

Ärianalüüs

Carlos Niitsoo
Softsystems OÜ



Veidi tausta

Isiklikult

- majandustarkvara taust veidi üle 20 aasta
- täna Microsoft Dynamics NAV/BC - peakasutaja

Softsystems OÜ

- 17 aastat tegutsemist
- pakume IT osakonna teenust keskmise suurusega ettevõtetele
- meeskond: majandustarkvara (8+) / IT-infra (8)

Teema aktuaalsus

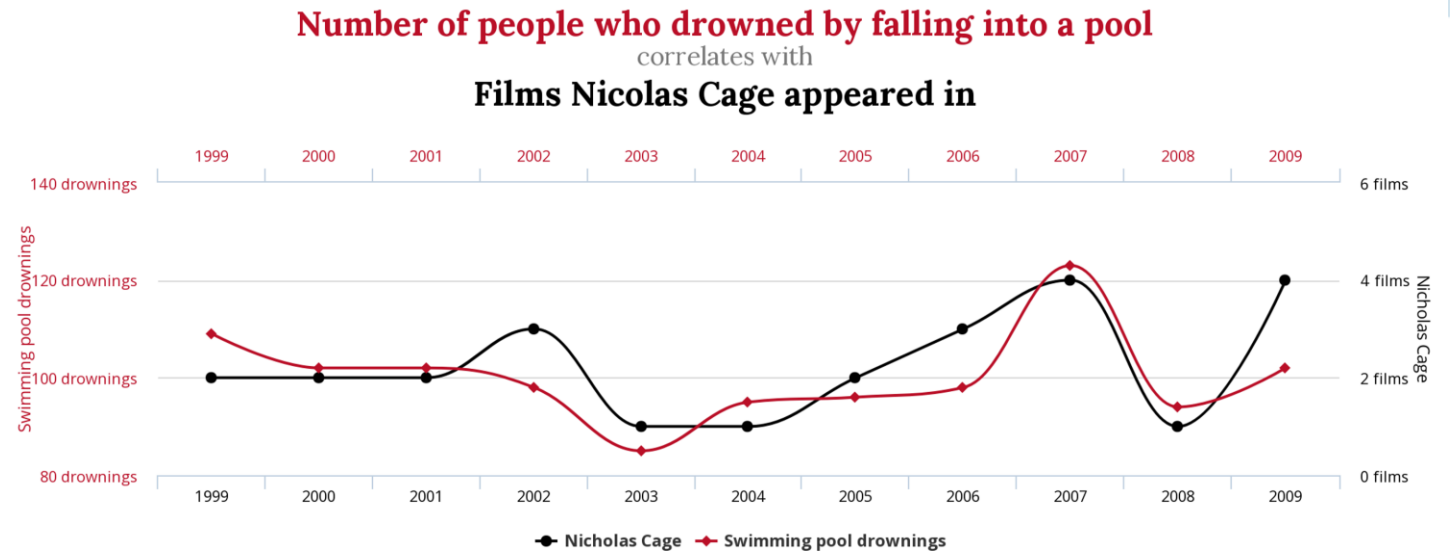
- Ei möödu ühtegi majandustarkvara juurutust ilma ärianalüütika komponendita
- Väljundiks
 - Pivot Report
 - Power BI
 - Qlik Sense
 - vms
- Informeeritud töötaja on produktiivsem töötaja (*Nokia*).

Tähelepanekud rakendamisel

- Uue majandustarkvara juurutamisel ära jätta ärianalüüsi tahaplaanile.
- Andmed on analüüsi võti – kuid ainult kvaliteetsed andmed.
- Andmeladu kui ärianalüütikas süda.
- Analüüsi loomisel ära lähene sellesse kui projekti – pigem kui protsessi.
 - Ole valmis katsetama.
 - Arendusprotsess kulukam, kuid eeldused suuremad üllatavate teadmiste tuvastamiseks.
- Kui on selge ettekujutus, mida tahad – sõnasta ja joonista.
 - Inimesed hoomavad informatsiooni erinevalt ning eelistusi on kohe hea teada

Tähelepanekud rakendamisel

- Ole valmis katsetama. Olulised seosed võivad üllatada.
- Samas pea meeles - korrelatsiooni taga ei pruugi olla põhjuslik seos.



