

# DECIZII MAI BUNE. AFACERI MAI PROFITABILE.

Material oferit de  
**Senior Software**



Capacitatea de a lua deciziile corecte la momentul potrivit este ceea ce diferențiază companiile performante de celelalte.



senior  
SOFTWARE

# CUPRINS



- 1.Introducere
- 2.Provocări în luarea celor mai bune decizii
- 3.Abordarea provocărilor
- 4.Cum puteți îmbunătăți procesul decizional?

## CAPITOLUL 1

# INTRODUCERE

Managerii de astăzi au la dispoziție mai multe informații ca niciodată pentru a lua decizii și au acces la o multitudine de instrumente și soluții software diferite cu care să analizeze și să monitorizeze performanța companiilor pe care le conduc, să facă planuri și previziuni sau să gestioneze bugete.

**Dar sunt aceste instrumente suficiente pentru a asigura un proces decizional optim?**

# Decizii mai bune. Afaceri mai profitabile.

## 1 Introducere

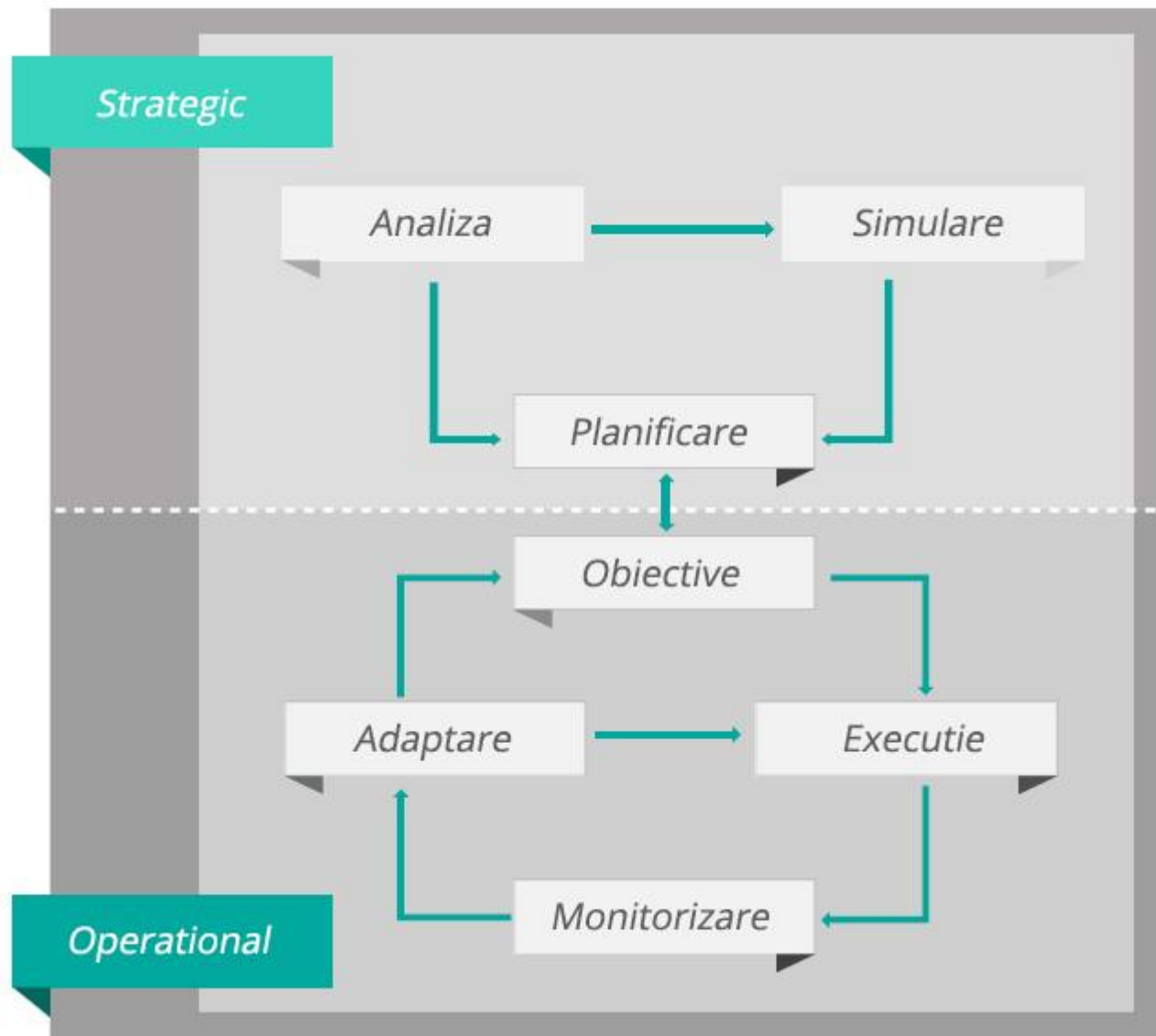
Companiile care doresc să își îmbunătățească rezultatele prin luarea unor decizii mai bune trebuie să se concentreze asupra proceselor de business care sunt decisive pentru afacerea și industria lor. De exemplu, pentru o companie de transport aceste procese includ planificarea eficientă a flotei auto, optimizarea încărcăturii pe mașini și a costurilor de transport aferente, asigurarea livrării la timp și stabilirea strategiilor corecte de tarificare care se reflectă în obiectivele de profit. Pe de altă parte, pentru o companie producătoare de încălțăminte, o parte dintre procesele decisive de business includ gestionarea costurilor materiilor prime, minimizarea timpului în care marfa se află în depozit și, de asemenea, reducerea timpului de planificare a producției în funcție de tendințele modei și anotimpurile anului.

Pentru orice companie, indiferent de industria în care își desfășoară activitatea, **îmbunătățirea performanței necesită stabilirea unui flux decizional complet, bazat pe informații concrete referitoare la procesele de afaceri care influențează creșterea și profitabilitatea companiei.**

Soluția [CPM](#) oferită de Senior Software ajută companiile să gestioneze și să controleze întregul proces decizional:

- de la colectarea datelor la analiza informațiilor,
- de la stabilirea obiectivelor și luarea deciziilor,
- de la execuție la monitorizarea rezultatelor.





