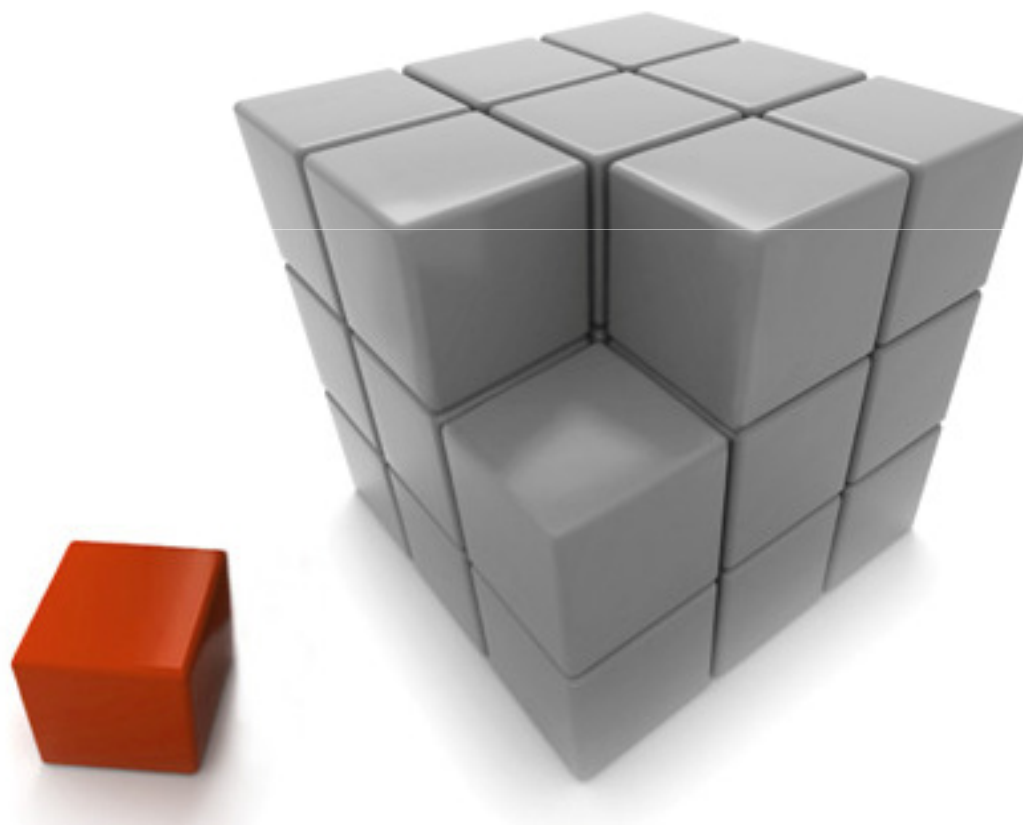




erpbi - izvještajni sustav

Dijana Leko
IN2 grupa



- ❑ 11 vlasnički povezanih firmi u regiji
- ❑ 420+ zaposlenih
- ❑ Projektna prisutnost van regije
 - Rumunjska, Gruzija, Albanija, Bugarska
- ❑ Oracle Gold Partner
- ❑ ISO 9001:20000
- ❑ ISO 27001

Hrvatska
IN2 Zagreb
IGEA
GRAD
INsig2
Par-am
Labnet LIS

Bosna i Hercegovina
IN2 Sarajevo
megaIN2

Srbija
IN2 Beograd

Slovenija
IN2 Koper

Makedonija
IN2 Skopje





Sadržaj prezentacije



- ❑ O **erp**bi sustavu
- ❑ Arhitektura sustava
- ❑ Značajke sustava
- ❑ Moduli sustava
- ❑ Poslovne i tehnološke koristi



