



# Nettuno Solutions

CLIENTE



## Scenario

S.I. Soluzioni Informatiche è oggi in Italia la società leader nel settore informatico per aziende di distribuzione materiale elettrico, come numero di installazioni, numero di transazioni effettuate sul suo applicativo e fatturato sviluppato dai suoi Clienti. Il suo prodotto, SIGAD, permette ad una attenta e razionale organizzazione, la gestione ed il controllo in tutti i suoi aspetti della trattativa commerciale mediante:

- la preventivazione e la progettazione;
- l'ordinazione degli articoli via telefono, via fax, tramite il banco vendita e internet;
- la spedizione della merce acquistata con consegne celeri giornaliere in tutta Italia (anche sui cantieri), in grado di soddisfare anche le richieste più esigenti;
- il post-vendita per la tutela della garanzia di acquisto e dei resi in genere.

SIGAD ha internamente un sistema di reportistica che permette di fare analisi sui dati di vendita ma SI aveva bisogno di:

- rendere fruibili le informazioni attraverso internet alla forza vendita, in modo che si potesse effettuare analisi dei dati in qualunque momento da remoto e recarsi dal cliente con maggiore consapevolezza
- Avere informazioni aggiornate anche più volte al giorno dei dati di vendita sia per punto vendita che per agente.

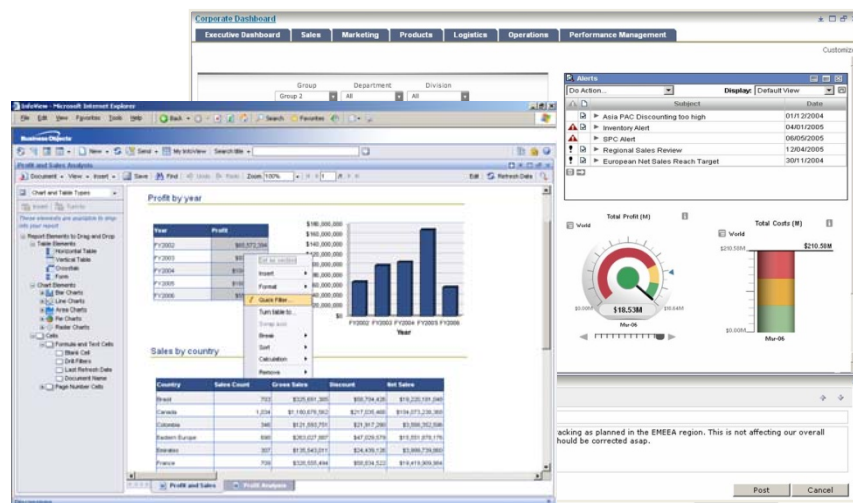
## Soluzione realizzata

SI, in fase di analisi, ha tracciato una precisa specifica degli obiettivi. Si voleva ottenere in tempo quasi reale i risultati delle vendite giornaliere permettendo al direzionale di avere una panoramica completa sugli andamenti aziendali.

È stata realizzata una soluzione di BI basata su un enterprise datawarehouse che agisse sui dati provenienti sia dalla vendita che dal magazzino integrando nelle analisi le informazioni relative al sell-in, al sell-out ed alla contabilità.

Ogni logica adottata per organizzare i contenuti è stata studiata in dettaglio per consentire agli utenti di realizzare i loro report, rispettando le autorizzazioni concesse, con la massima semplicità e rapidità, potendo spaziare dai dati anagrafici dei clienti o fornitori, ai dati sulle offerte, sugli ordini, sui documenti attivi o passivi, sul venduto o acquistato, sulle scorte di magazzino, sul finanziario, sulla contabilità e molto altro ancora.

L'inserimento di cruscotti ha permesso di vedere immediatamente l'andamento delle performance aziendali sia nel breve che nel lungo periodo, fissando l'analisi per marchio, cliente o regione di interesse.



## Tecnologie necessarie

- BusinessObjects Enterprise o Edge Standard, con un numero di licenze dipendenti dalla necessità del cliente;
- Datawarehouse su db Microsoft Sql Server 2005 o superiore.
- Crystal Xcelsius Engage 2008.

## Aree di lavoro e report costruiti

Si è scelto di lavorare nelle seguenti aree di lavoro, costruendo le analisi di maggiore interesse:

- **Acquisti**
  - Acquisti a confronto per anno/mese
  - Consegnato al periodo per data bolla
  - Controllo ordini
  - Dettaglio giacenza
  - Giacenza articoli non movimentati
  - Residui ordini
  - Venduto e copertura giacenza
- **Amministrazione**
  - Analisi cliente per contropartita (generale e per regioni)
  - Analisi fornitore per contropartita
  - Margine rifatturazione
  - Report effetti
  - Riepilogo bolle non fatturate a magazzino
  - Riepilogo fatture acquisto da magazzino
  - Analisi dare-avere cliente per anno
  - Analisi del credito (dettaglio e generale)
  - Analisi partite per cliente e anno
  - Elenco insoluti diretti
  - Estratto conto cliente a partite aperte
- **Agenti**
  - Venduto per agente su regioni
  - Venduto per agente e cliente
- **Logistica**
  - Controllo ordini urgenti
  - Analisi tempi di consegna
- **Private Label**
  - Analisi prodotti a marchio

- **Statistiche**

- Analisi scontistiche su GMA
- Controllo evaso-bollettato
- Controllo ordini
- Controllo promozioni
- Statistiche fornitori
- Dettaglio vendite per articolo

- **Vendite**

- Controllo omaggi
- Controllo tipologie pagamento
- Lettera di intenti
- Politiche base per cliente e fornitore
- Riepilogo bolle non fatturate sell-out
- Vendite a confronto (anno, magazzino, regione, cliente, fornitore, gma, linea di vendita)