În prezent acest proces integrat trebuie să fie capabil să se adapteze cu aceeași rapiditate cu care apar schimbările în mediul de afaceri. Un astfel de proces de luare a deciziilor este numit „**Management Intelligence**”: **abilitatea de a gestiona performanța afacerii bazată pe capacitatea de lua decizii rapide și inteligente.**

## CAPITOLUL 2

# Provocări în luarea celor mai bune decizii

Implementarea unui proces de luare a deciziilor necesită nu doar definirea activităților decisive pentru companie, ci implică și depășirea provocărilor de natură tehnică, ce tind să crească odată cu compania.

Astfel de provocări sunt importante deoarece acestea au un impact semnificativ asupra costurilor IT&C și asupra eficienței soluțiilor puse în aplicare.

# Provocări în luarea celor mai bune decizii

2.1.

## Obținerea unei singure versiuni a adevărului

Volumul mare de date dintr-o companie, adeseori împărțit între mai multe baze de date deconectate și structurate în diferite moduri, face dificilă obținerea unei singure versiuni a adevărului și, implicit, înțelegerea clară și în timp real a costurilor, a profitabilității și a dezvoltării companiei.

**Deciziile luate pe baza datelor incomplete sau inconsistente prezintă un risc economic grav pentru o afacere.** Cu cât este mai complexă compania cu atât este mai mare riscul de a avea mai multe versiuni ale adevărului în ceea ce privește datele companiei, prin urmare devine foarte important ca toată lumea să ia decizii pornind de la aceleași date.





## 2.2.

## Utilizarea mai multor sisteme pentru realizarea activităților

Multe companii se bazează în prezent pe o multitudine de sisteme software care gestionează procesele interne critice. De la sisteme [ERP](#), [SCM](#) sau [CRM](#) și până la instrumente personalizate de analiză și planificare sau chiar fișiere Excel, oamenii trebuie să jongleze cu multiple sisteme pentru a gestiona procesul de luare a deciziilor. Astfel devine aproape imposibil de conectat strategiile cu operațiunile deoarece nu există de multe ori nici o legătură între datele și obiectivele de susținere a strategiei.

**Lucrul cu prea multe sisteme crește timpul necesar petrecut pentru a înțelege unde se află potențialele probleme de performanță și face mai dificilă luarea măsurilor corective și monitorizarea progresului.**



2.3.

## Conectarea mai multor surse de date pentru îmbunătățirea procesului decizional

Luarea deciziilor eficiente necesită de obicei acces la mai multe surse de date pentru analiză și planificare detaliată. Pentru a înțelege de unde provine creșterea și profitabilitatea și pentru a vedea cum va arăta afacerea în viitor, conducerea nu numai că trebuie să aibă acces la diverse surse de date din diferite departamente, dar trebuie să le aducă împreună într-un mod productiv. Informațiile despre costurile produselor, vânzările per client și alți indicatori, analizați individual nu pot oferi o perspectivă adecvată, de aceea trebuie aduși împreună și corelați, într-o formă ușor de accesat și de înțeles.

- **Sunt alertați oamenii potriviți din organizație atunci când apar probleme?**
- **Aționează în vederea corectării problemei, schimbând planul, bugetele și previziunile?**
- **Fac acest lucru la timp?**

2.4.

## Îmbunătățirea procesului decizional pentru corectarea în timp util a neregulilor

De la înțelegerea problemelor de performanță dintr-o companie și până la realizarea corecțiilor necesare este de multe ori prea târziu. Printre provocările din acest domeniu se numără capacitatea de a defini și pune în aplicare reguli și alerte pentru abaterile de performanță, comunicarea eficientă a problemelor, adaptarea rapidă a planurilor operaționale, respectiv gestionarea și monitorizarea procesului de corectare.

2.5.

## Modelarea și înțelegerea scenariilor viitoare

**Una dintre cele mai mari provocări cu care se confruntă astăzi întreprinderile este abilitatea de a prezice viitorul.**

Comaniile dețin cantități mari de date care, având în vedere cele mai recente progrese în inteligență artificială și modelare statistică, pot oferi perspective valoroase. Dar cele mai multe companii nici măcar nu adoptă astfel de abordări, deoarece sunt nevoite să utilizeze mai multe soluții complexe care necesită competențe statistice avansate in-house sau consultanți externi.



## CAPITOLUL 3

# Abordarea provocărilor

Senior Software oferă o soluție software unică pentru construirea, personalizarea și menținerea instrumentelor de optimizare a performanței unei companii:

### **CPM - Corporate Performance Management.**

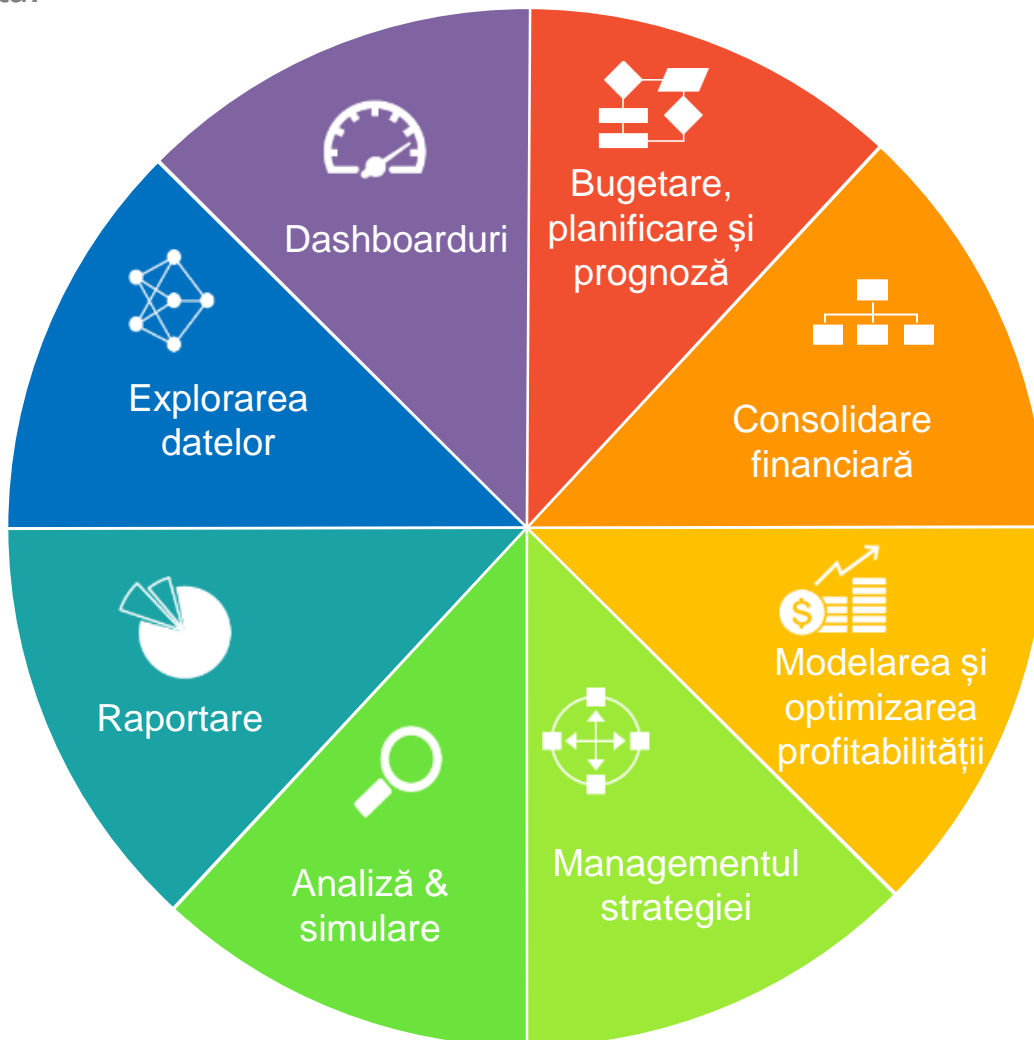
Soluția CPM a fost concepută pentru a aborda într-un mod cât mai eficient provocările cheie în procesul decizional.

# Abordarea provocărilor

## 3.1. Setul corect de caracteristici și funcții

Fundamental pentru orice companie care dorește să utilizeze sisteme de suport de decizie este ca acestea să acopere necesitățile funcționale ale organizației.

Soluția CPM suportă toate zonele funcționale cheie într-o singură platformă integrată:

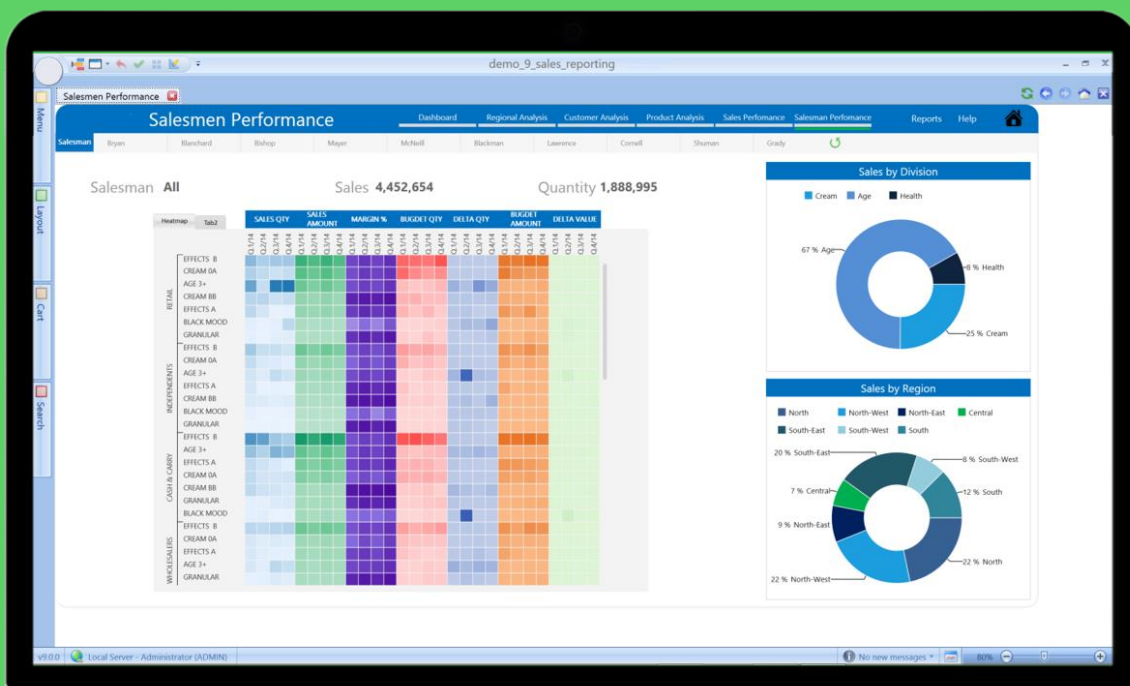


### 3.1.1. Business Intelligence

Soluția CPM oferă toate instrumentele cheie necesare pentru a analiza datele. Livrat într-un mediu de tip self-service, sistemul acoperă totul, de la raportare simplă și dash-boarding până la analize sofisticate de tip what-if și interogări ad-hoc.

Necesități de bază precum crearea de câmpuri calculate sau modificarea layout-ului, coloanelor, rândurilor, dimensiunilor și măsurilor pot fi realizate cu ușurință prin drag & drop. Cu accent pe self-service pentru a reduce costul total de deținere a sistemului, utilizatorii pot alege chiar dashboard-urile și rapoartele existente, le pot personaliza și salva în mediul lor analitic personal.

