



Санкт-Петербург



Михаил Захаров
Эксперт по бизнес-аналитике
Mikhail.zakharov@novobi.ru

Инструменты продвинутой корпоративной аналитики

О ведущем:

- Ведущий – ***Михаил Захаров***
- **12** лет опыта в сфере Business Intelligence
- Более **50** реализованных проектов различной сложности
- QlikView\QlikSense, Tableau, PowerBI
- Примеры проектов
 - Wolta Rusland, ТД Сервер (сквозное аналитическое решение для дистрибуции)
 - Генеральские Колбасы, БТК (финансовая отчетность и анализ затрат)
 - Увелка, Низкоцен (розничные аналитические панели)

О компании



- Российский разработчик цифровых систем для прогнозирования спроса и бизнес-анализа
- Резидент инновационного центра «Сколково»
- Постоянный партнер Совета профессионалов по цепям поставок
- Входит в рейтинг «Крупнейшие поставщики решений для анализа данных в России 2019», по данным Cnews Analytics
- 200+ компаний-клиентов из стран СНГ и Евросоюза



- **Флагманский продукт компании – цифровая система [Novo Forecast Enterprise](#). Решение помогает производителям, дистрибьюторам и ритейлерам добиться максимального уровня логистического сервиса и значительно сократить затраты**

Содержание

- 1 Обзор аналитических инструментов
- 2 Пример построения дэшборда «за 15 минут»
- 3 Примеры отраслевых решений
- 4 Обзор типового проекта внедрения