Što je **erp**bi

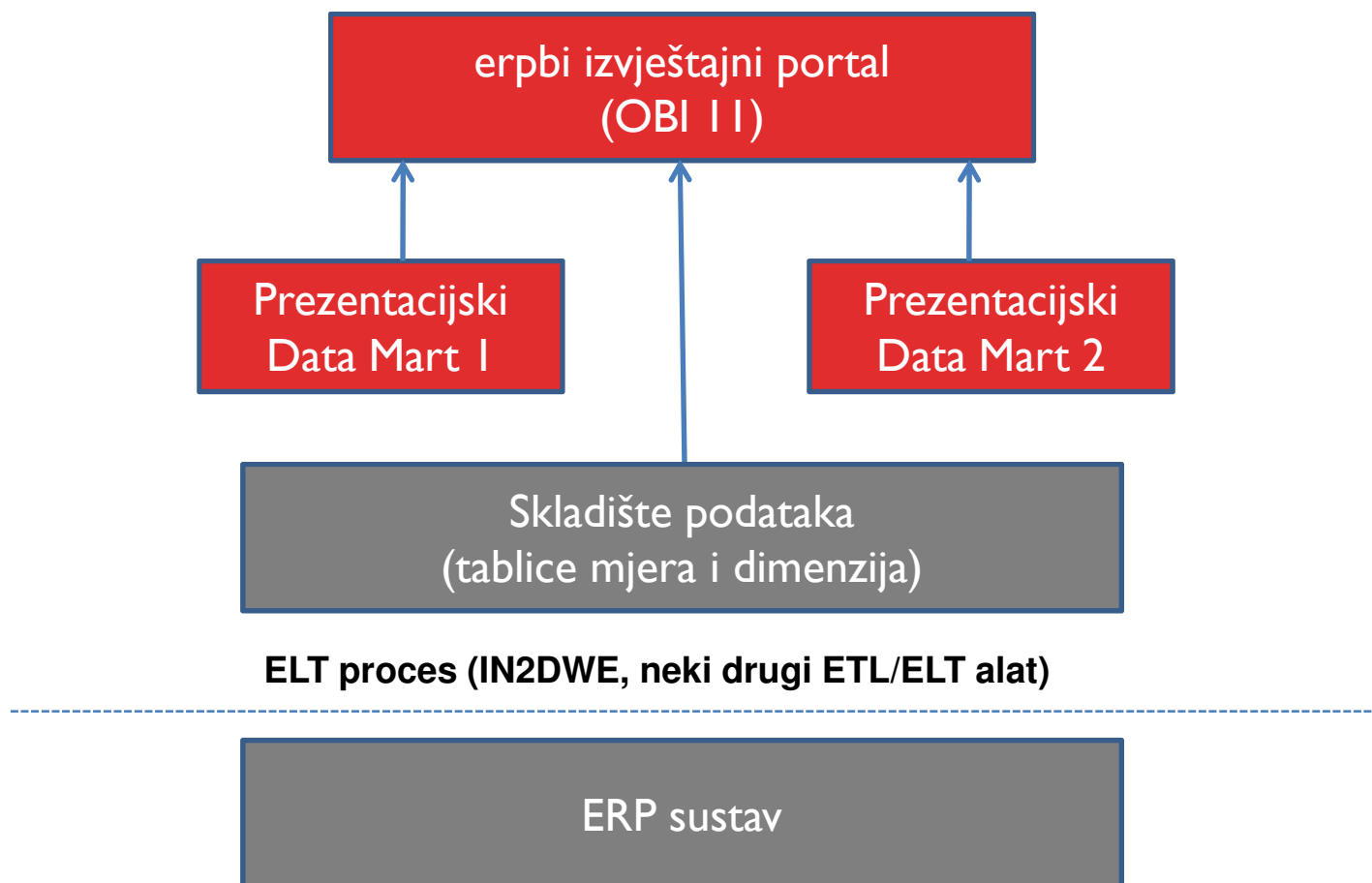


- ❑ Sustav poslovne inteligencije namijenjen tvrtkama iz područja maloprodaje, veleprodaje i distribucije
- ❑ Skup unaprijed definiranih poslovnih pokazatelja i izvještaja za analizu poslovanja
- ❑ Korištena tehnologija: Oracle DB i OBI II
- ❑ Pristup izvještajima putem Internet portala



Zašto **erp**bi

- ☐ Odabir najčešće korištenih izvještaja za analizu poslovanja na temelju dugogodišnjeg iskustva
- ☐ Smanjenje troška i rizika pri implementaciji
- ☐ Polazna osnova za daljnju nadogradnju i izradu izvještaja
- ☐ Podrška odlučivanju na svim razinama – od operativne do menadžerske
- ☐ Brza implementacija: 8 - 12 tjedana