**Capacitatea de analiză a datelor îi ajută pe manageri să exploreze mai ușor datele în orice direcție, tehnologia unică de gestionare a datelor (slice & dice) OLAP oferă o analiză multi-dimensională amănunțită a datelor, de exemplu în funcție de canal de vânzare, regiune, produs și perioadă de timp.**



### 3.1.2. Managementul Performanței

Fie că sunteți interesat să îmbunătățiți planificarea resurselor umane, procesul de consolidare financiară, planificarea cererii sau a bugetului de vânzări, soluția CPM vă oferă instrumentele cheie necesare pentru managementul performanței. Baza de date multi-dimensională a aplicației rulează într-o singură locație virtuală, oferind astfel o imagine coerentă a tuturor datelor necesare pentru a îmbunătăți performanța companiei dumneavoastră.

Caracteristicile avansate de introducere a datelor, simulările, consolidarea și modelarea financiară, planificarea scenariilor, stabilirea obiectivelor, hărțile strategice, plus suportul complet pentru gestionarea mai multor valute, oferă o bază funcțională solidă.

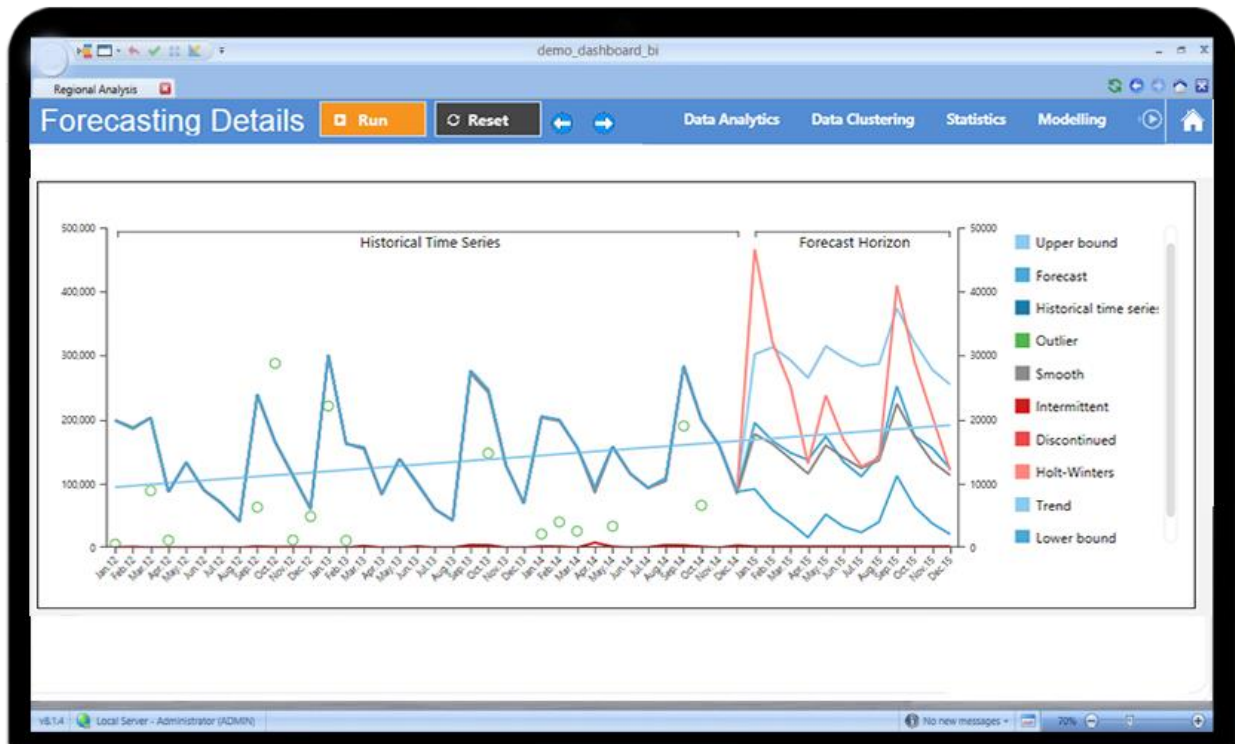


Și pentru că aplicația CPM are și funcționalități de analiză și raportare, **utilizatorii pot investiga cu ușurință datele din diferite perspective, pentru a înțelege mai bine lacunele de performanță, oriunde și oricând este nevoie.**

### 3.1.3. Analize predictive

Una dintre cele mai dificile aspecte ale procesului decizional se referă la predicția viitorului. **Soluția CPM are la bază o tehnologie de predicție care utilizează o combinație de algoritmi statistici și de învățare automată pentru a oferi previziuni cu un nivel foarte ridicat de precizie și o viteză mare de calcul.**

Această tehnologie oferă un motor automatizat de predicție ușor de folosit și orientat către utilizator. Spre deosebire de orice altă soluție de predicție de pe piață, tehnologia oferită prin intermediul soluției CPM este complet integrată din punct de vedere al procesului: utilizatorii nu trebuie să lucreze cu mai multe aplicații pentru a utiliza instrumentele de predicție. Rezultatele pot fi imediat integrate într-o previziune financiară actualizată sau într-un buget de vânzare în funcție de regiune și client.





## 3.2.

## Performanță ridicată și structură flexibilă

Sistemele care susțin procesele de luare a deciziilor trebuie să fie flexibile, scalabile și de înaltă performanță, pentru a ajuta companiile să își mențină nivelul de agilitate în afaceri. Când au loc schimbări economice externe, acestea trebuie să se reflecte imediat în sistemele care susțin procesele decizionale în afaceri.

