

BI u analizi i pomoć u vođenju prodaje i nabavke

Modul: ZEUS

Trajanje edukacije: 3 sata

Razina: srednja

Glavni cilj edukacije: Upoznavanje sa mogućnostima ažurne provjere podataka, analize i izvještavanja uz pomoć ZEUSa, prodaja, zalihe

Predavač: Armin Vatreš, Vođa podrške DataLab BH d.o.o.

Ciljevi edukacije:

- Kandidat će se upoznati sa planiranjem i analizom prodaje na primjeru plana po komercijalistima
- Kandidat će se upoznati sa kreiranjem specijalizovanih izvještaja
- Kandidat će se upoznati sa izradom brzih pregleda pomoću kontrolnih tabli
- Kandidat će se upoznati sa mogućnostima automatskog izvještavanja

Predznanje:

Poznavanje osnova poslovanja, poznavanje osnova Pantheona.

Glavni sadržaj edukacije:

1. Uvod

Nabrojati dijelove PA ZEUS-a. Posebno istaknemo: kontrolne table i elemente koje daje DL, analize, posebno iz robe, planiranje, izvještaje, kontrolne table.

2. Kontrolne table

Pokazati mogućnosti brzog pregleda različitih aspekta poslovanja pomoću DL kontrolnih tabli. Brzi pregled poslovanja, Pregled zalihe... Pokazati elemente koji se default dobijaju.

2.1. Kreiranje nove kontrolne table sa default elementima

Kreirati jednu kontrolnu tablu sa nekoliko izabranih default elemenata. Pokazati ispis izdatih računa 177 analiza po komercijalistima za period od mjesec dana, napraviti predložak koji će se koristiti za izradu novog elementa kontrolne table.

2.2. Kreiranje novog elementa kontrolne table

Napraviti novi element kontrolne table, ispis, predhodno pokazanog ispisa i predložka. Dodati ga na custom kontrolnu tablu iz predhodne tačke. Postaviti da se nova kontrolna tabla otvara po pokretanju programa.

2.3 Pokazati podešavanja u AK za kontrolne table.

2.4. Prijedlog kontrolne table za management: Indeks prodaja, najveći kupci po vrijednostima, element prodaja po mjesecima...

3. Izvještaji kontrolne table

3.1. Prikaz i objašnjenje elementa

Objasniti šta su izvještaji kontrolne table i kako se koriste. Opcije slanja. Način za postavku automatskog slanja. Pokazati default spremljene izvještaje.

3.2. Kreiranje jednog izvještaja

Princip kreiranja izvještaja. Na unaprijed spremljenom izvještaju pokazati opcije za slanje. Automatsko slanje. Pokazati spremljeni pdf od tog izvještaja. Izvještaj da se odnosi na temu radionice, prodaja, zalihe.

4. Planiranje i analiza planiranja

4.1 Opšte o planiranju

Napraviti uvod o planiranju, vrstama planiranja i opcijama.

4.2. Izrada jednog plana prodaje

Kreiranje novog plana, dovoljno za 6 mjeseci. Kreira se plan prodaje po komercijalistima.

4.3. Popunjavanje plana

Pokazati popunjavanje pozicija plana na ruke i preko čarobnjaka, Generator plana preko prošlogodišnje realizacije. Pokazati opcije uvoza iz excell-a. Pokazati opciju kopiranja na sljedeće razdoblje.

4.4. Analiza planiranja

Na unaprijed pripremljenom planu pokazati opcije kod izrade analize. Filter, multianaliza. Pokazno napraviti jednu ili dvije različite analize. Napraviti izvoz u excel.

4.5. Izrada jednog plana nabave

Kreiranje novog plana, dovoljno za 6 mjeseci. Kreira se plan za nabavu po dobavljačima.

4.3. Popunjavanje plana

Popunjavanje plana po dobavljačima i asortiman na produkte

4.4. Analiza planiranja

Na unaprijed pripremljenom planu pokazati opcije kod izrade analize. Filter, multianaliza. Pokazno napraviti jednu ili dvije različite analize. Napraviti izvoz u excel.

5. Analize

5.1. Pokazati OLAP analize: prodaja, zalihe, nabavka

5.2. Na primjeru prodajne analize pokazati kako se koriste. Odraditi obavezno jedan drill through i naglasiti povezanost analiza sa dokumentima. Prikazati poziv analize iz dokumenta i šifranika. Pokazati plan i realizaciju, kao i analizu po komercijalistima u vremenu ...

5.3. Kreiranje grafika sa analize. Izvoz u excel.

6. Ad-hoc analize

6.1. Objasniti potrebu za brzom rotacionom analizom po potrebi korisnika

6.2. Izraditi analizu pregleda prodaje ove i prošle godine. Pokazati, da se može pozvati ad-hoc analize iz svake forme i svakog reporta sa vec postavljenim podacima.

Pitanja i odgovori