Обзор рынка. Инструменты и системы

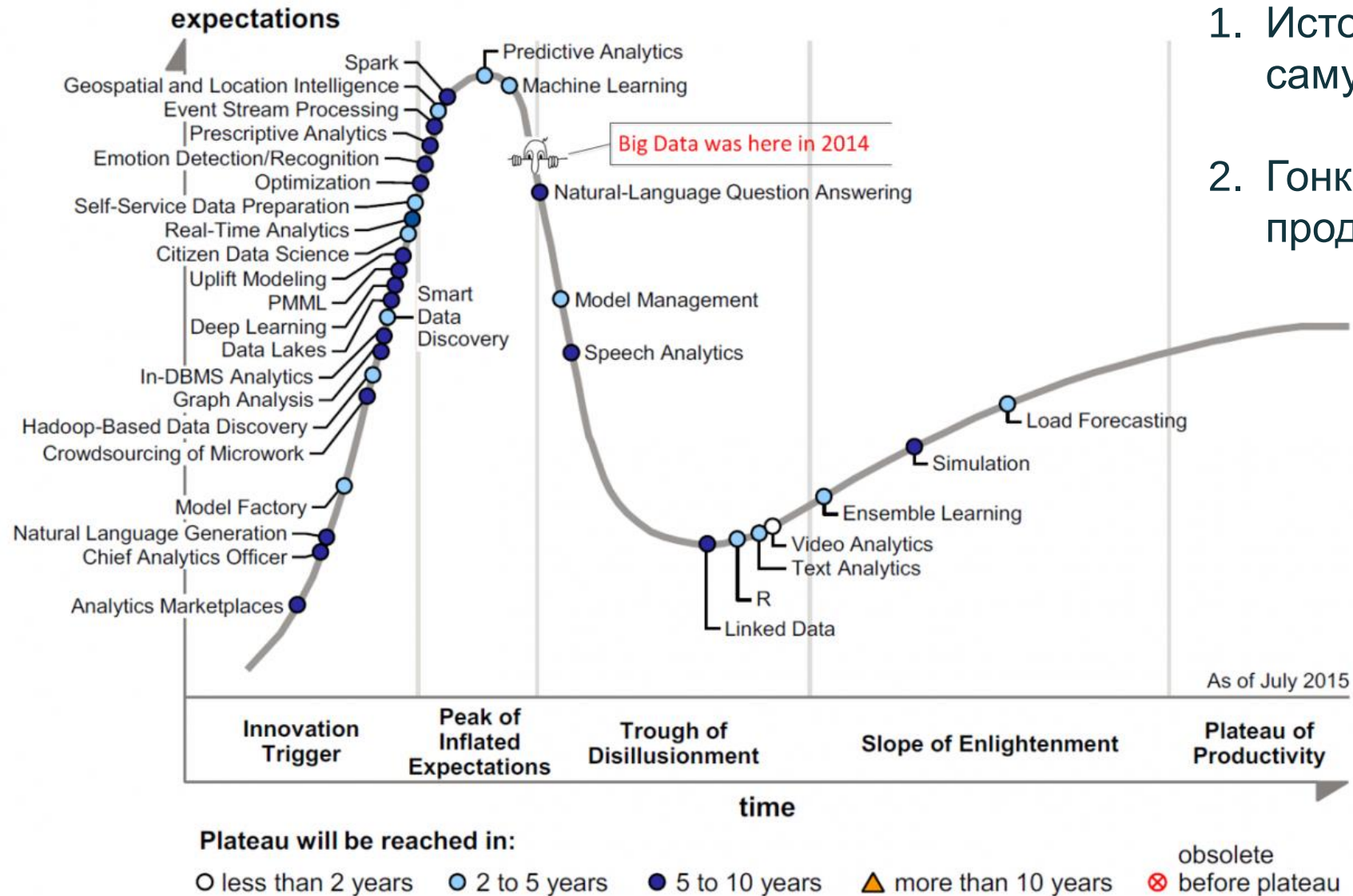


Выводы:

1. Побеждают адаптивные инструменты
2. Визуализация – ключ к успеху
3. Владение технологией не дает гарантий

Обзор рынка. Технологии и методологии

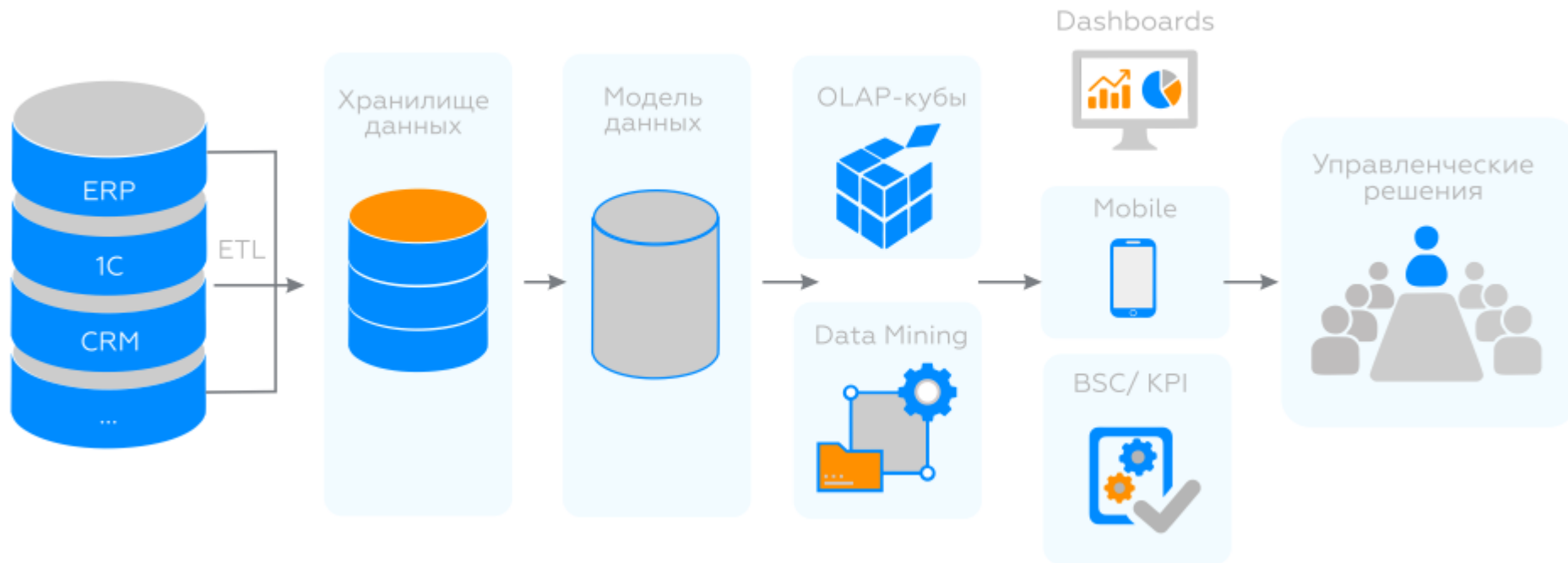
Figure 1. Hype Cycle for Advanced Analytics and Data Science, 2015