Arhitectura soluției CPM oferă toate elementele esențiale pentru a ajuta la depășirea acestor provocări:

## 3.2.1.

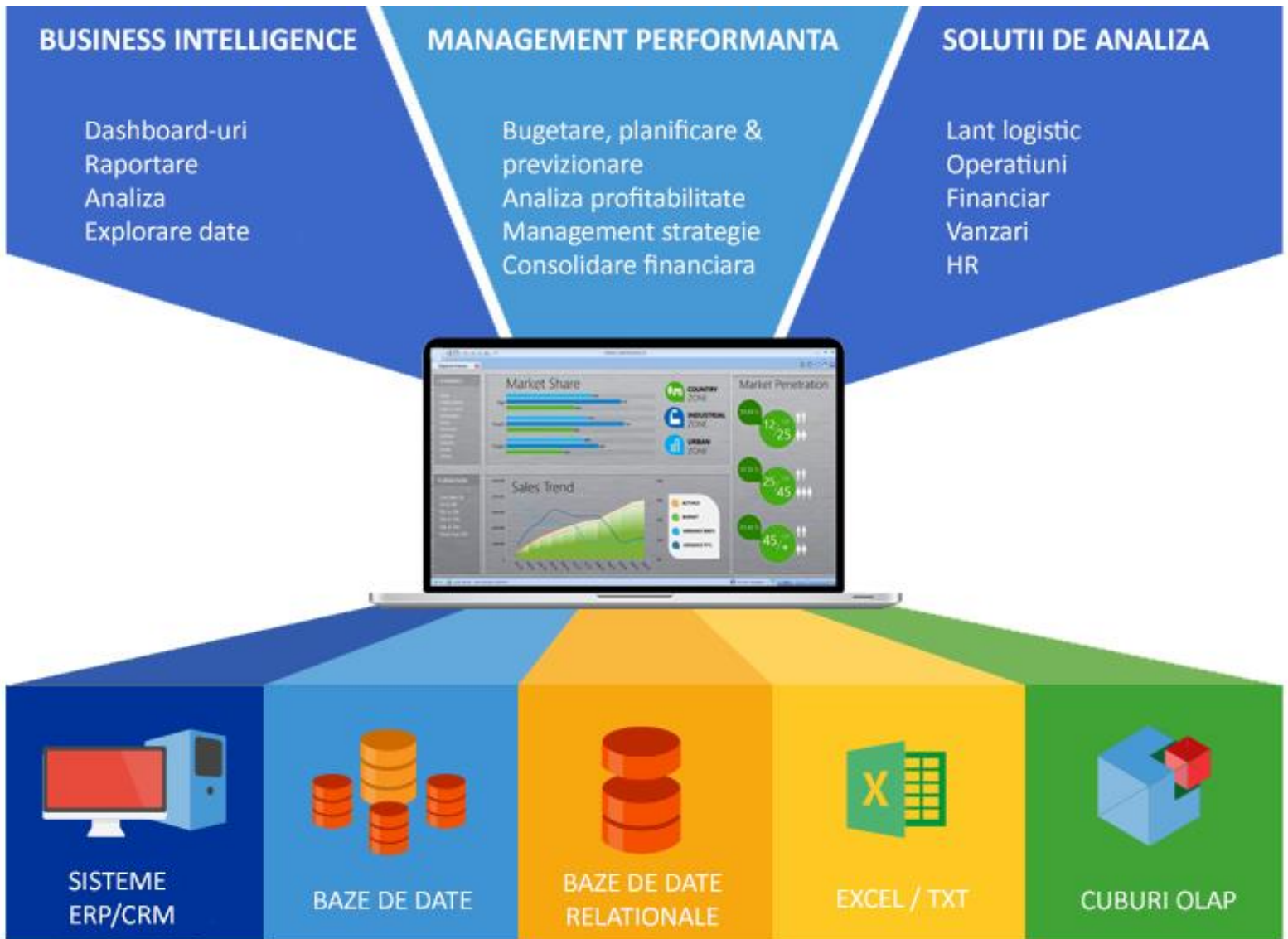
### Integrarea tuturor tipurilor de date

În prezent, pentru a lua decizii în cadrul unei companii este necesară luarea în considerare a mai multor tipuri de date. De obicei acestea provin din mai multe surse în cadrul unei organizații, fiecare având o structură diferită. Capacitatea aplicației CPM de integrare a datelor permite companiilor să acceseze orice tip de date și să le integreze cu ușurință într-un singur sistem. Fie că este vorba de date provenite dintr-un depozit de date existent, din sisteme ERP, CRM, SCM sau de planificare financiară, sistemul CPM poate aduce informațiile necesare într-un singur loc și le poate face utilizabile.

Datele pot fi integrate chiar în timp real, oferindu-vă o înțelegere corectă și în timp util asupra indicatorilor de performanță (KPI).

Mai mult decât atât, conectorii standard la sisteme informatice integrate de tip ERP scad timpul de obținere a informațiilor.

