

Внедрение Бизнес-Аналитики

О Компании

Агентство «Аналитики Консалтинга Маркетинга» создано профессионалами своего дела, для решения сложных, комплексных проектов мы привлекаем профильных специалистов самого высокого уровня.

Мезенов Евгений-СЕО Агентства, 20 лет опыта практической работы в маркетинге и продажах, на руководящих должностях в компаниях Казахстана и Украины. Два высших образования, техническое и маркетинговое, дополнительное образование в области электронного маркетинга, курсы повышения квалификации-финансовый менеджмент в компании.

Компетенции:

-Стратегический маркетинг, электронный маркетинг, регламентация бизнес-процессов, внедрение бизнес-аналитики, сертифицированный специалист Google, сертифицированный специалист по внедрению CRM, практикующий бизнес-тренер.

Бордюк Алексей-Управляющий партнер агентства, 10 лет опыта практической работы в маркетинге, рекламе, ПР, управления проектами. Высшее техническое образование, дополнительное образование в маркетинге, рекламе, ПР.

Компетенции:

-Маркетинг микс, проведение интегрированных рекламных компаний (учет офлайн и онлайн среды), ПР, внедрение бизнес-аналитики, управление проектами. Сертифицированный специалист Google, сертифицированный специалист Tableau.

Мы работали с компаниями

33M2

Новый стиль

Мадек

Diesel Store

Про Бизнес Центр

AntantaTravel

НТЦ «ТИРС»

Казахстанские
Трубопроводные Технологии

Теремок

BMW Russia

Volvo Russia

Fleetcor

HandyMart

Основные шаги по внедрению СИСТЕМЫ

- Аудит источников данных, разработка тестового примера
- Разработка базового технического задания
- Построение архитектуры системы
- Консультации и поддержка системы при необходимости

1 Кому необходимо внедрять бизнес-аналитику

- Розничным сетям
- Аптечным сетям
- Крупным дилерским сетям
- Промышленным компаниям
- Энергетическим компаниям

2 Проблемы с визуализацией данных

Часто ли вы сталкиваетесь с:

Бесконечные простыни excel таблиц в которых тяжело разобраться

Не информативные графики и диаграммы

Отдел аналитики постоянно загружен и необходимый отчет нужно ждать несколько дней

3 Визуализация данных

Используйте системы визуализация данных!

Превратите ваши бесконечные таблицы с данными в понятные интерактивные графики и диаграммы.

Настроив один раз необходимую визуализацию и подключив автоматическое обновление, вы получите неограниченный доступ к необходимым отчетам!

Откройте для себя широкие возможности по настройке средств отображения данных, применения фильтров и специальных параметров.

Сократите издержки по содержанию большого штата сотрудников в отделе аналитики.

4 Направления визуализации данных

- Графики и диаграммы
- Инфорграфика и схемы
- Презентация и анализ данных
- Интерактивный сторителлинг
- Бизнес аналитика и дашборды
- Научная и медицинская визуализация
- Карты и картограммы

5 Примеры отслеживаемых KPI

- Оборот на 1м² в рознице
- План/факт по продажам
- Прибыль на одного сотрудника
- Топ-10 регионов по обороту/прибыли
- Маржа по брендам и категориям товаров
- Загруженность производства
- % отклонений от нормы выпуска
- Оборачиваемость запасов
- Среднемесячный товарный запас.
- Отгрузок в день.

6 Инструменты и стоимость

Tableau – система интерактивной аналитики, позволяющая в кратчайшие сроки проводить глубокий и разносторонний анализ больших массивов информации и не требующая обучения бизнес-пользователей и дорогостоящего внедрения.