Выводы:

1. История повторяет саму себя
2. Гонка вооружений будет продолжаться вечно

Архитектура аналитических решений



Ключевой аспект – обработка и трансформация данных

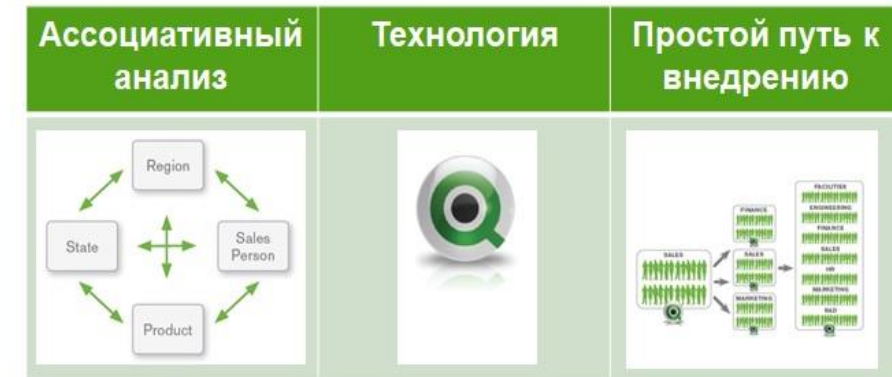
Почему Qlik Q®



Qlik Sense® - место №1 в категориях



- ☐ Удовлетворенность клиента
- ☐ Успешные проекты
- ☐ Скорость получения результатов
- ☐ Польза для бизнеса
- ☐ Прекрасная производительность



Выгоды

Возврат инвестиций – 186%
Срок окупаемости – 6 мес.

Самый короткий
период создания
решения

Самая низкая стоимость
владения (TCO) в
отрасли

Построение дэшборда в QlikSense

Invoiced by Month

Royalties & Commissions

Include Exclude

Customer Type

Show \ Hide Margin

Inactive Product Filter

Color

Invoice Month

Invoice Year

Invoice Year Month

Country Name

Series

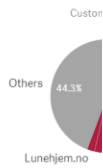
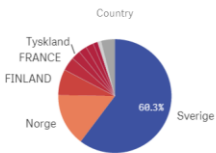
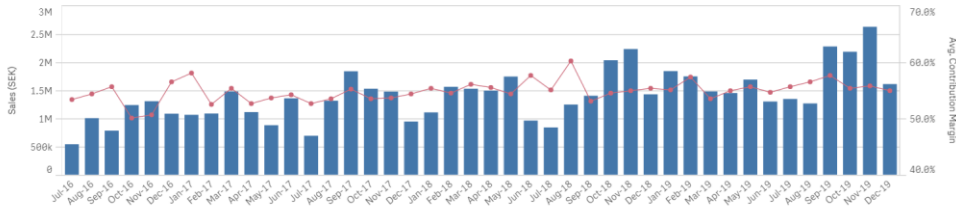
Product Name

Customer Name

...