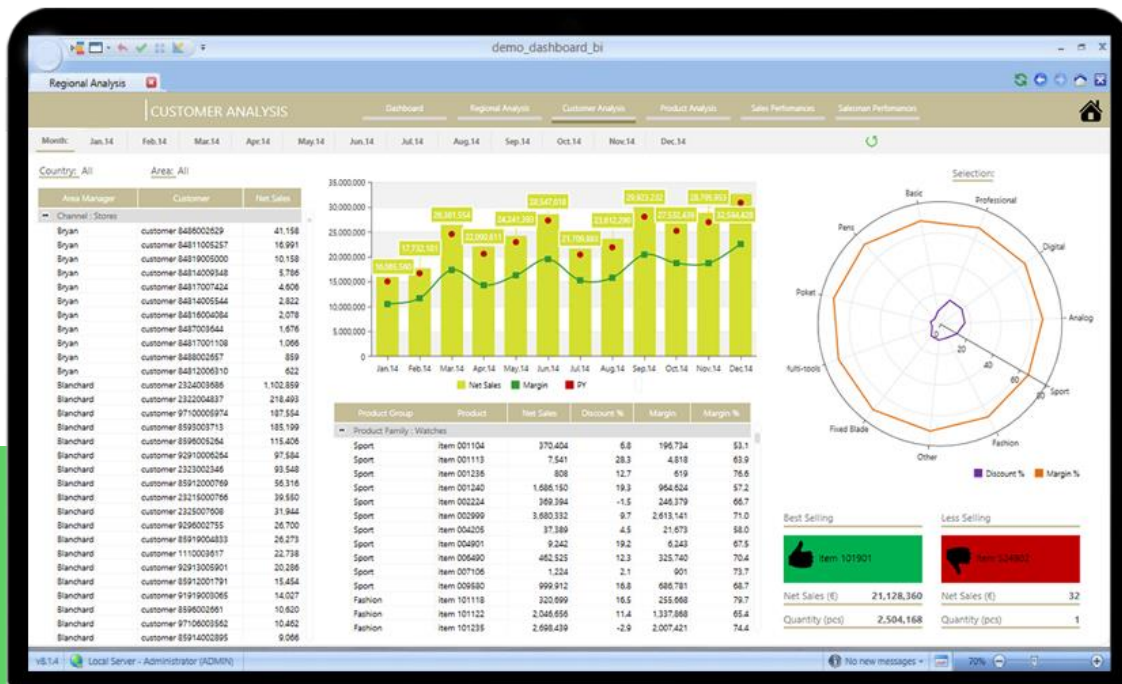




Integrarea datelor este bi-direcțională, permițând astfel ca actualizările efectuate în aplicația CPM să fie transmise înapoi în alte sisteme, de exemplu, bugetele de vânzări, previziunile cererii, prognoza financiară sau datele obținute de către agenții de service de pe teren. Capacitatea de integrare a datelor permite sistemului CPM să fie bine integrat în infrastructura IT existentă a unei companii, maximizând astfel utilizarea surselor de date în întreaga organizație pentru luarea unor decizii mai eficiente.

## 3.2.2. Unificarea datelor

**Existența unei singure versiuni a adevărului este una dintre cerințele fundamentale pentru luarea unor decizii eficiente.** Oamenii din cadrul unei companii trebuie să înțeleagă datele în același mod. Capacitatea de unificare a datelor permite organizațiilor să implementeze și să gestioneze o singură viziune asupra datelor, iar utilizatorilor să beneficieze de o singură versiune a adevărului. Unificarea datelor permite, de asemenea, ca orice modificare a acestora, a modelului de date, a regulilor de business sau de securitate a utilizatorilor, să se reflecte în mod automat în aplicație, permițând astfel companiilor să implementeze rapid modificările aduse procesului și imediat să le pună în producție, fără a pierde versiunea unică a adevărului.



**Aplicația CPM sprijină pe deplin setările multi-valută și multi-lingvistice care să permită companiilor internaționale să dețină o singură versiune a adevărului, dincolo de valută sau de limbi.**

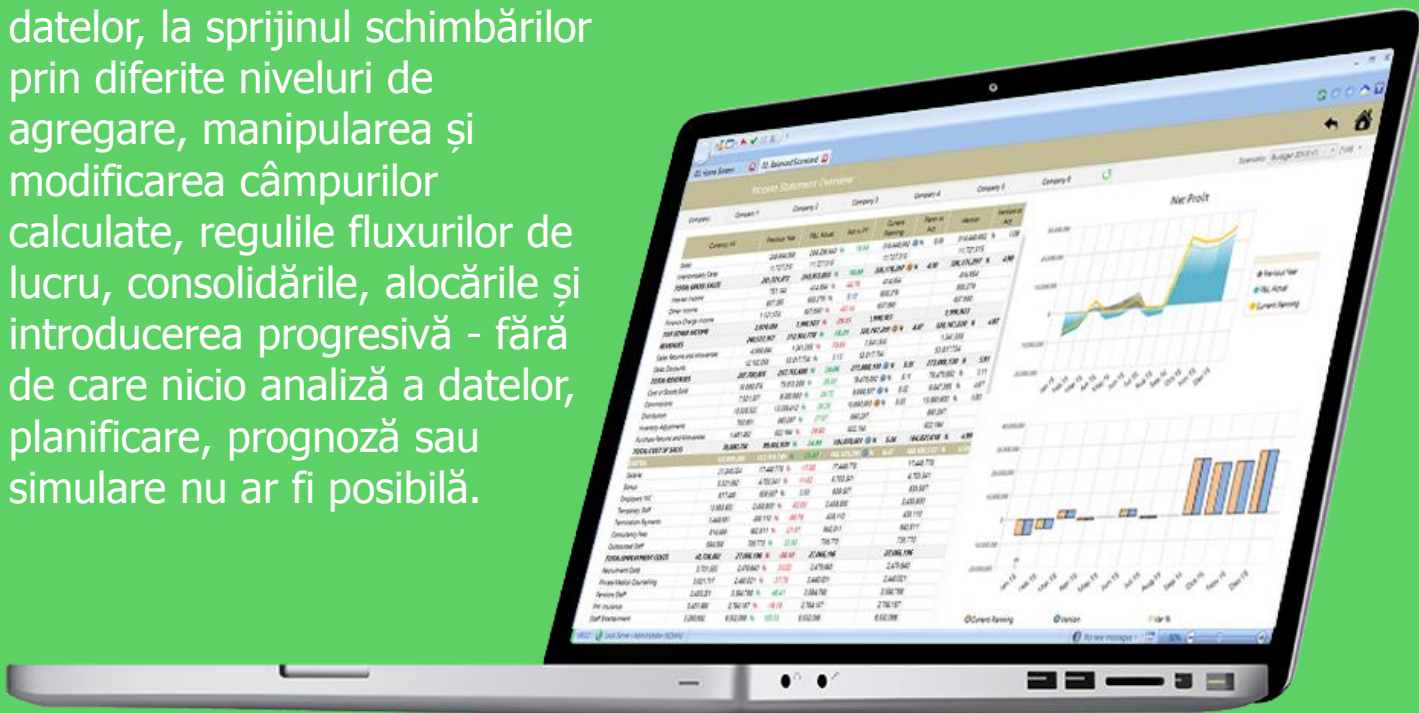
### 3.2.3. Memorie hibrid de tip HBMP cu Full Write Back

**Viteza cu care sunt luate deciziile este esențială pentru păstrarea unui nivel ridicat de competitivitate.**

Soluția CPM oferă un mediu extrem de performant pentru orice companie care dorește să analizeze și să proceseze volume mari de date. Prin încărcarea tuturor datelor decisive în memorie mai degrabă decât aducerea lor de pe alte unități de stocare de fiecare dată când trebuie să fie utilizate, factorii decizionali pot obține rezultate mult mai rapide.