Цена от: 35\$ в месяц за пользователя

Успешные компании, использующие бизнес аналитику

Хранилища данных,
корпоративные отчеты

QlikView, Tableau,
MS PowerBI, IBM Cognos

Обучение и
консалтинг

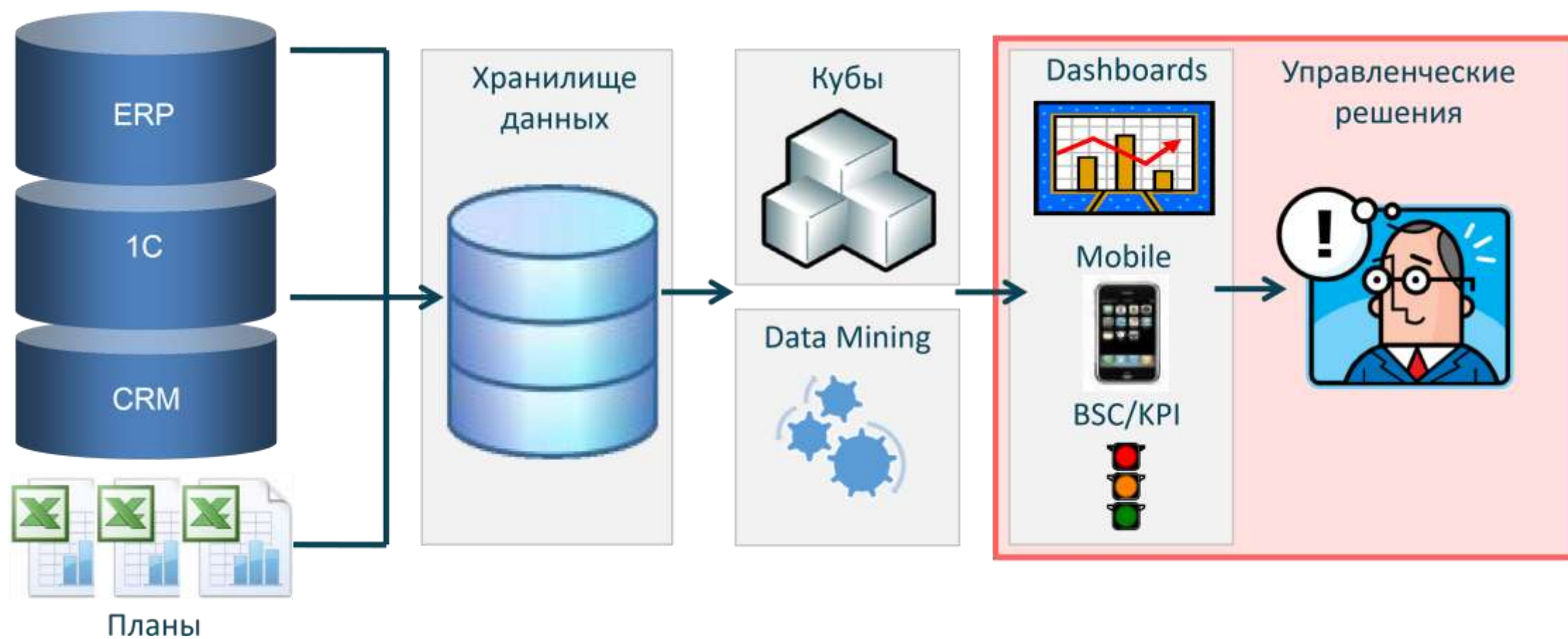
BMW RUSSIA

VOLVO RUSSIA

FLEETCOR

HANDYMART

BUSINESS INTELLIGENCE / BIG DATA



МЕЧТА РУКОВОДИТЕЛЯ



ОТЧЕТ АНАЛИТИКА

АНАЛИТИК

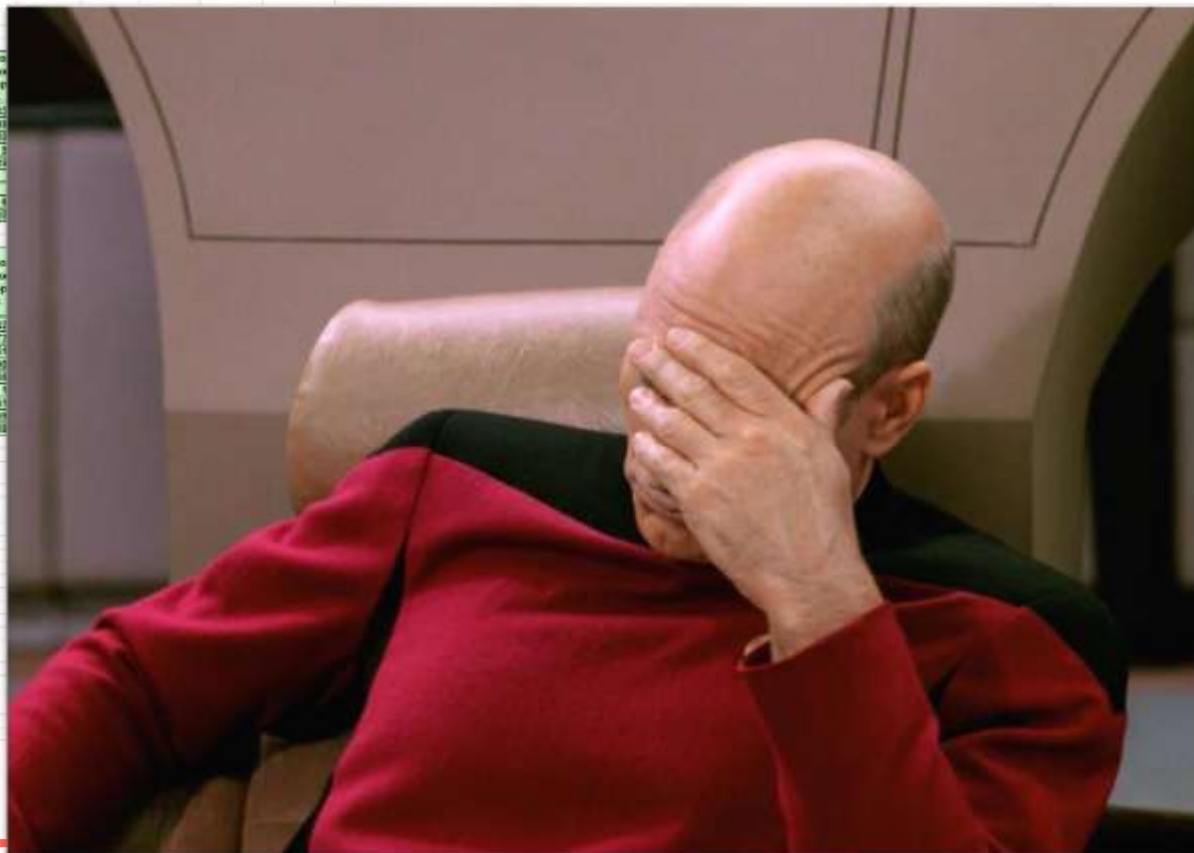
Выполнение плана продаж ПХК за период с					
01-11-14					
01-11-14					
Объем реализации	Ед. изм.	Факт 2014 к факту 2013, %	Выполнен план, %	План на октябрь 2014 (рублей)	Прогноз продаж к октбрю 2014
ИТОГО ПХК (без яйца)	тн	152	88	1,522	1,02
1 ПМБА	тн	84	86	390	43
2 ПУИДА	тн	125	85	635	53
3 МРСО	тн	104	85	192	1
4 ЯЙЦА	тыс. шт.	124	5	63,223	3,25
5 СООБСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ	тн	9	0		
6 ЗАМОРОЖЕННЫЕ ОВОЩИ, СЫРЫЕ ГЛАЗ И	тн	63	47	14	
7 МОРОЖЕНОЕ	тн	34	95	45	4
8 КРАСНОКОМСКИЙ ВЫСОКОМЕНИЦ	тн	242	75	141	0