Total Sales (SEK) 58.82M Total Orders 6.19k Average Order Value (SEK) 9.5k Total Items 220.7k Total Customers 505 Avg. Contribution Margin 54.9%

Monthly View



Product Deep Dive

Invoice Year

Invoice Month

Invoice Date

Invoice Week Day

Invoice Week

Invoice Year Month

Country Name

Series

Product Name

Color

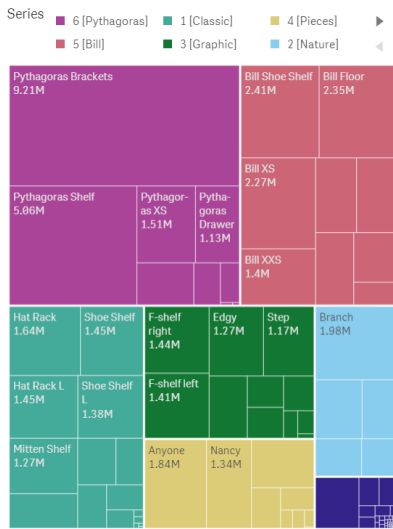
Order Number

Customer Type

Customer Name

Designer

Product Treemap *

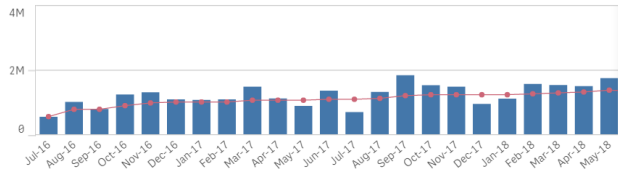


* Набор данных содержит отрицательные или нулевые значения, ко...

Product Details

Product Name	Q	Sales (SEK)	Items	Customers	Avg. Cont. Margin
Totals		58,817,382.54	220,681	505	54.9%
Pythagoras Brackets		9,207,340.82	54,797	243	52.5%
Pythagoras Shelf		5,055,429.18	28,338	211	50.1%
Bill Shoe Shelf		2,412,520.30	6,136	140	55.1%
Bill Floor		2,351,090.42	1,712	150	58.7%
Bill XS		2,270,870.52	12,470	193	58.9%
Branch		1,983,200.30	5,087	132	61.0%
Anyone		1,838,172.40	1,242	65	49.6%
Hat Rack		1,641,040.61	3,555	111	66.9%
Pythagoras XS		1,505,252.48	7,030	102	53.6%
Shoe Shelf		1,447,013.53	4,018	96	62.2%
Hat Rack L		1,446,067.14	2,528	102	59.2%

Monthly Sales Trend



Примеры отраслевых решений

Сквозные аналитические решения для **дистрибуции**:

1. Анализ закупок
2. Анализ склада
3. Анализ продаж
4. Sell-In \ Sell-Out
5. Анализ ассортимента
6. Анализ маркетинговых акций
7. Анализ прибыльности

Аналитические решения для **розницы**:

1. Анализ чековой ленты
2. Анализ ассортимента
3. Анализ маркетинговых акций

Аналитические решения для **финансов**:

1. Анализ ДДС, ДЗ\КЗ, ПиУ
2. Анализ затрат
3. Анализ прибыльности

Анализ продаж

Год

Месяц Год

Структура по товарам

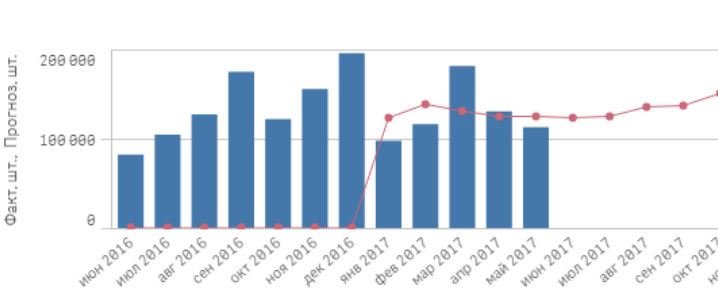
Партнеры структура

Продажи шт. 1 601 438

Продажи руб. 472 173 835р.