Značajke sustava

- ❑ Menadžerski izvještaji - ključni pokazatelji poslovanja
- ❑ Operativni i ad-hoc izvještaji
- ❑ Samostalnost u kreiranju i dodavanju novog sadržaja
- ❑ Ograničavanje pristupa po sljedećim kategorijama:
 - Poslovnim područjima
 - Dimenzijama
 - Izvještajima

❑ Definirano je 5 poslovnih područja:

- **Maloprodaja** - 9 grupa pokazatelja, 40 analiza
- **Veleprodaja** – 8 grupa pokazatelja, 38 analiza
- **Nabava i zalihe** – 6 grupa pokazatelja, 25 analiza
- **Profitabilnost** – 2 grupe pokazatelja, 4 analize
- **Financije** – 8 grupa pokazatelja, 22 analize



Katalog izvještaja

- ☐ Katalog je ishodište izvještajnog portala
- ☐ Sadrži popis poslovnih pokazatelja i izvještaja po vertikalama poslovnih područja
- ☐ Kratki opis izvještaja i analiza
- ☐ Vezani izvještaji
- ☐ Mogućnost dodavanja novih izvještaja

Katalog izvještaja



00 Katalog				
in2 erpbi Business Intelligence Pretraživanje Sve Napredno Administracija Pomoć Odjava Početna stranica Katalog Dashboards Novo Otvori Prijavljen kao weblogi				
01 Maloprodaja	02 Veleprodaja	03 Zalihe	04 Profitabilnost	05 Financije
1.1 Pregled prethodnog dana Otvori Za prethodni dan promatra se: - prodaja po poslovnica - prodaja po regijama - prodaja po artiklima - prodaja po načinima plaćanja - struktura načina plaćanja - broj računa i prosječni iznos po poslovnica	2.1 Prodaja prethodnog dana Otvori Za prethodni dan promatra se: - prodaja po regijama i poslovnica - kanali prodaje - top 10 artikala - realizacija kupaca	3.1 Stanje zalihe Otvori Nabavna vrijednost zaliha na dan - za regiju i asortiman - Vezani izvještaji pokazuju: - trend kretanja zalihe za poslovnici i asortiman - stanje zalihe po vrsti artikla - stanje zalihe za artikl Vezani izvještaji	4.1 Profitabilnost vrste artikla Otvori Profitabilnost vrste artikla - usporedna top down analiza tekuća i PG - detaljna analiza pokazatelja profitabilnosti	5.1 Pokazatelji aktivnosti Otvori Za odabranu godinu, kvartalno se promatra pokazatelji: - Koefficient obrtaja kratkotrajne imovine - Koefficient obrtaja ukupne imovine - Koefficient obrtaja potraživanja - Trajanje naplate potraživanja u danima
1.2 Regije Otvori Za odabrano razdoblje promatra se: - prodaja po regijama - prodaja po regijama i mjesecima	2.2 Analiza kupaca Otvori Za odabranu godinu promatra se analiza prodaje kupcima: - kupci s najvećim porastom prometa - kupci s najvećim padom prometa - top kupci i struktura prometa Vezani izvještaji	3.2 Kurentnost zalihe Otvori Analiza kurentnosti zalihe - kategorizirano po danima zalihe: - po vrsti robe - po vrsti poslovnice