Объем реализации	Ед. изм.	Факт 2014 к факту 2013, %	Выполнен план, %	План на октябрь 2014 (рублей)	Прогноз продаж к октбрю 2014
ИТОГО ПХК	тыс. руб.	148	85	196,445	98,47
1 ПМБА	тыс. руб.	103	87	47,279	41,77
2 ПУИДА	тыс. руб.	189	87	74,567	62,61
3 МРСО	тыс. руб.	120	81	17,232	13,30
4 ЯЙЦО	тыс. руб.	112	83	14,425	13,34
5 ЗАКАЛЕН	тыс. руб.	92	0		
6 ЗАМОРОЖЕННЫЕ ОВОЩИ, СЫРЫЕ ГЛАЗ, МУЧ	тыс. руб.	74	41	1,588	4
7 МОРОЖЕНОЕ	тыс. руб.	111	97	7,960	7,01
8 КРАСНОКОМСКИЙ ВЫСОКОМЕНИЦ	тыс. руб.	214	74	34,352	26,33

Уровень сервиса покупателей			
Категория	Количество (шт.)	Наращение (до 100)	Сервис, %
Судовые/вспомогательные устройства	1,346	44	30,52
Они	104,108	29,488	74,66
Резиновая ость (РЭ)	233,947	38,855	84,82
Резиновая ость (Ред)	40,935	3,139	87,45
Собственная лодка	2,079	3,274	64,58
Традиционная резина	373,924	94,496	80,41
NOBESA	18,580	8,157	87,36
Итого	794,128	124,954	83,18

Уровень сервиса поставщиков			
Компания	Заказан, шт	Отпущено, шт	Уровень сервиса, %
Восточный ООО (МБ)	85,710	10,041	84,72
Восточный ООО (заказ в Петербург)	12,245		100,00
Удмуртская машиностроительная ООО	879,073	-542,099	38,33

Уровень выполнения			
Категория	Количество (шт.)	Наращение (до 100)	Сервис, %
Судовые/вспомогательные устройства	1,346	44	30,52
Они	104,108	29,488	74,66
Резиновая ость (РЭ)	233,947	38,855	84,82
Резиновая ость (Ред)	40,935	3,139	87,45
Собственная лодка	2,079	3,274	64,58
Традиционная резина	373,924	94,496	80,41
NOBESA	18,580	8,157	87,36
Итого	794,128	124,954	83,18



Дата	Факт с начала месяца	Факт с начала 2013	Факт с начала 2014	% 2014 к 2013
4	52	1,344	1,145	85
1	10	265	246	86
0	384	8,314	7,893	95
0	104	2,241	2,203	98
1	13	373	317	85
0	80	1,614	1,828	113
0	80	1,863	1,650	89
2	47	1,137	1,011	89
0	0	97	8	8
0	26	724	629	87
8	85	2,878	2,182	76
2	35	1,164	893	77
1	10	190	188	99
1	17	641	363	57
1	1	134	154	115
1	5	309	243	79
0	7	193	131	68
0	0	0	0	0
2	16	241	205	85
0	0	6	5	83
0	0	0	0	0
5	40	1,211	981	81
1	13	0	114	0
1	13	0	114	0
23	367	7,671	7,525	98
0	0	0	0	0
0	12	307	270	88
47	684	20,215	14,734	73
0	0	1	0	0

ПРИЧИНА – РАЗНОЕ ВОСПРИЯТИЕ

- Погружен в детали
 - Цифры, сухая логика
- Важно: Что?



Когда?
Почему?
ЗАКАЗЧИК

- Общая картина, наглядность
- Творческое мышление

▪ Важно: Что
будет?

Что делать?

ВИЗУАЛЬНОЕ ВОСПРИЯТИЕ



Барьеры

**Графическая
память**





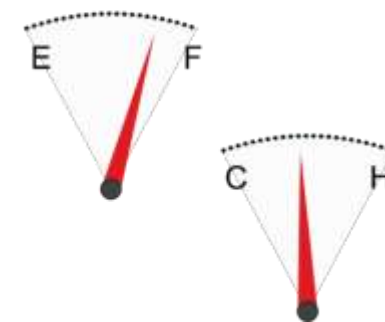
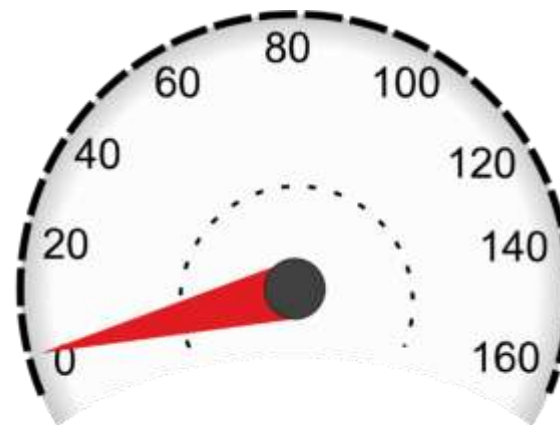
ЧТО ТАКОЕ ДАШБОРД?