Прогноз шт. 1 591 195

Прогноз руб. 487 293 157



Прогноз продаж (количество) по группам товаров

Группа 3	Месяц Год		Меры	
	Итоги		июн 2016	
	Прогноз (шт.)	Факт (шт.)	Прогноз (шт.)	Факт (шт.)
Итоги	1 591 195	1 601 438	0	
DL	1 219 988	1 225 060	0	
FL	209 314	221 517	0	
LED PANEL	161 893	154 861	0	

НоменклатураИмя1

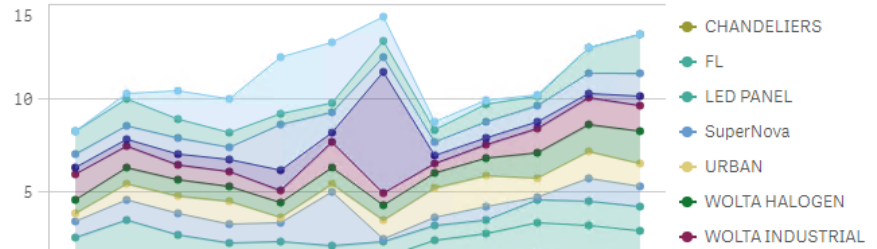
Партнеры структура

Год

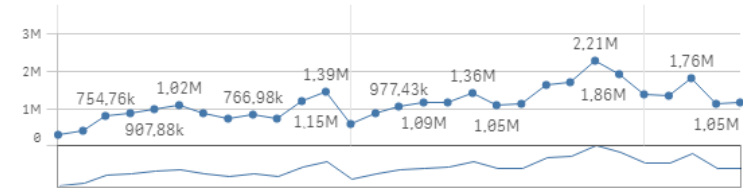
Коэффициент сезонности по месяцам

Номенклатура ур 1	Месяц							
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
CHANDELIERS	1,02	0,95	0,75	0,65	0,80	0,70	0,79	0,96
FL	0,52	0,61	0,75	0,63	0,59	0,68	0,58	1,29
LED PANEL	0,84	1,79	1,07	0,82	0,83	0,57	0,83	0,78
SuperNova	0,93	1,12	1,14	1,03	1,01	2,90	0,17	0,49
URBAN	0,41	0,83	0,93	1,22	0,29	0,42	1,00	1,53
WOLTA HALOGEN	0,74	0,84	0,89	0,79	0,79	0,87	0,82	0,79
WOLTA INDUSTRIAL	1,38	1,16	0,77	0,81	0,60	1,36	0,64	0,50
WOLTA KIDS	0,31	0,38	0,62	0,61	1,14	0,57	6,46	0,47
WOLTA LED	0,70	0,73	0,82	0,70	2,41	1,03	0,82	0,71
WOLTA LED LS SET	1,23	1,42	1,01	0,79	0,60	0,50	0,86	0,65
WOLTA SOLAR	0,05	0,27	1,55	1,76	3,04	3,24	1,32	0,45

