



- ❖ ¿Cuál es la desviación de ventas sobre el presupuesto?
- ❖ ¿Cuál es el rendimiento respecto al periodo pasado?
- ❖ ¿Qué zonas generan más margen de beneficio?
- ❖ ¿Están recibiendo nuestros mejores clientes el mejor servicio?
- ❖ ¿Qué porcentaje de nuestros pedidos son pedidos perfectos? (completos, precisos, a tiempo y en perfectas condiciones)

Estas y muchas otras son el tipo de cuestiones fundamentales que tienen respuesta inmediata con Uniclass EPM Sales Analytics, poniendo a su alcance la inteligencia de negocio que necesita para identificar oportunidades y amenazas de una forma más íntegra y ágil. Su ventaja competitiva radica en su capacidad de tomar mejores decisiones, más roactivas y con plena seguridad, optimizando el servicio prestado a sus clientes y el rendimiento global de sus ventas.

Visión de 360° sobre el rendimiento de las ventas y niveles de servicio

Sales Analytics de Uniclass EPM es una solución enfocada a las necesidades específicas de su tipo de industria. Con tiempos de implantación y puesta en marcha inferiores a tres semanas, Sales Analytics amplía la visibilidad del rendimiento de sus ventas y niveles de servicio al cliente. En cuestión de días, su organización empezará a:

- ❖ Mejorar el nivel de servicio adoptando el conocimiento específico acerca de los perfiles de cliente, necesidades individuales y patrones de comportamiento.
- ❖ Monitorizar el rendimiento más fácilmente a través de cuadros de mando gráficos e intuitivos.
- ❖ Evitar posibles amenazas y capitalizar oportunidades dotado de las herramientas necesarias para segmentar, clasificar y predecir tendencias.
- ❖ Aumentar la transparencia y responsabilidad permitiendo a los responsables medir y hacer seguimiento del estado y consecución de sus propios objetivos.
- ❖ Evitar el trabajo basado en suposiciones derivado de no disponer de la información adecuada en el momento adecuado.
- ❖ Aumentar la eficacia a través de alertas dinámicas basadas en reglas de negocio, así como la distribución de informes pre-cisos y a tiempo.

Traduzca los datos de sus clientes y sus ventas en información de alto valor

Con Uniclass EPM Sales Analytics se beneficiará de las ventajas de disponer de una solución Business Intelligence práctica y de alto impacto, especialmente dirigida a las necesidades críticas de su sector:



Gracias a su arquitectura modular y 100% Web, EPM Sales Analytics permite a todos los usuarios de su organización el acceso a la información correspondiente, en función de los niveles de seguridad definidos.

Seguridad por perfiles de usuario y datos

Asegurar el acceso apropiado a los datos e informes no es tan solo importante, es esencial. Sales Analytics ofrece múltiples niveles de seguridad, permitiéndole restringir los datos donde sea requerido, controlando el acceso a la información crítica. Informes y carpetas pueden ser creados con total acceso para usuarios y grupos de usuarios, restringidos por vistas o con permisos de solo lectura.

Cuadro de Mandos

Obtenga una visión global del estado de salud de sus operaciones. Con más de 30 paneles de control parametrizables, que aportan el conocimiento a partir de datos complejos de una forma muy visual e intuitiva, usted podrá realizar Zoom en áreas de interés, enlazar con otros informes para entender el detalle que forman determinados resultados, realizar análisis de rentabilidad de productos y clasificación de clientes, aplicar códigos semafóricos para resaltar valores críticos, etc.

Alertas

El contenido de una visualización no es siempre suficiente. A menudo es mucho más importante ser notificado automáticamente acerca de tendencias y variaciones tan pronto como estos alcanzan niveles inaceptables. Las alertas incluídas en Sales Analytics resuelven este problema. Cuando los valores reales se desplazan fuera de los rangos de tolerancia los usuarios implicados son notificados, de manera que puedan identificar las causas rápidamente.

Indicadores Clave de Rendimiento (KPI)

Los indicadores y métricas definidos en Sales Analytics son componentes críticos de los cuadros de mandos. El valor y estado de estas métricas indican lo que está sucediendo en los datos almacenados en los sistemas operacionales.

El conjunto de KPI's definido en Sales Analytics ha sido verificado con los estándares de la industria y por organizaciones de reconocimiento internacional como "The Supply Chain Council" (<http://www.supply-chain.org>) y "The Global Commerce Initiative" (<http://www.gci-net.org>).

Reporting

Extraer la información que se necesita al instante. Un conjunto de sofisticados informes predefinidos presentan la información en cuestión de segundos, no días o semanas. Al reducir los ciclos de consulta es posible identificar tendencias en el tiempo. Disponer de información más actualizada y precisa le permitirá tomar decisiones fundadas en hechos y tomar acciones correctivas más rápidamente.

Análisis Multidimensional

Amplíe el abanico de consultas en cualquier dirección. Mientras que los informes predefinidos proveen al usuario de información valiosa, éstos son, por defecto, estáticos en su naturaleza. Sales Analytics, sin embargo, ofrece vistas relacionadas en cada Cuadro de Mando. De esta manera, en una visualización de productos, clientes y tiempo, al seleccionar un cliente en concreto, la vista actualizará los productos y periodos para mostrar sólo aquellos en los que el cliente ha realizado compras.