ДАШБОРД

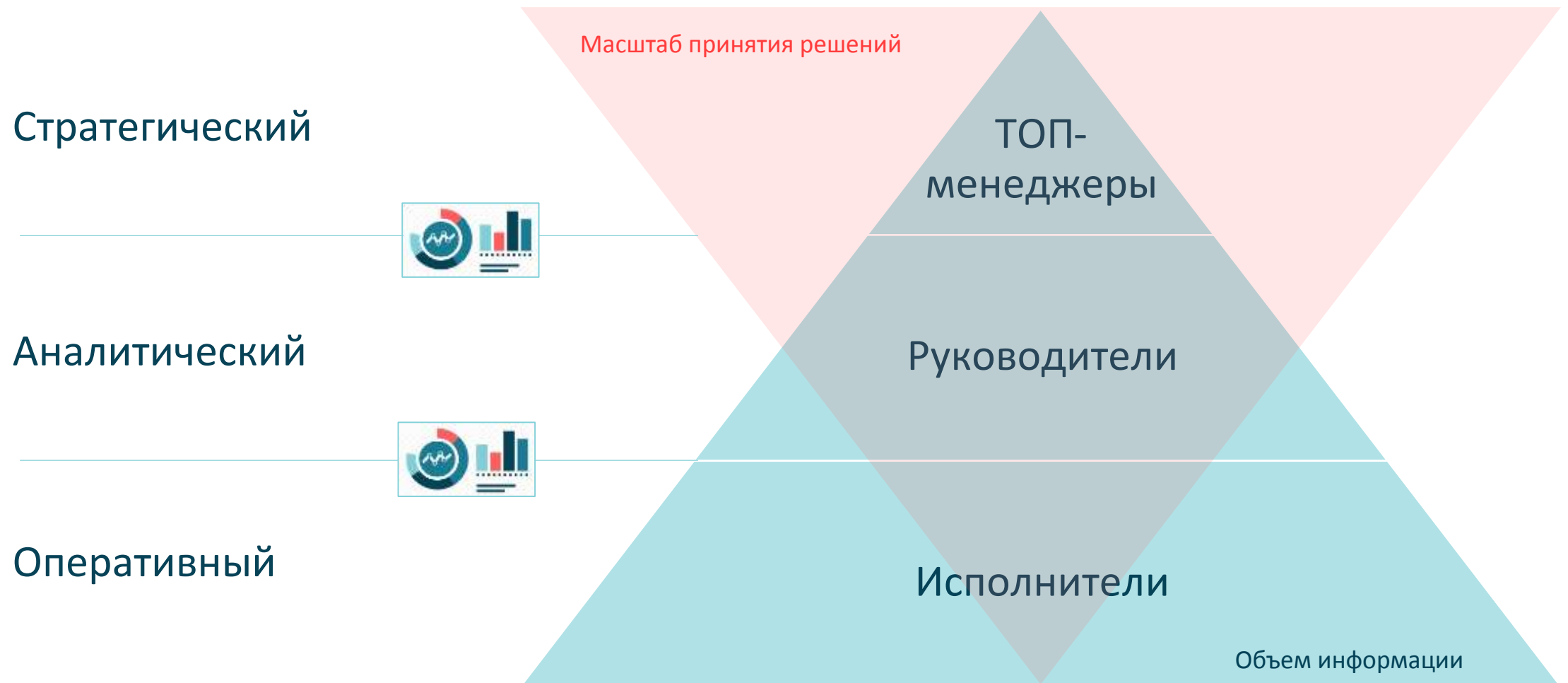
Визуальное представление
наиболее **важной информации**,
сгруппированной **по смыслу** на

одном экране так, чтобы ее можно было **легко понять**.

- *Информационная панель*
- *Панель индикаторов*
- *Монитор руководителя*



ВИД ОТЧЕТА



Оперативный

Склад Номенклатура, Базовая единица измерения	Количество (в базовых единицах)			
	Начальный остаток	Приход	Расход	Конечный остаток
Гвозди, кг		2,000		2,000
Гвозди толевые, кг		1,000		1,000
Герметик акриловый, шт		2,000		2,000
Гипсоплита (кнауф) /м2/, м2	72,000			72,000
Грунт ГФ-021, кг		210,000	10,736	199,264
ДВП /м2/, м2		7,956	7,956	
Доска обр.32*150, м3	2,752	1,200	1,591	2,361
Доска обр.50*150, м3		1,000	0,515	0,485
Дюбель, шт	160,000	253,000	413,000	
Дюбель гвоздь, шт		1 000,000	1 000,000	
Жидкие гвозди, шт		4,000		4,000
Кабель ВВГ п 3*2,5, м		40,000		40,000
Калорифер, шт		1,000		1,000
Коробка, шт		12,000		12,000
Лампа, шт		8,000		8,000
Лист 2, т		0,017	0,017	
Лопата , шт	1,000			1,000
Мешки, шт	1 460,000			1 460,000
Наличник (м), м	10,900		10,900	
Ножницы по металлу, шт		1,000		1,000
Олифа, кг		8,000	8,000	
Патрон монтажный, шт	651,000	1 000,000	1 651,000	
Перчатки х/б, пар	20,000	100,000		120,000