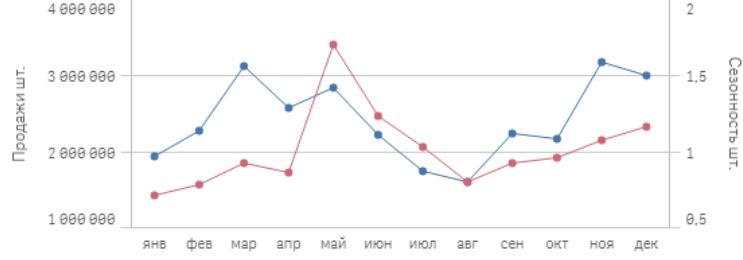
Коэффициент сезонности по месяцам



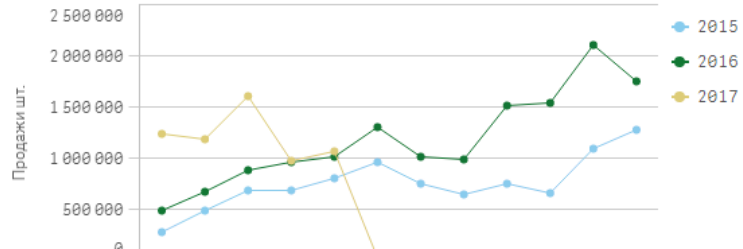
Динамика продаж по количеству



Фактические продажи и сезонность