**Sistemul CPM oferă singura soluție de memorie hibrid de pe piață care sprijină pe deplin întregul proces decizional:**

de la colectarea foarte rapidă a datelor, la sprijinul schimbărilor prin diferite niveluri de agregare, manipularea și modificarea câmpurilor calculate, regulile fluxurilor de lucru, consolidările, alocările și introducerea progresivă - fără de care nicio analiză a datelor, planificare, prognoză sau simulare nu ar fi posibilă.



### 3.2.4. Fluxurile de lucru și colaborarea

Luarea deciziilor necesită o strânsă colaborare între angajații din cadrul unei companii. Soluția CPM oferă instrumente cuprinzătoare pentru managementul fluxurilor de lucru, ce permit companiilor să optimizeze cu ușurință procesele decizionale: de la simple alerte și notificări pentru factorii de decizie atunci când anumiți KPI nu sunt îndepliniți, până la fluxuri complexe de revizuire și aprobare a bugetelor și a planurilor la nivelul întregii întreprinderi.

Fluxurile de lucru definite cu ajutorul aplicației CPM pot fi folosite de asemenea și pentru comunicarea sau schimbul de date cu alte sisteme, permițând astfel ca procesele decisive să funcționeze prin intermediul întregului ecosistem de soluții software din companie. Colaborarea între utilizatori este susținută de capacitatea de a trimite mesaje, adăuga diferite comentarii explicative, sau atașa fișiere la nivel de celulă.

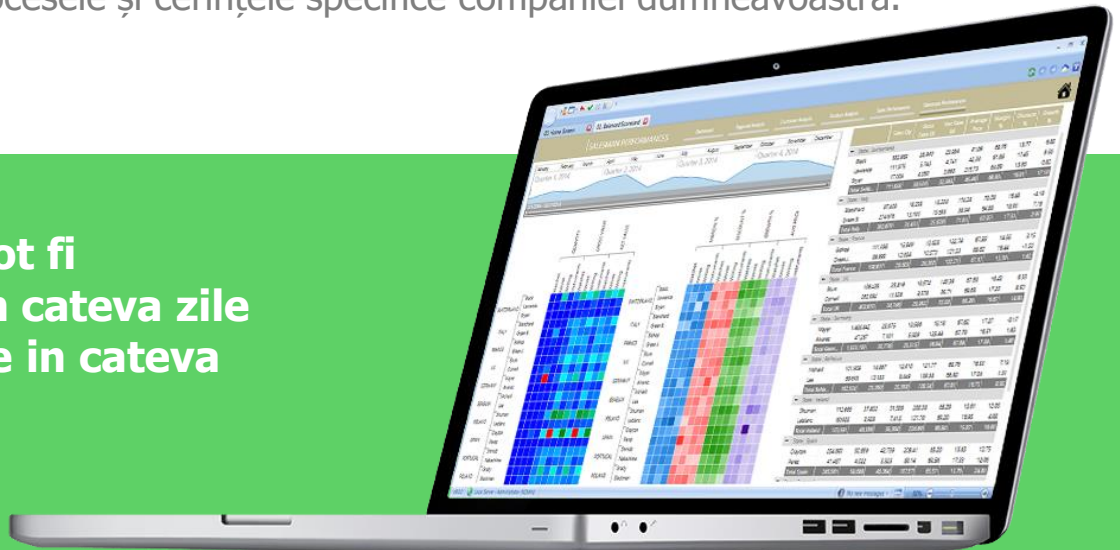


Fiind o parte integrantă a platformei CPM, fluxurile de lucru pot fi create fără o singură linie de cod, punând astfel puterea de management a proceselor în mâinile managerilor de afaceri.

### 3.2.5. Modelarea rapidă a afacerilor

Cu o metodologie de dezvoltare vizuală simplă de utilizat, dar în același timp sofisticată, tehnologia pe care se bazează soluția CPM face posibilă crearea și modificarea aplicațiilor, care sunt 100% adaptate la procesele de business unice pentru fiecare companie, fără a fi nevoie de programare. Fie că realizați o aplicație de planificare a cererii, de consolidare financiară sau de analiză a vânzărilor, instrumentele integrate ale soluției CPM asigură compatibilitatea aplicațiilor cu procesele și cerințele specifice companiei dumneavoastră.

**Aplicațiile pot fi  
construite în câteva zile  
și modificate în câteva  
minute.**



### 3.2.6. Suport 24/7

Arhitectura extrem de sigură și scalabilă a soluției CPM vă permite să gestionați procesele de business decisive. Conceput pentru a rula neîntrerupt 24 de ore pe zi, 7 zile pe săptămână, sistemul CPM poate fi folosit de sute și chiar mii de utilizatori, cu suport complet pentru orice limbă și monedă.

Funcționalitățile avansate de management al sistemului oferă un nivel sporit de securitate pentru întreprindere și transparență deplină cu privire la toate evenimentele și tranzacțiile care au loc în aplicație, sprijinind astfel și cele mai stricte cerințe de trasabilitate și audit.