Vezani izvještaji omogućuju pregled kurentnosti za hijerarhiju artikla. Kurentnost po hijerarhiji	4.2 Profitabilnost kupca Link Profitabilnost kupca - usporedna top down analiza tekuća i PG - detaljna analiza pokazatelja profitabilnosti	5.2 Pokazatelji ekonomičnosti Otvori Za odabranu godinu, kvartalno se promatra pokazatelji: - Ekonomičnost financiranja - Ekonomičnost poslovanja prodaje - Ekonomičnost ukupnog poslovanja
1.3 Poslovnice Otvori Za odabrano razdoblje promatra se: - prodaja po poslovnica - prodaja po poslovnica i mjesecima	2.3 Prodaja po regiji Otvori Za odabranu godinu i mjesec do, promatra se: - prodaja po regijama i poslovnica - odstupanje u odnosu na prošlu godinu - prodaja po kategorijama poslovnica - odstupanje u odnosu na prošlu godinu	3.3 Zaliha u razdoblju Otvori Analiza zalihe za poslovnici i kategoriju: - mjesečni trend kretanja realizacije i nabavne vrijednosti zalihe - mjesečni trend kretanja ulaza robe i realizacije - tablica mjera - usporedba sa prošlom godinom, detaljna analiza odstupanja		5.3 Pokazatelji likvidnosti Otvori Za odabranu godinu, kvartalno se promatra pokazatelji: - Koefficient financijske stabilnosti - Koefficient tekuće likvidnosti - Koefficient ubrzane likvidnosti
1.4 Načini plaćanja Otvori Analiza načina plaćanja za razdoblje: - prodaja po načinima plaćanja - struktura načina plaćanja - prodaja po načinima plaćanja i mjesecima	2.4 Kanali prodaje Otvori Kanali prodaje: - realizacija, odstupanje u odnosu na prošlu godinu - RUC, odstupanje u odnosu na prošlu godinu - kanali prodaje po mjesecima	3.4 Analiza poslovnice Otvori Analiza zalihe za godinu i poslovnici: - nabavna vrijednost ulaza, zalihe i prodane robe - trend kretanja zalihe u odnosu na ulaz robe i realizaciju	Link	5.4 Pokazatelji zaduženosti Otvori Za odabranu godinu, kvartalno se promatra pokazatelji: - Faktor zaduženosti - Koefficient financiranja - Koefficient vlastitog financiranja - Koefficient zaduženosti - Stupanj pokriva I - Stupanj pokriva II
1.5 Prodavači Otvori Analiza prometa prodavača za razdoblje po: - ukupni promet prodavača - broj izdanih računa - prosječni iznos prodaje po računu	2.5 Analiza asortimana Otvori Analiza asortimana promatra prodaju artikala po: - vrsti robe - nazivu robe grupe Vezani izvještaji	3.5 Analiza primarnih dobavljača Otvori Analiza obuhvaća: - ulaz količinski i vrijednosno, udio dob. - dob. u razdoblju te trend Analiza dobavljača po poslovnici	Link	5.5 Pokazatelji profitabilnosti Otvori Za odabranu godinu, kvartalno se promatra pokazatelji: - Bruto marža profita - Bruto rentabilnost imovine