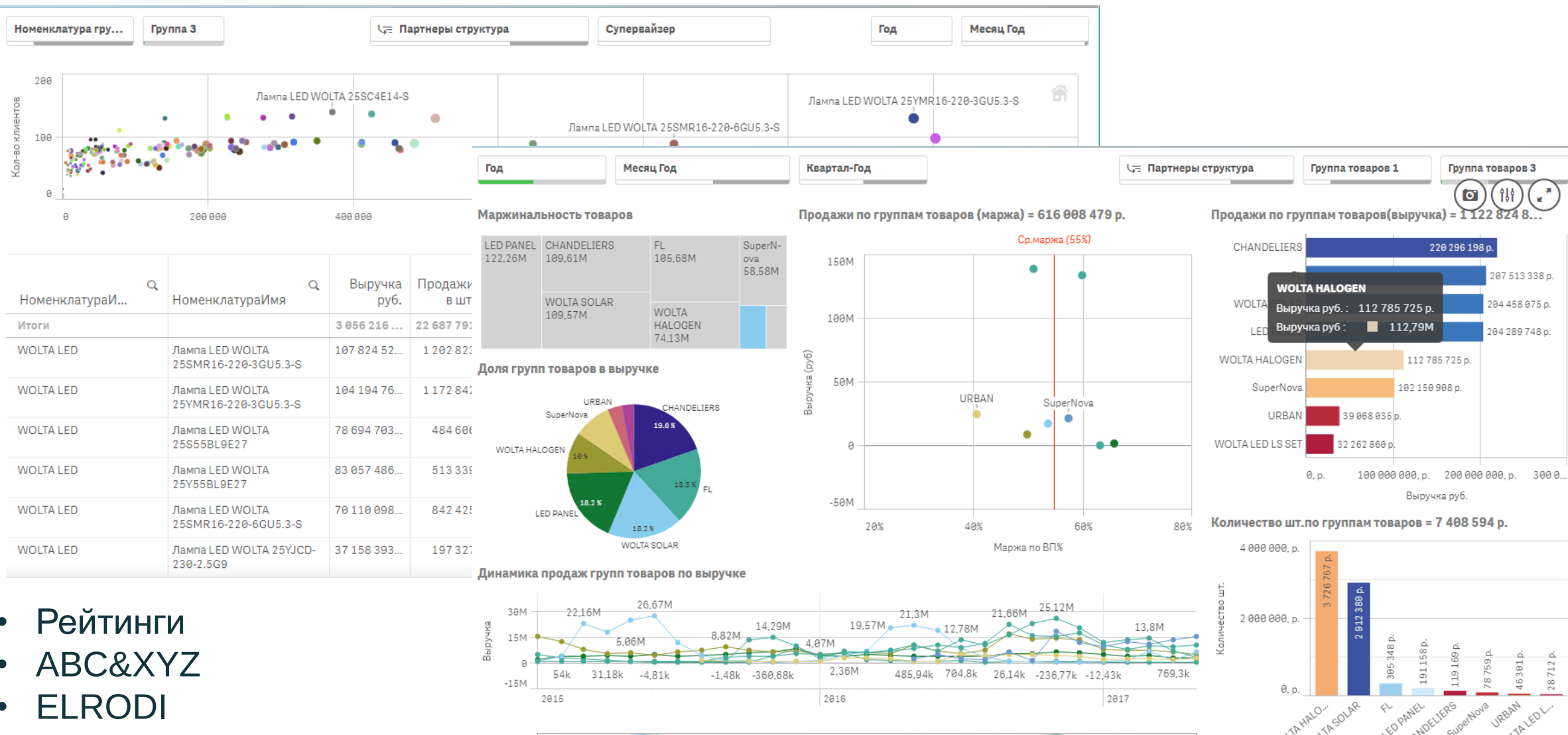


Динамика продаж по годам



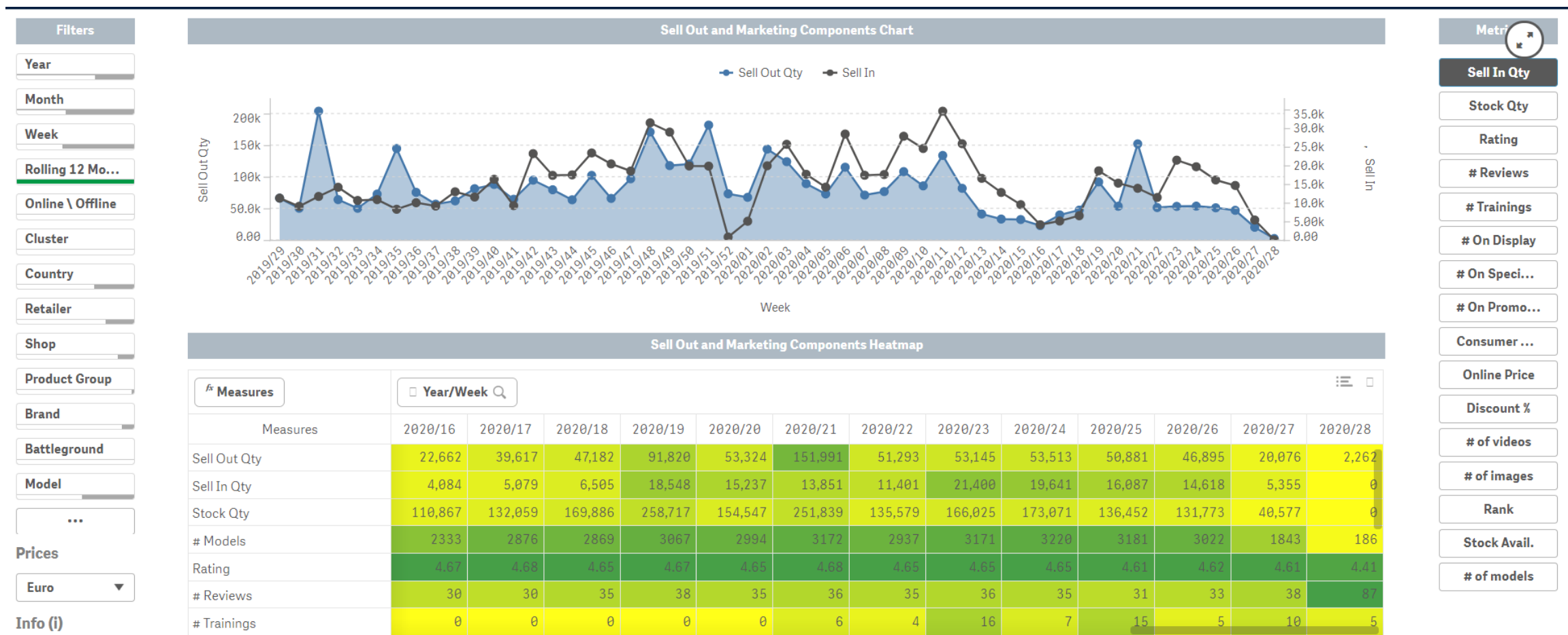
- Факт, бюджет, прогноз
- Сезонность
- Товарная и клиентская аналитика

