® BusinessObjects™ Edge BI, sono dotate di un componente per l'integrazione dei dati.

Gli analisti aziendali possono utilizzare questa funzionalità per:

- Visualizzare le vendite di prodotti a molteplici livelli, quali linea di prodotto, tipo di cliente, area di vendita, periodo di tempo e addetto alle vendite
- Scomporre e analizzare in profondità i dati per creare diverse combinazioni, quali le vendite realizzate in ciascuna area durante un mese specifico oppure i prodotti acquistati dai singoli clienti durante l'anno precedente.
- Eseguire analisi comparative tra un periodo e l'altro o tra un anno e l'altro a livelli quali area di vendita, cliente o addetto alle vendite
- Filtrare i dati per ricavare i 15 prodotti più venduti o i 15 prodotti meno venduti (o qualsiasi altra cifra) oppure i prodotti, le aree di vendita o gli addetti alle vendite con le migliori o peggiori performance

Grazie a queste approfondite conoscenze, gli analisti aziendali possono fare raccomandazioni specifiche al VP Vendite e al VP Finanza per aiutarli a migliorare le performance totali di vendita.

Scenario della fase 3

Nella seconda fase l'organizzazione ha iniziato ad utilizzare un'ampia gamma di tecnologie BI nei vari reparti. Sulla base di questo successo, la terza fase consiste nel rendere pervasiva la BI all'interno dell'azienda, implementandola su dispositivi portatili e utilizzandola per analisi predittive. In questa fase la PMI del nostro esempio inizia a sfruttare la BI su smartphone per accelerare i processi decisionali.

Ad esempio, durante un incontro con un cliente, il VP Vendite può eseguire una serie di query su uno smartphone per verificare la percentuale di ricavi

aggiuntivi necessaria al team per fare quadrare i conti, la redditività fornita dalla linea di prodotti e il grado di fedeltà del cliente in termini di acquisti ripetuti. Con questi dati sotto mano, il responsabile delle vendite può decidere di offrire al cliente un ulteriore sconto del 15% affinché firmi l'ordine di acquisto prima della conclusione del trimestre.

Inoltre, l'organizzazione inizia ad implementare le funzioni di query e analisi ad hoc per gli analisti aziendali di tutti i reparti in modo da rendere realmente pervasiva la BI, consentendo a chiunque all'interno dell'organizzazione di prendere decisioni più informate e in modo più rapido.

Poiché le medie imprese dispongono di risorse limitate, una soluzione di BI deve garantire un costo di proprietà ridotto attraverso un'integrazione di tipo commerciale. Inoltre, la soluzione deve fornire modelli e altri strumenti che semplifichino e accelerino la creazione di report, query e cruscotti personalizzati, eliminando la necessità di avvalersi di costosi consulenti esterni. La soluzione di BI deve inoltre includere componenti complementari integrati in modo da ridurre l'esigenza di software aggiuntivi.

REQUISITI CRUCIALI PER UNA SOLUZIONE DI BI

ACQUISISCI UN VANTAGGIO COMPETITIVO

Supporta l'utilizzo pervasivo della business intelligence

Affinché una PMI possa iniziare a piccoli passi con i cruscotti dirigenziali e il reporting di base per poi ampliare e rendere pervasivo l'uso di tale tecnologia, una soluzione di BI deve soddisfare diversi requisiti.

Una soluzione di vasta portata

Probabilmente nella fase di introduzione iniziale della tecnologia BI esisteva la possibilità di scegliere sul mercato prodotti basati esclusivamente su reporting o prodotti basati esclusivamente su cruscotti. Tuttavia, decidendo per tale opzione, un'azienda era costretta ad acquistare molteplici prodotti e a sviluppare molteplici competenze, una scelta davvero troppo costosa per una PMI.