Arianalüüs kõigile ehk kes on tarbija?

Strateegilised otsused juhtkonna tasemel

- pikaajaline vaade
- toetav informatsioon teadlike otsuste langetamisel

Üldine *day to day* ärivaldkonna / ettevõtte juhtimine ning sellega seotud indikaatorid

- tegevuseesmärgid
- finantseesmärgid
- trendid

Meeskonna KPI-id

- eesmärkide saavutamise parem tunnetamine
- varakult vajalike korrektuuride teostamine

Individuaalne tase – isikliku pingutuse tunnetamine ja mõjutamine



Kliendid, kelle kogemust kasutan

Premia Tallinna Külkhoone

Optimera Estonia ehk Ehituse ABC

Salvest

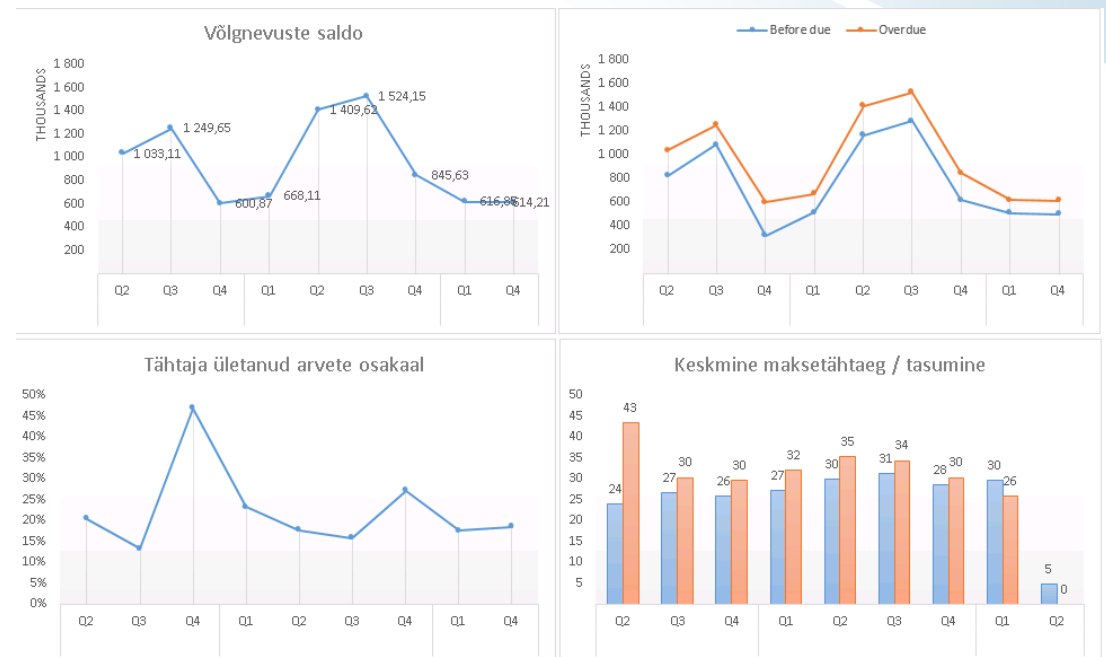
Rahva Raamat

Paekivitoodete Tehas

Puumarket

Mida analüüsime - mäetööstus

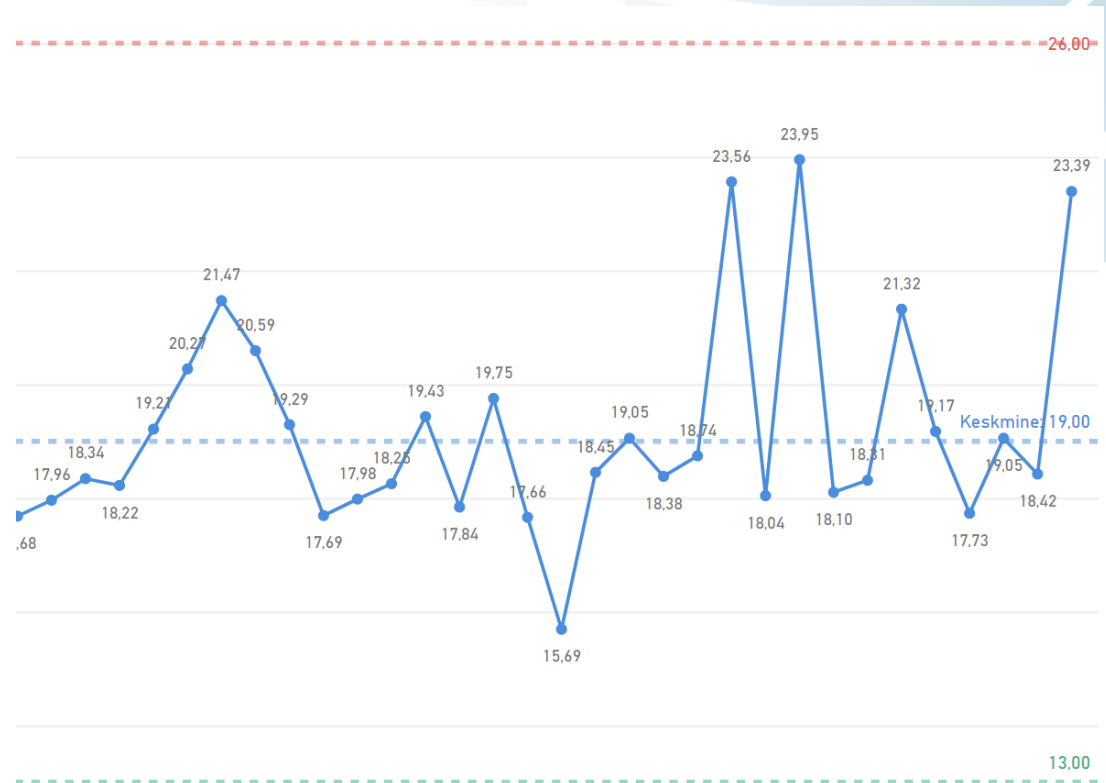
- Müügieesmärkide täitmine
- Igapäevane laadimiste plaani ja tegeliku võrdlus
- Klientide maksekäitumise analüüs võimalike probleemide ennetamiseks



Mida analüüsime – toiduainetööstus

Kvaliteet

- Väga detailne kvaliteedinäitajate kogumine
- Andmed erinevate analüüside lõikes
- Statistiline informatsioon teostatud analüüside ja tulemuste kohta
- Analüüside koosmõju erinevates lõigetes
- Konkreetsete näitajate
 - võrdlus tolerantsidega
 - trendid
 - probleemsete toorainete või toote partiide tuvastamine



Mida analüüsime – toiduainetööstus

Müük

- Käibe ja kasumi võrdlused eelmiste perioodidega
aasta / kuu / nädal
- Detailne tooterühmade ja toodete põhine ülevaade
- Eelarvete täitmine toodete ja suurklientide vaatenurgast
- Kaupade väljastamine ning töötajate efektiivsus