Maloprodaja



❑ Neke od analiza i pokazatelja:

- Prodaja prethodnog dana
- Prodaja po regijama
- Struktura načina plaćanja
- Promet po artiklima
- Broj izdanih računa
- Prosječni iznos kupnje
- Top N i bottom N artikla





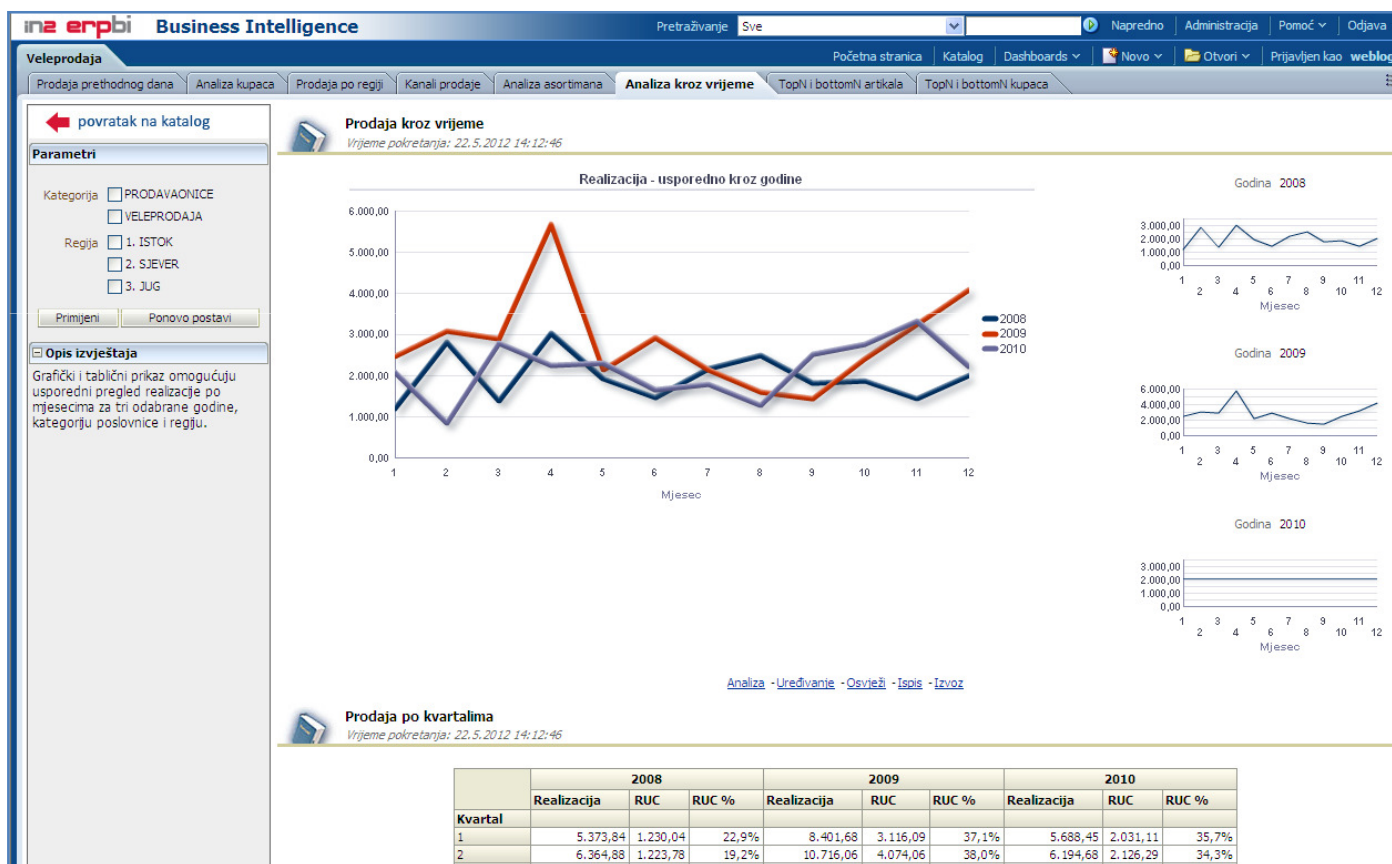
Veleprodaja

- ❑ Odstupanja u prodaji u odnosu na prošlu godinu
- ❑ Analiza kanala prodaje: realizacija, RUC (razlika u cijeni)
- ❑ Analiza prodaje kupcima:
 - Najveći porast - pad prometa
 - Top N, bottom N kupci
- ❑ Analiza artikala
 - Top N, bottom N artikli
- ❑ Analiza prodaje po regijama, kroz vrijeme, po dobavljačima...