Аналитический

	A	B	C	Итого
Объем продаж	1 810 481	443 470	121 807	2 375 759
Доля от общего объема продаж	76%	19%	5%	
Клиентов в группе	20	21	495	536
Доля от всех клиентов	● 4%	● 4%	● 92%	
Средний объем продаж (клиент/грн.)	90 524	21 118	246	4 432

ПЕРЕХОД В > А	Апрель	Март
ТОО "Ренит"	306 223	63 295
Конструктивные материалы	199 047	113 874
Дентис	190 735	105 762
ООО "Молочные продукты"	180 921	87 829
ТОО "Точная механика"	170 082	58 863
Лидер	154 960	148 070
ТОО "Теремок"	140 195	120 534
ТОО "КРТ"	128 427	155 003

ПЕРЕХОД С > В	Апрель	Март
Медифа	119 764	
Клин	81 510	4 903
ТОО "ТПК"	72 603	4 260

ПЕРЕХОД А > В	Апрель	Март
САНГВИС	100 916	332 809
СОЛЯРИС	94 317	218 701
Дор-Мед	92 446	365 296
Дабмед	60 654	191 312

ПЕРЕХОД В > С	Апрель	Март
Медифа	36 208	92 460
Кардиф	9 271	131 529
ТОО "ЧВУ"	8 856	44 146

Почасовая динамика загрузки кассиров

Месяц

Ноябрь

Октябрь

Декабрь

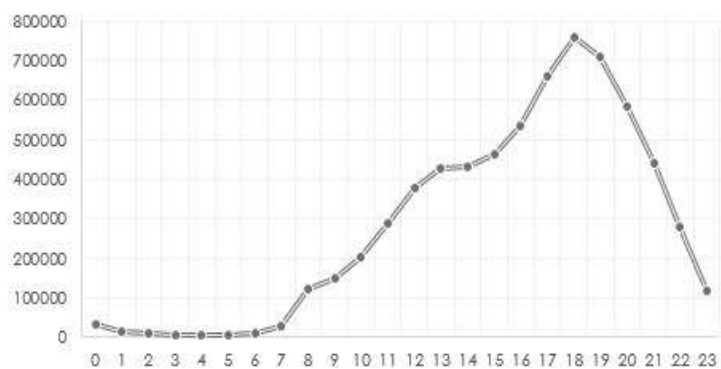
Дата

01.11.2012

02.11.2012

03.11.2012

04.11.2012



День недели

Пятница

Понедельник

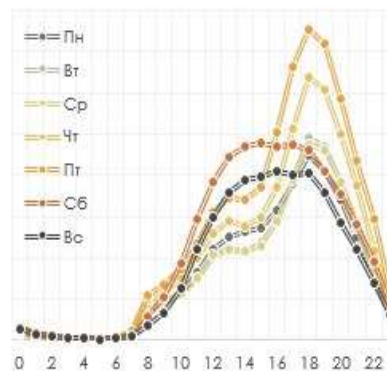
Вторник

Среда

Четверг

Суббота

Воскресение



Код отдела

Кол-во чеков			Часы																							Общий итог	
Код кассира	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23			
1	3	4	18						152	402	517	508	594	972	682	699	1036	1590	1396	1503	1271	627	325	296	12582		
			19						3	3	6	7	9	35	97	192	536	363	834	966	479	379	333	165	4407		
6	8	10	20		4				3	291	289	292	472	516	921	776	873	778	1053	1188	1432	1198	919	607	96	11708	
15	16	17	27							186	220	112	225	203	285	131	519	436	394	355	282	221			3569		
18	19	21	32						149	141	159	74	147	75	91	65	248	216	237	191	137				1930		
98			98						1	130	368	465	651	553	601	450	613	997	1369	1404	1562	1224	999	558	316	12261	
22	23	24	11						130	172	303	609	496	556	745	1007	1398	1706	1192	1002	679	653	274		10922		
25	27	28	13		190	107	35	29	32	49	54	142	319	146	281	211	515	906	920	1056	1499	1835	2213	2125	1913	1591	18139
29	30	31	24											73	305	512	491	566	1011	1013	1228	1101	974	532	631	203	8758
99	9	11	25						75	198	290	190	411	552	408	484	560	498	722	566	711	425	211			6301	
97	98		28						63	68	180	242	405	408	347	302	529	454	413	396	272	339	2			4420	
			29			119											51	166	40	166						542	
			10						12	191	308	345	352	710	537	297	557	875	1128	1496	1188	746	561	284	111	9711	
			12						68	131	430	299	581	695	721	931	624	776	1100	1407	1531	1519	1448	1013	759	478	14511
			14						60	126	304	281	395	494	523	669	397	771	1457	1394	1427	959	1013	938	553	11761	