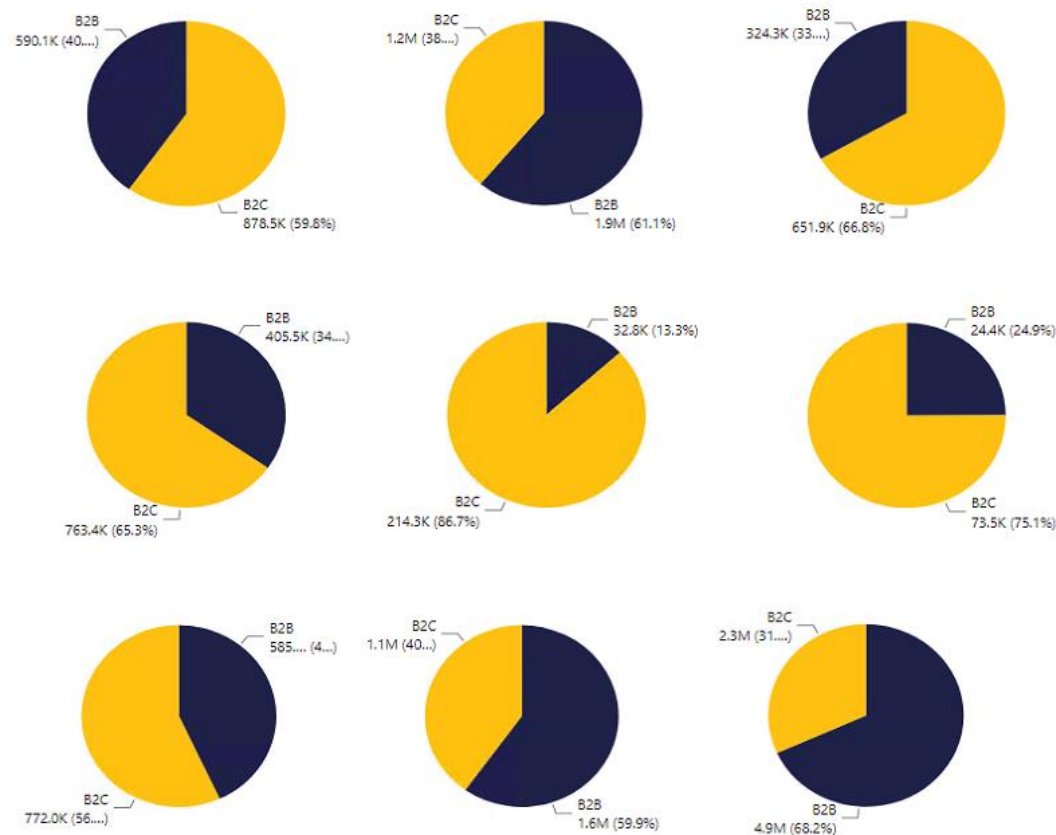
Tasuvusanalüüs

- Kliendid
- Tootekategooriad
- Kampaniad

760 302	592 555	167 747	28,3%	250 424	216 488	33 936	15,7%	32,9%
408 918	401 804	7 114	1,8%	126 340	131 364	-5 024	-3,8%	30,9%
270 835	213 648	57 187	26,8%	70 916	57 639	13 276	23,0%	26,2%
255 450	216 565	38 885	18,0%	106 443	86 748	19 695	22,7%	41,7%
237 384	238 534	-1 151	-0,5%	65 910	79 888	-13 978	-17,5%	27,8%
217 036	169 669	47 367	27,9%	61 882	49 185	12 697	25,8%	28,5%
63 625	51 960	11 664	22,4%	20 272	16 663	3 609	21,7%	31,9%
55 022	23 942	31 079	129,8%	21 816	5 418	16 397	302,6%	39,6%
29 815		29 815		13 596		13 596		45,6%

Mida analüüsimise – jaekaubandus

- Erinevate kaupluste võrdlus
 - Külastatavus
 - Ostukorvi suurus
 - Klientide profiil
- Kampaaniate mõju
 - Külastatavusele
 - Käibe
 - Kasumlikkusele
- Müügimeeskond
 - Tegevused vs tulemused *
 - Tulemuslikkus võrreldes meeskonnaliikmetega
 - Automaatsed allahindlused vs lisaallahindlused