Veleprodaja



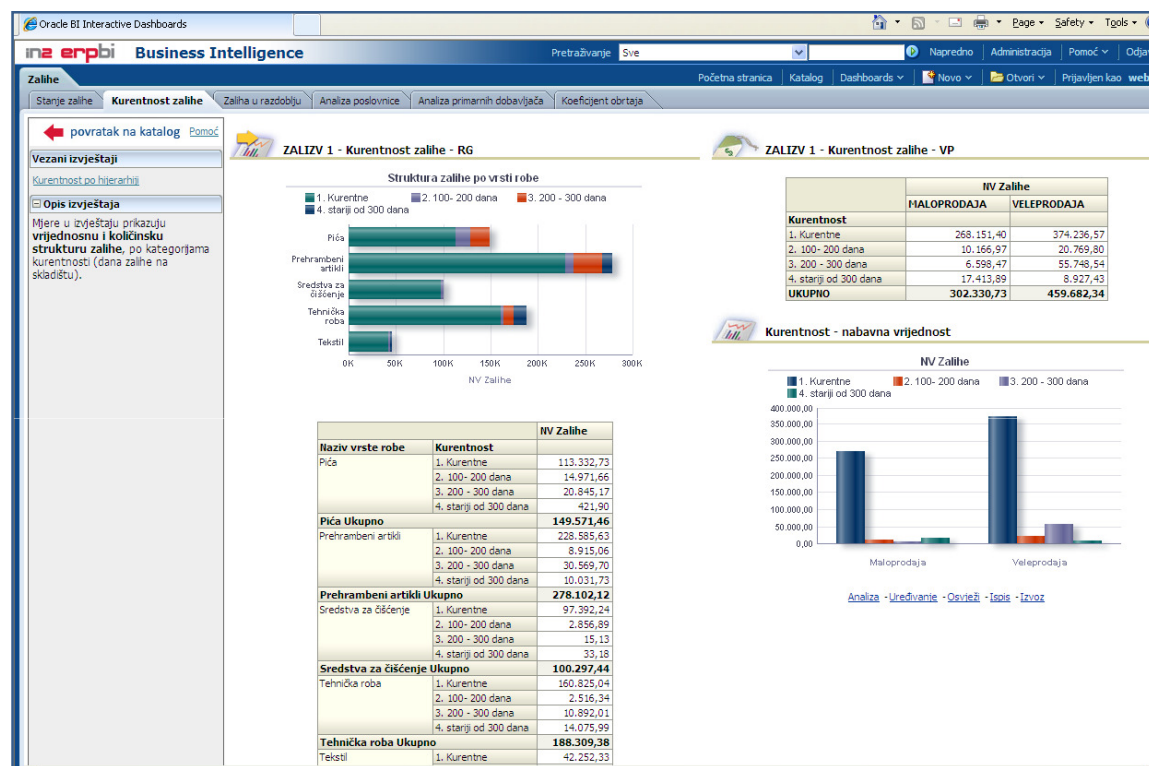
❑ Prodaja kroz vrijeme



Nabava i zalihe



- ❑ Analiza stanja zaliha
- ❑ Kurentnost zaliha
- ❑ Koeficijent obrtaja zaliha
- ❑ Dani vezivanja
- ❑ Analiza dobavljača
- ❑ Obračun nabave



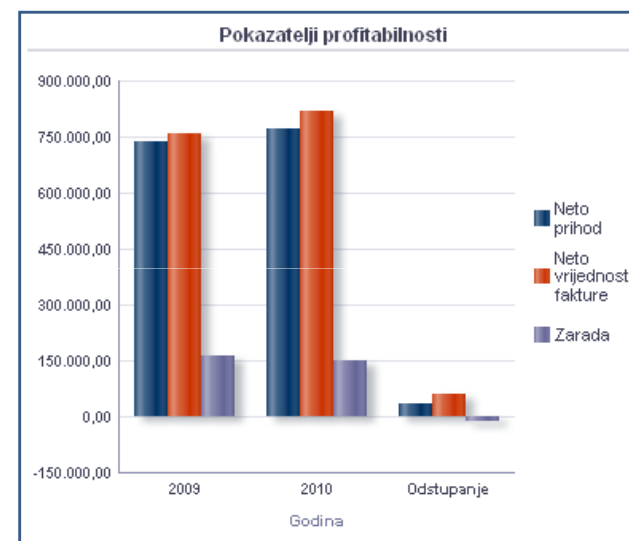
Profitabilnost i financije

□ Profitabilnost:

- Usporedna top down analiza pokazatelja na razini artikla i kupca
- Sučeljavanje prihoda i troškova

□ Financije:

- Bilanca stanja
- Račun dobiti i gubitka
- Novčani tok
- Troškovi
- Pokazatelji aktivnosti, ekonomičnosti, likvidnosti, zaduženosti...





Poslovne koristi

- ❑ Set najčešće korištenih izvještaja
- ❑ Analiza poslovanja na različitim razinama odlučivanja
- ❑ Višedimenzionalni pogled na poslovanje
- ❑ Detaljna analiza poslovanja (u najviše 3 klika)
- ❑ Jednostavno dodavanje novog sadržaja
- ❑ Eksport podataka u različite formate (pdf, xls, html, ppt)
- ❑ Opis izvještaja na svakom Dashboard-u



Tehnološke koristi

- ☐ Jednostavna integracija s postojećim okruženjem
- ☐ Pouzdana Oracle tehnologija
- ☐ Brzina dohvata, obrade i prikaza podataka s razumnim potrebama hardverskih resursa
- ☐ Jednostavno i intuitivno sučelje
- ☐ Pristup aplikaciji s mobilnog uređaja



we think the way you need IT

IN2 d.o.o.
Marohnićeva 1/1
10000 Zagreb, HR
tel: +385 1 6386 800
fax: +385 1 6386 801
e-mail: in2@in2.hr

