

Sölugreining Annata sýnir helstu lykilstærðir á augabragði! Hefur þú heildaryfirsýn yfir sölumálin?

Með OLAP sölugreiningu frá Annata gefst tækifæri á að greina sölu og framlegð fyrirtækisins niður á einstaka vörur og vöruflokka, viðskiptamenn, sölumenn, verslanir og tímabil. Hægt er að fylgjast með því hvernig salan er að þróast dag frá degi og fá þannig innsýn í sölupróunina og hvort markmið söluáætlunarinnar séu að nást.

Góð sölugreining nýtist stjórnendum til að bregðast skjótt við aðsteðjandi vanda og ná auknum árangri í samkeppninni.

Hljóma eftirfarandi vandamál kunnuglega í þínu fyrirtæki?

- Það er erfitt að fá yfirsýn yfir reksturinn á fljótlegan og einfaldan máta
- Það er erfitt að sjá hvaða vörur eru að seljast og hvaða vörur ekki
- Erfitt að sjá hvort framlegð er að aukast eða minnka
- Vinnslukerfin (viðskhugb.) skrá allt en upplýsa ekki stjórnendur
- Viðskiptahugbúnaður er ekki nýttur til að umbreyta gögnum í nothæfar upplýsingar

OLAP sölugreining er gríðarlega öflugt verkfæri sem gerir stjórnendum mögulegt að grípa til aðgerða áður en það er um seinan. Þá nýtist sölugreiningin einnig til að meta arðsemi einstaka vara og vöruflokka, viðskiptamanna og fleira.

Lykilviðskiptavinir - mánuður

Year - month - date

2009



Row Labels	Values	1. Quantity	2. Sales price	5. Net sales	7. Margin	8. Margin %	3. Discount
Viðskiptavinur A	↑	43.418	78.130.700	66.337.954	17.516.020	26,40%	11.792.746
Viðskiptavinur B	→	21.975	18.202.373	15.578.007	2.871.846	18,44%	2.624.367
Viðskiptavinur C	↘	20.699	24.655.488	23.110.068	5.028.560	21,76%	1.545.420
Viðskiptavinur D	↘	18.946	2.364.363	2.146.215	599.650	27,94%	218.147
Viðskiptavinur E	↘	14.832	19.619.022	16.887.720	4.347.670	25,74%	2.731.301
Viðskiptavinur F	↘	14.617	10.680.013	8.816.676	3.267.211	37,06%	1.863.337
Viðskiptavinur G	↓	11.825	18.208.088	14.494.384	4.773.043	32,93%	3.713.705
Viðskiptavinur H	↓	11.794	11.683.752	10.795.853	2.631.369	24,37%	887.899
Viðskiptavinur I	↓	11.693	11.964.661	10.924.161	2.474.120	22,65%	1.040.501
Viðskiptavinur J	↓	11.237	18.276.357	14.853.166	5.020.608	33,80%	3.423.191

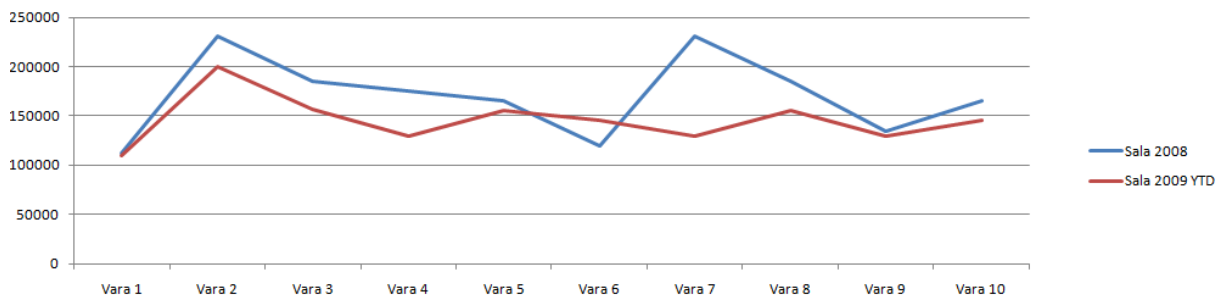
Lausnin byggir á Microsoft hugbúnaði og dregur gögn saman í margvíðan gagnatening sem inniheldur ítarlegar upplýsingar um söluárangur. Upplýsingarnar er hægt að greina út frá ólíkum sjónarhornum og út frá þeim, útbúa staðlaðar skýrslur.

Sölugreining Annata - ávinningurinn er augljós og skýr!

- Mikill tími sparast við úrvinnslu upplýsinga þar sem öll flækjustig við sambættingu gagnana eru úr sögunni. Heildaryfirsýn er því tryggð.
- Áhrif auglýsingaherferða og kynninga verða sýnilegri.

- Markaðsaðgerðir verða markvissari og beinskeyttari. Leiðir til tekjuaukningar skapast og sóun minnkar.
- Auðveldara verður að spá fyrir um sölu, sveiflur verða skýrari og innkaupastýring verður markvissari hjá fyrirtækinu.
- Auðveldara verður að komast hjá vöruvöntun og minnka umframbirgðir. Árangur á þessum sviðum leiðir af sér auknar tekjur og lægri fjármagnskostnað.

Söluþróun - Magn eftir vörum



Smásölugreining, körfugreining, birgðagreining

Greiningarlausnir sem draga fram lykilkætti um árangur fyrirtækja í verslanarekstri geta reynst mjög öflugt vopn til eftirlits og árangursstjórnunar. Auk sölugreiningar býður Annata upp á eftirfarandi greiningarmöguleika:

- **Ítarlega smásölugreiningu** þar sem kostur gefst á að bera saman frammistöðu verslana á ólíkum tímabilum og aðstoða stjórnendur við að koma auga á hvar möguleg frammistöðuvandamál geta legið. Jafnframt að átta sig á því hvaða vörur eru að skila mestu í hverri verslun fyrir sig, hvort sem áherslan er á selt magn, veltu eða framlegð þá er með skjótum og þægilegum hætti hægt að draga fram upplýsingar sem mynda grunn að markvissri ákvarðanatöku. Verslanastjórar geta öðlast góða innsýn varðandi hvað er að seljast best, á hvaða tíma dags mestu álagspunktur eru, eftir kössum og borið sig saman við aðrar verslanir.
- Með sértækum mælikvörðum fyrir verslanir má greina **körfustærðir** (magn keypt í afgreiðslu) og meðalveltu og meðalframlegð á afgreiðslu. Með því móti má fá góða innsýn inn í breytingar á kauphegðun viðskiptavina.
- **Birgðagreiningu (viðbót)** þar sem sýnin á frammistöðu er útvíkkuð með því að skoða núverandi og sögulegar birgðastöður, veltuhraða birgða og geymslutíma á lager.
- Auk þess býður Annata up á **fjárhagsgreiningu, innkaupagreiningu, verkþókhaldsgreiningu, og viðskiptamannagreiningu.**

Upplýsingar veita:

Art Schalk, s. 617 1055, art@annata.is og Marteinn Þór Arnar, s. 660 1033, marteinn@annata.is
 Marteinn Þór Arnar, s. 660 1033, marteinn@annata.is