Основные финансовые показатели эффективности деятельности ОАО

Финансово-экономические показатели	31.12.06*	31.12.07*	31.12.08*	Изменение 2008/2007
Финансовая устойчивость				
Коэффициент финансовой независимости	0,81	0,71	0,66	-0,05
Соотношение заемного и собственного капитала	0,23	0,41	0,51	+0,10
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей	1,68	1,32	1,10	-0,22
Показатели ликвидности				
Коэффициент срочной ликвидности	1,28	1,35	1,48	+0,12
Коэффициент текущей ликвидности	1,68	1,68	1,73	+0,06
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,08	0,17	0,12	-0,05
Долговая нагрузка				
Долг, тыс. грн.	1 723 737	4 487 549	6 404 304	+43%
Чистый долг, тыс. грн.	1 447 334	3 733 933	5 805 712	+55%
Долг/ЕБИТДА	0,8	1,6	1,8	+0,2
Обслуживание долга/ЕБИТДА	0,05	0,07	0,12	+0,1
Долг/Собственный капитал	0,08	0,19	0,24	+0,04
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	3,51	4,09	3,26	—
Рентабельность активов (ROA), %	2,84	2,87	2,11	—
Рентабельность продаж, %	5,69	8,45	6,7	—
Справочно:				
ЕБИТДА	2 162 432	2 752 387	3 577 724	+30%

Стратегический

Кадровый потенциал

Университет

Институты

Инструкция пользователя

Справка по показателям

Университет

Готово

01.04.2016

Стратегические КРП

Доля иностранных НПР

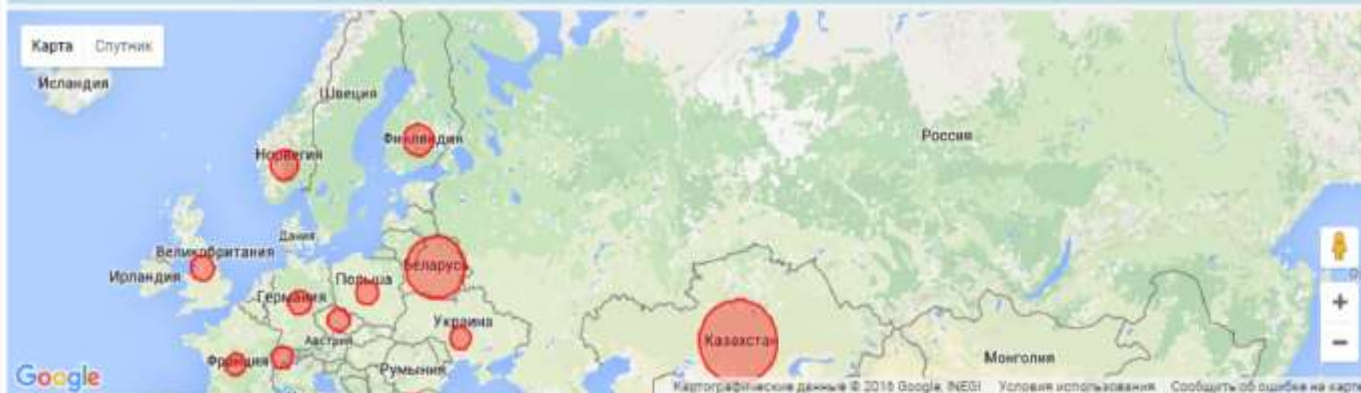
Показатели КРП	01.01.2015(факт)	01.04.2016(факт)	2016(план)	2017(план)
Доля зарубежных профессоров, преподавателей и исследователей в численности научно-педагогических работников, включая российских граждан-обладателей степени PhD зарубежных университетов	5,2%	4,4%	5,7%	7,2%
Удельный вес численности молодых НПР вуза в общей численности НПР вуза	17,4%	16,7%	29,0%	30,0%
Численность зарубежных ведущих профессоров, преподавателей и исследователей, работающих в университете не менее 1 семестра	97,0	103,0	65,0	70,0
Справочно				
Средняя численность сотрудников, чел.	6 150,0	6 039,1	-	-
Научно-педагогические работники, чел. в т.ч.	2 760,8	2 599,6	-	-
Профессорско-преподавательский состав, чел.	2 491,2	2 260,9	-	-
Научные сотрудники, чел.	269,6	338,7	-	-
Прочие научные работники, чел.	392,7	467,3	-	-
Административно-управленческий персонал, чел.	895,5	890,6	-	-
Прочие категории персонала, чел.	2 101,0	2 081,6	-	-



Доля молодых НПР



Численность иностранных НПР по странам (всего стран: 41)



Ученая степень

- PhD
- доктор наук
- кандидат наук
- иная степень

[Снять фильтр](#)

Учёное звание

- доцент
- профессор
- старший научный сотрудник

[Снять фильтр](#)

Иное звание

- академик
- высококвалифицированный специа...
- действительный член академии нау...

[Снять фильтр](#)

Вид занятости

- Внешнее совместительство
- Внутреннее совместительство
- Основное место работы

[Снять фильтр](#)

Пол

- Мужской
- Женский
- Не указан

[Снять фильтр](#)

Гражданство

- Ближнее зарубежье
- Дальнее зарубежье
- Россия

[Снять фильтр](#)