Oggi un'unica soluzione deve offrire la possibilità di percorrere tutte e tre le fasi, in modo che i vari componenti possano integrarsi l'uno con l'altro senza costringerti ad acquistare diversi prodotti per diverse funzionalità. La soluzione deve inoltre offrire una scalabilità che proceda di pari passo con l'esperienza che matura la tua organizzazione.

Semplicità d'uso

La soluzione di BI deve consentire di creare o modificare con estrema facilità report, query e cruscotti preconfigurati e ad hoc per ricavare informazioni operative e aziendali chiave dalle tue applicazioni gestionali. Tale requisito riveste un'importanza cruciale, in considerazione del fatto che le tue risorse IT possono

essere limitate e gravate da numerose e continue richieste.

Inoltre, le informazioni necessarie per determinate analisi possono risiedere all'esterno del sistema aziendale principale, come ad esempio in fogli di calcolo, su server e-mail o in singoli database. Una soluzione di BI efficace deve consentire di incorporare tali informazioni in report e cruscotti con estrema facilità rimuovendo le complessità di accesso alle informazioni da tali fonti.

Capacità di accedere alle informazioni tramite Microsoft Excel

La maggior parte dei dirigenti di tutto il mondo utilizza abitualmente Microsoft Excel per eseguire rapide analisi. I dirigenti vogliono pertanto essere certi che la soluzione di BI utilizzata sia in grado di esportare i dati in Microsoft Excel sui loro laptop e desktop. Tale funzionalità ha la potenzialità di migliorare significativamente la produttività e l'efficienza di tutti gli utenti aziendali (vedere Figura 3).

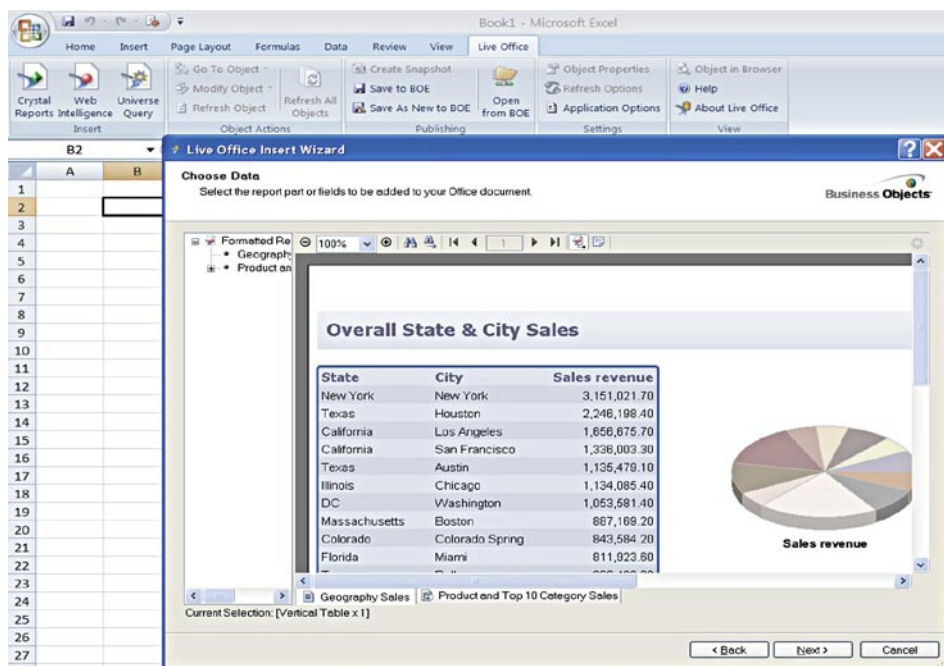


Figura 3: Migliora la produttività accedendo e aggiornando i dati con Microsoft Excel

Supporta la crescita con un costo di proprietà ridotto

Poiché le medie imprese dispongono di risorse limitate, una soluzione di BI deve garantire un costo di proprietà ridotto attraverso un'integrazione di tipo commerciale. Inoltre, la soluzione deve fornire modelli e altri strumenti che semplifichino e accelerino la creazione di report, query e cruscotti personalizzati, eliminando la necessità di avvalersi di costosi consulenti esterni. La soluzione di BI deve inoltre includere componenti complementari integrati in modo da ridurre l'esigenza di software aggiuntivi.