## CAPITOLUL 4

**Cum puteți  
îmbunătăți  
procesul  
decizional?**

- **Care sunt procesele de business critice din cadrul companiei dumneavoastră?**
- **Unde vă puteți aștepta să creșteți eficiența și să obțineți rezultate mai bune?**

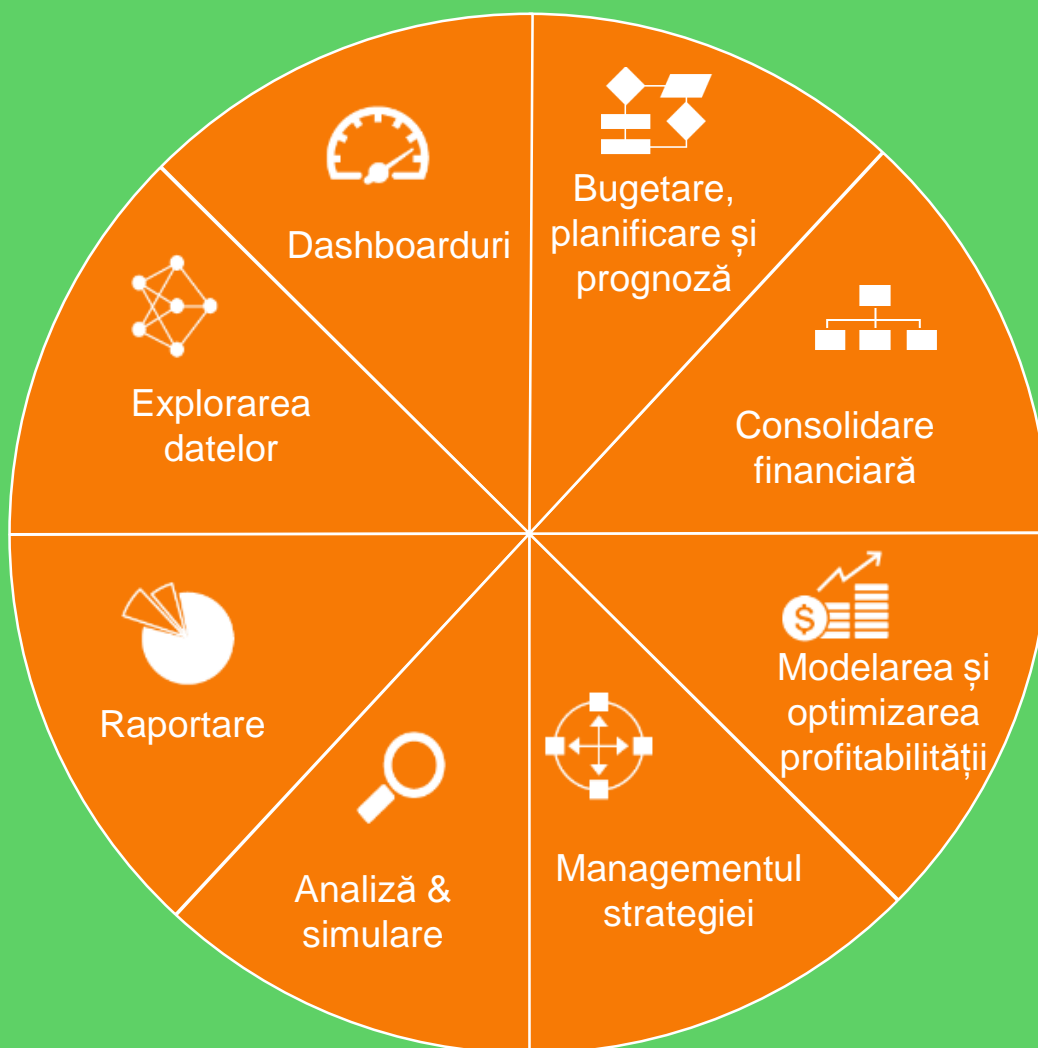
**Mai mult de 2500 de companii au implementat cu succes aplicația CPM pentru a-și îmbunătăți procesul decizional.**

<b>VÂNZĂRI</b>	<b>SCM</b>
Analiza vânzărilor (pe clienți, zone, canale, produse, linii...)	Planificarea cererii
Bugetare și previzionare	Costul de servire
Performanța brand-ului	Planificarea integrată a capacității
Profitabilitatea pe produse, canale, clienți	Planificarea zilnică și săptămânală a volumului de muncă
Proiecții P&L pe magazine, lanțuri, canale	Informații financiare cu privire la întregul lanț logistic
Analiza dispersiei (Preț, Cantitate, Mix)	Analize what-if și what-for pentru previzionarea necesarului de materiale și a liniei de producție
Analiza vânzărilor încrucișate	Dashboard și KPI ai lanțului logistic
Gestionarea cardurilor de loialitate	
Monitorizarea loialității și a retenției	
Merchandise Intelligence	
Optimizarea promoțiilor	



<b>FINANȚE &amp; CONTROLLING</b>	<b>OPERAȚIUNI</b>
Bugetare financiară de sus în jos și de jos în sus	Planificarea capacității
P&L, Planificare Cash Flow și Previzionare	Optimizarea și previzionarea stocurilor
Consolidare financiară	Gestionarea materialelor
Reconcilieri intercompany	Analiza achizițiilor
Analiza costurilor și a profitabilității	Planificarea și previzionarea producției
Analiza costurilor pe activități	Evaluarea furnizorilor
Analiza dispersiei	
Managementul soldurilor (îmbătrânire, scorul clienților)	
Raportare financiară	
Hați strategice	
Scorecard-uri	
<b>HR</b>	<b>ALTE ZONE</b>
Gestionarea performanței resurselor umane	Gestionarea nivelului de servire a clienților
Planificarea, bugetarea și previzionarea resurselor umane	Gestionarea serviciilor post-vânzare
Monitorizarea costurilor cu angajații	Optimizarea mentenanței și a pieselor de schimb
Planificarea beneficiilor și a bonusurilor	Analiza calității
Maparea aptitudinilor	Scorecard-uri IT
Dashboard și KPI HR	

# Obțineți o perspectivă de 360 de grade asupra afacerii!



[Contactați-ne pentru o demonstrație personalizată](#)  
și descoperiți cât de ușor puteți îmbunătăți procesul decizional în compania dumneavoastră!

[www.seniorsoftware.ro](http://www.seniorsoftware.ro)  
[office@seniorsoftware.ro](mailto:office@seniorsoftware.ro)  
+40-21-310 74 81