ВИД ОТЧЕТА

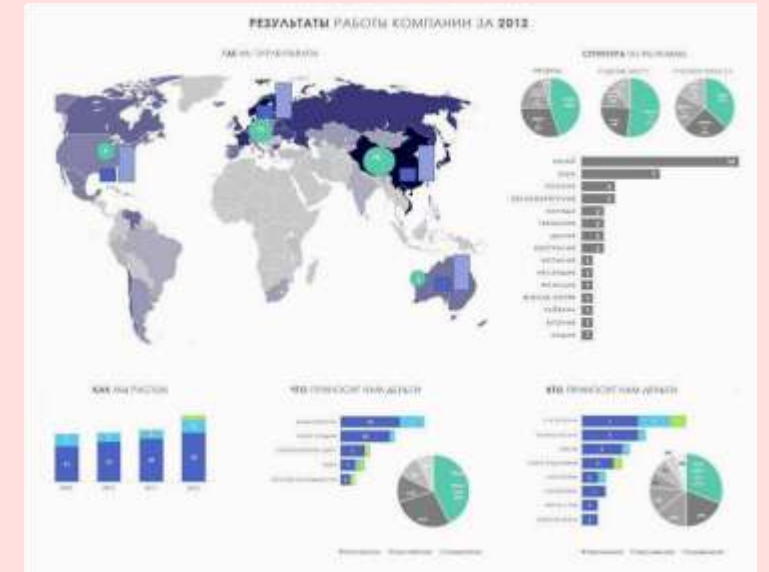
ОПЕРАТИВНЫЙ

№ п/п	Дата отч.	Дата	Счет	КД	Счет корр.	Наименование
01	01.01.2014	15.01.14	01	4742010024210000		Бизнес и маркетинг в сфере недвижимости (услуги "Эксперт") в отношении ООО "Тексервис"
02	01.01.2014	15.01.14	02	4742010024210000		Бизнес и маркетинг в сфере недвижимости (услуги "Эксперт") в отношении ООО "Тексервис"
1	01.01.2014	04.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
2	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
3	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
4	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
5	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
6	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
7	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
8	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
9	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
10	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
11	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
12	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
13	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
14	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
15	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
16	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
17	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
18	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
19	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
20	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
21	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
22	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
23	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
24	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
25	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
26	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
27	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
28	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
29	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области
30	01.01.2014	14.01.14	01	4010100000000000		ИПК "Секретный Агент" (ООП) в Свердловской области

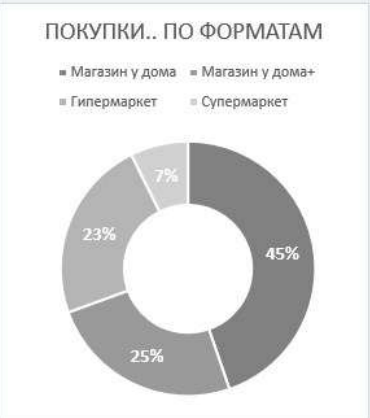
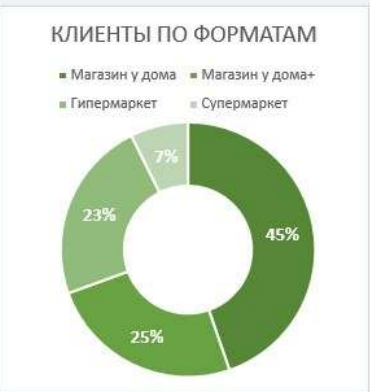
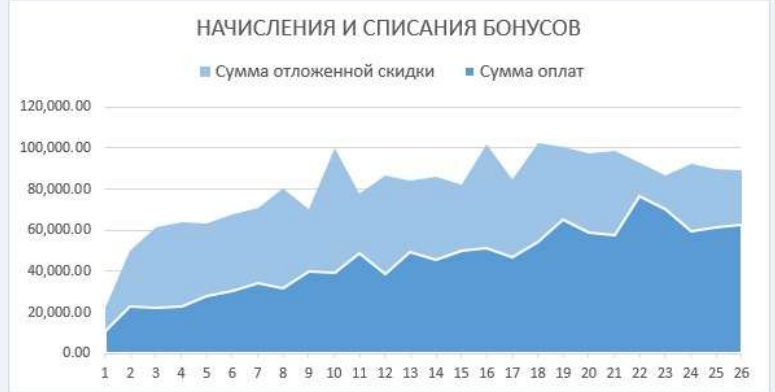
АНАЛИТИЧЕСКИЙ



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ



ПАНЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРОГРАММОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ



Отчет для Руководителя

ТОВАРООБОРОТ

610 млн ^{+11%}

ДОЛЯ РЫНКА

15% ^{+13%}

АКЦИОННОГО

4,32% ^{+0,5%}

МАГАЗИНОВ

52 ^{+37%}

СРЕДНИЙ ЧЕК

348,5 ^{+1%}

ТРАФИК

85,7 тыс ^{+38%}

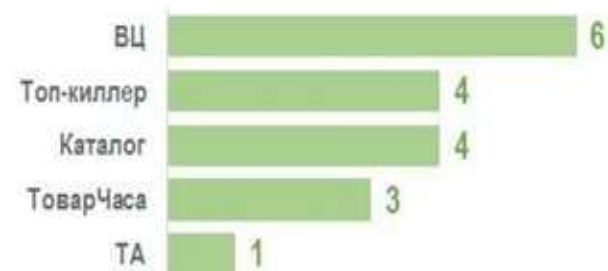
ТОВАРООБОРОТ, МЛН ГРН.