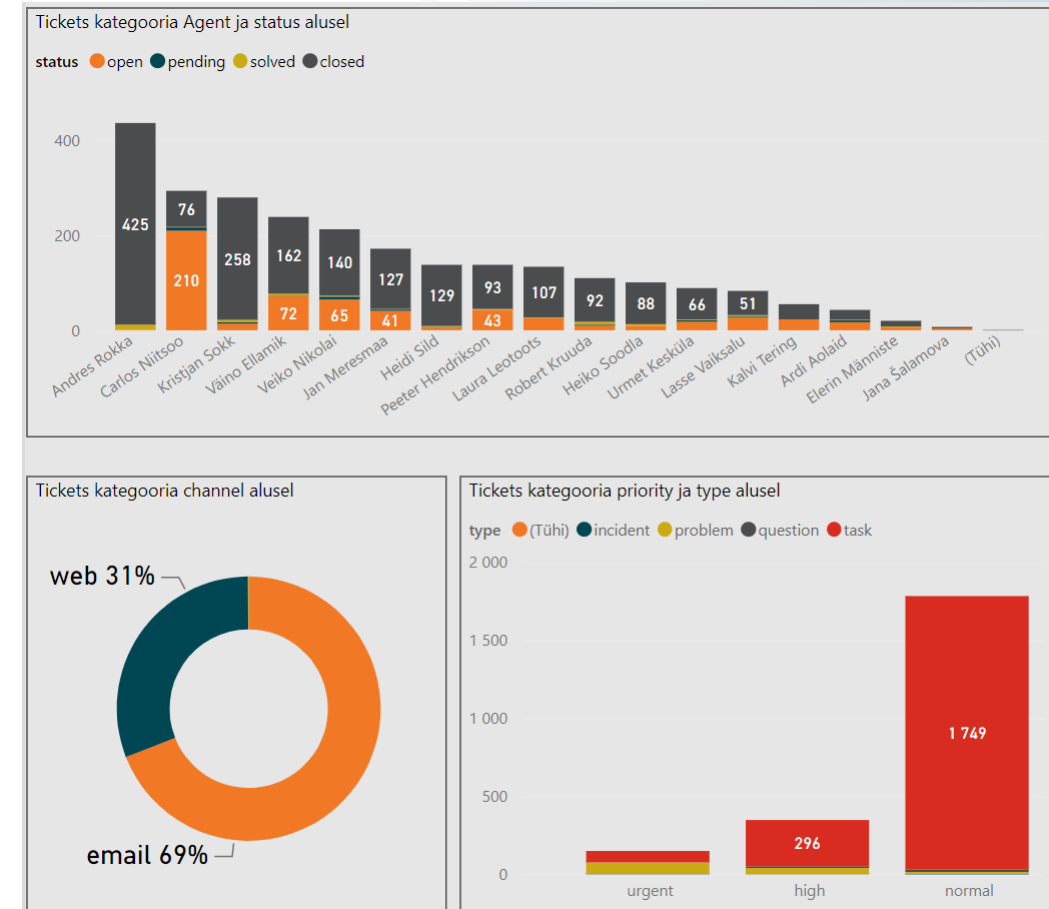
BI abiks kontserniettevõtetele

Erilahendused kontserni nõuetele vastavate andmete töötlemisel ning vormindamisel