In che modo SAP soddisfa questi requisiti

SAP offre una soluzione di BI particolarmente allettante per le PMI grazie al software SAP BusinessObjects Edge BI. Questo prodotto consente alle PMI di sfruttare una business intelligence avanzata in grado di ricavare informazioni aggiornate da molteplici sistemi operativi per migliorare i processi decisionali in tutta l'organizzazione. Offre funzionalità di BI complete, tra cui query, reporting e analisi ad hoc, integrazione con le soluzioni Microsoft Office e SharePoint e facilità d'integrazione con portali e fonti esterne di dati.

La tua organizzazione potrà così iniziare a piccoli passi e ampliare il software con l'aumentare dei requisiti e il progredire delle conoscenze e dell'esperienza. Il software è stato progettato in modo da consentire agli utenti aziendali di creare e modificare report, query e cruscotti senza alcuna necessità di supporto da parte del personale IT interno o di costosi consulenti esterni. Inoltre, il software offre un costo di proprietà ridotto, un criterio di cruciale importanza per le PMI. Grazie alla vasta portata, alle capacità offerte agli utenti di creare o modificare report e cruscotti e al costo di proprietà ridotto, SAP BusinessObjects Edge BI è diventato uno dei prodotti leader del settore.



RIEPILOGO

GARANTISCI PROCESSI DECISIONALI PERVASIVI BASATI SUI FATTI

SAP BusinessObjects Edge BI consente alle PMI di sfruttare i loro punti di forza, quali rapidità e concentrazione, consentendo di acquisire informazioni chiare e approfondite sull'azienda che le aiutino a individuare, assegnare priorità e risolvere i problemi in modo proattivo, a garantire un migliore allineamento dell'organizzazione e a massimizzare le risorse disponibili. Puoi utilizzare la road map delineata in questo documento per iniziare a piccoli passi, acquisendo conoscenze fondamentali e successo, e ampliare successivamente questa base per rendere pervasivi i processi decisionali basati sui fatti in tutta la tua azienda.

Per maggiori informazioni

Per scoprire in che modo il software SAP BusinessObjects Edge BI può aiutare la tua organizzazione a percorrere la strada della business intelligence pervasiva, contatta il tuo rappresentante SAP o visita il nostro sito Web all'indirizzo www.sap.com/solutions/sapbusinessobjects/sme/edgeseries.

SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP BusinessObjects Explorer e altri prodotti e servizi SAP qui menzionati, nonché i relativi loghi, sono marchi o marchi registrati di SAP AG in Germania e in altri Paesi.

Business Objects e il logo Business Objects, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius e altri prodotti e servizi Business Objects menzionati nel presente documento, nonché i rispettivi loghi sono marchi o marchi registrati di Business Objects Software Ltd negli Stati Uniti e in altri Paesi.

Tutti gli altri nomi di prodotti e servizi qui menzionati sono marchi che appartengono alle rispettive società. Quanto riportato nel presente documento ha finalità esclusivamente informative. Le specifiche nazionali dei prodotti possono variare.

SAP si riserva il diritto di modificare tutti i materiali senza preavviso. I materiali sono forniti da SAP AG e dalle affiliate ("Gruppo SAP") solo a scopo informativo, senza alcun fine illustrativo o di garanzia di qualsiasi natura; il Gruppo SAP non si assume alcuna responsabilità per eventuali errori od omissioni presenti nei materiali. Le uniche garanzie applicabili ai prodotti e ai servizi del Gruppo SAP sono quelle espressamente menzionate nelle apposite clausole contrattuali eventualmente previste per i singoli prodotti o servizi. Nessuna parte del presente documento è da interpretarsi come garanzia accessoria.

www.sap.com/italy/contactsap