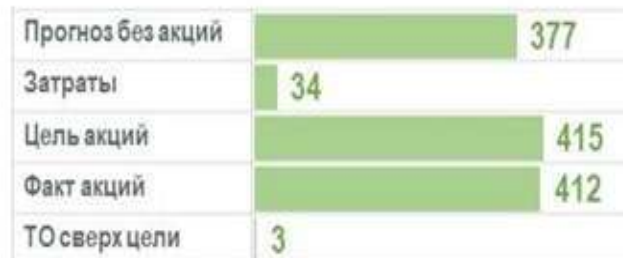
ДОЛЯ АКЦИОННОГО, %



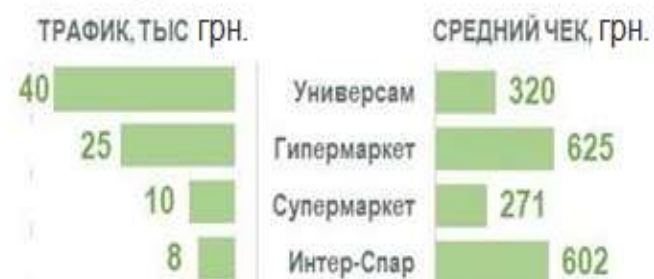
РЕЙТИНГ АКЦИЙ, МЛН ГРН.



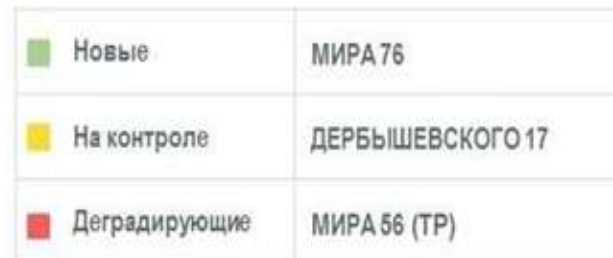
ВЫПОЛНЕНИЕ АКЦИЙ, МЛН ГРН.



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТРАФИКА



ПАДАЮЩИЕ МАГАЗИНЫ



Некоторые внедрения Tableau

	Продажи	Маркетинг	CRM	Логистика/ Цепочка поставок	Финансы	ИТ
Fleetcor	<ul style="list-style-type: none"> Первичные и вторичные продажи Эффективность дистрибуторов 	<ul style="list-style-type: none"> Анализ интернет-трафика 		<ul style="list-style-type: none"> Анализ остатков на складе 	<ul style="list-style-type: none"> Анализ прибыли и затрат AR / AP Dashboards 	<ul style="list-style-type: none"> Анализ запросов в ИТ Анализ объема печати
HandyMart	<ul style="list-style-type: none"> Первичные и вторичные продажи План-фактный анализ 			<ul style="list-style-type: none"> Анализ динамики остатков Анализ товародвижения 		
BMW Russia	<ul style="list-style-type: none"> Первичные и вторичные продажи Ритейл-аудит Прогнозирование продаж 	<ul style="list-style-type: none"> Анализ эффективности маркетинговых акций Конкурентный анализ 	<ul style="list-style-type: none"> On-trade и Off-trade аналитика Эффективность торговых представителей 	<ul style="list-style-type: none"> Анализ остатков на складе и в доставке 	<ul style="list-style-type: none"> Анализ прибыли и затрат 	<ul style="list-style-type: none"> Анализ расходов на мобильную связь Аудит активностей в Tableau Анализ helpdesk
Volvo Russia	<ul style="list-style-type: none"> Первичные и вторичные продажи Эффективность менеджеров по продажам 	<ul style="list-style-type: none"> Анализ эффективности маркетинговых акций Анализ интернет-трафика 	<ul style="list-style-type: none"> Production Planning Inventory & Supply Chain Mgt Reporting 	<ul style="list-style-type: none"> Анализ товародвижения 	<ul style="list-style-type: none"> Анализ дебиторской задолженности Анализ себестоимости и Operating Profit 	<ul style="list-style-type: none"> Анализ Helpdesk Аудит активностей Tableau Анализ пропускной системы
	<ul style="list-style-type: none"> Анализ продаж и клиентской базы Прогнозирование продаж ABC-аналитика 	<ul style="list-style-type: none"> Анализ эффективности маркетинговых акций Конкурентный анализ 	<ul style="list-style-type: none"> Анализ эффективности менеджеров по продажам 	<ul style="list-style-type: none"> Анализ склада и товародвижения Анализ объема перевозок и автопарка 	<ul style="list-style-type: none"> Анализ прибыли и убытков Исполнение бюджета Анализ дебиторской задолженности 	
	<ul style="list-style-type: none"> Анализ продаж в десятках разрезов План-фактный анализ 	<ul style="list-style-type: none"> Анализ эффективности маркетинговых активностей 		<ul style="list-style-type: none"> Анализ товародвижения Анализ остатков на складе 	<ul style="list-style-type: none"> Рентабельность брендов Анализ дебиторской задолженности HR-расходы 	

Выгоды от внедрения бизнес-аналитики

- Вы понимаете, что происходит с финансами Вашей компании.
- Вы знаете, каждого своего клиента и сколько денег он приносит компании.
- Руководители используют рабочее время на принятие решений, а не на подготовку отчетов.
- Все данные о бизнесе на одной интерактивной панели управления.
- Автоматизация отчётности, отсутствие ручного труда в подготовке информации.
- Принятие решений на основе данных, а не интуиции.
- Оперативность получения данных и постоянный доступ к отчётам в любое время и с любого устройства.
- Самостоятельная бизнес-аналитика для пользователей без привлечения IT-специалистов.
- Красочная современная графика с наглядным представлением данных.
- Доступ к данным аналитики с ноутбука, планшета или смартфона на базе Windows, Android и iOS.

Примеры работ и лучшие коммерческие дашборды Tableau

ТОП 10 лучших коммерческих дашборда в Tableau

<https://www.tableau.com/10-dashboards-every-retailer-should-use#reveal--3>