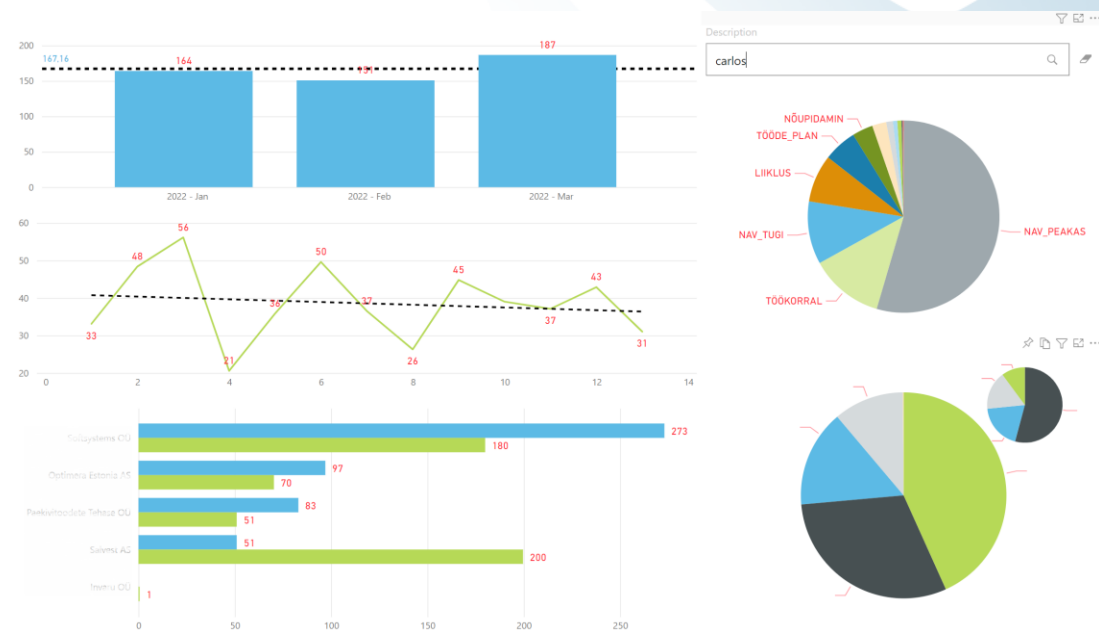
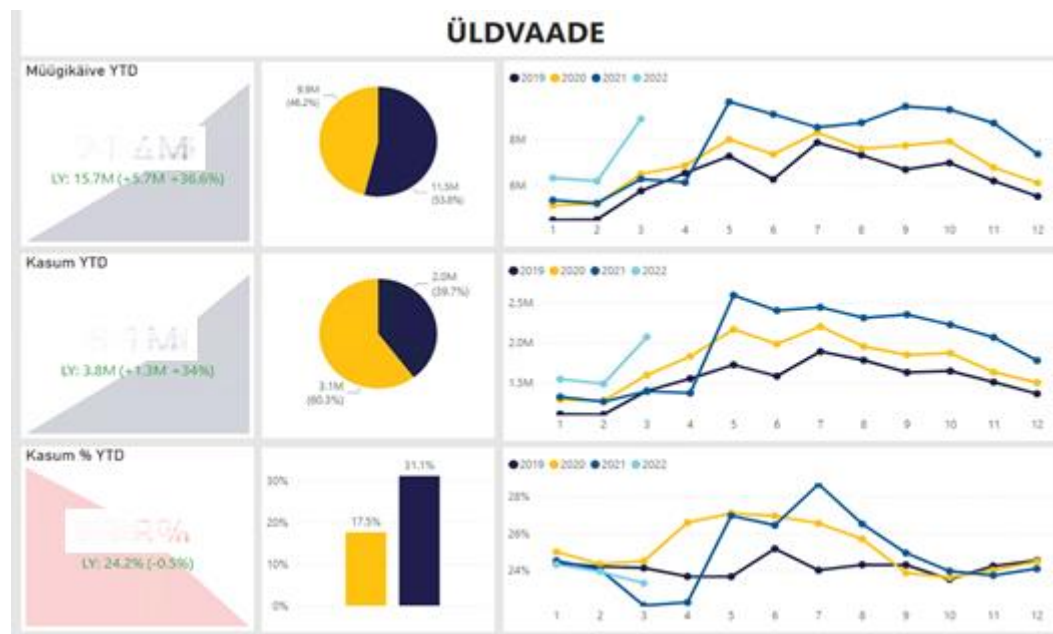
- Suuremahuliste ja fikseeritud struktuuriga kontserni finantsraportite täitmine andmelaost ettevalmistatud andmetega.
- Transpordi-, lao- ja palgakulude alusel toodete omahinna täpsustamine ning kontserni analüütikasse edastamine.

Mida analüüsimise - teenusepakkujana

- Tulud ja kulud majandustarkvarast (Dynamics NAV)
- Tööajakulu klientide ja tööde lõikes (Toggl)
- Sisuline info tööde kohta (Zendesk)



Erinevat tüüpi töölaudad olulise kiireks hoomamiseks



Uued väljakutsed – masinõpe (ettevõtted, kus andmemahut on suur)

Jaehindade soovitus

- Sisseostuhindade pidev kõikumine
- Hinnatase ja sellest sõltuv klientide aktiivsus
- Hooajalised kaubad

Kliendipõhised allahindlused

- Pakkumiste õnnestumise maksimeerimine

vs

- Tehingu tulude maksimeerimine

Täna kuulamast!
Kui oskan, vastan küsimustele.