Анализ ассортимента

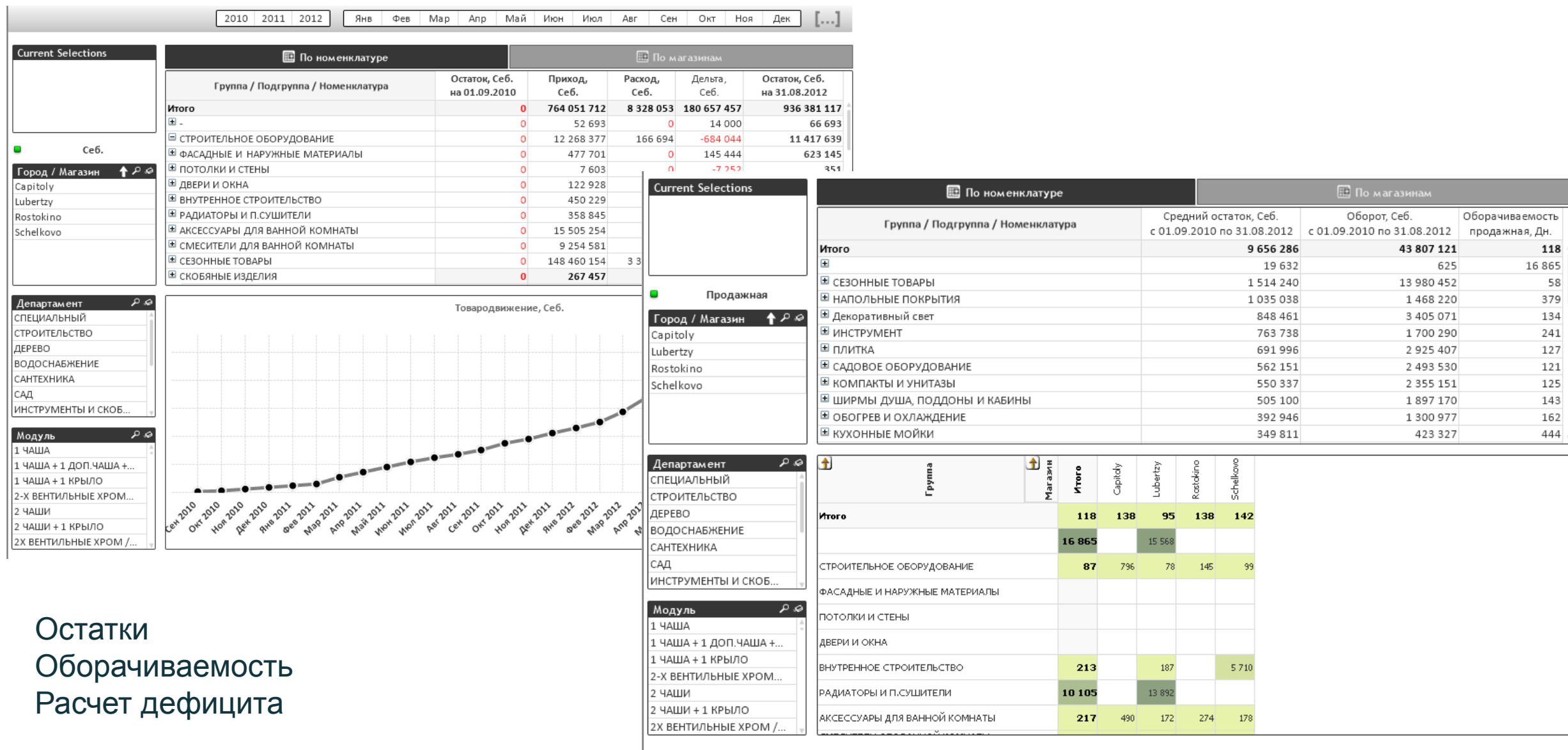


- Рейтинги
- ABC&XYZ
- ELRODI
- Товарная аналитика

Анализ вторичных продаж

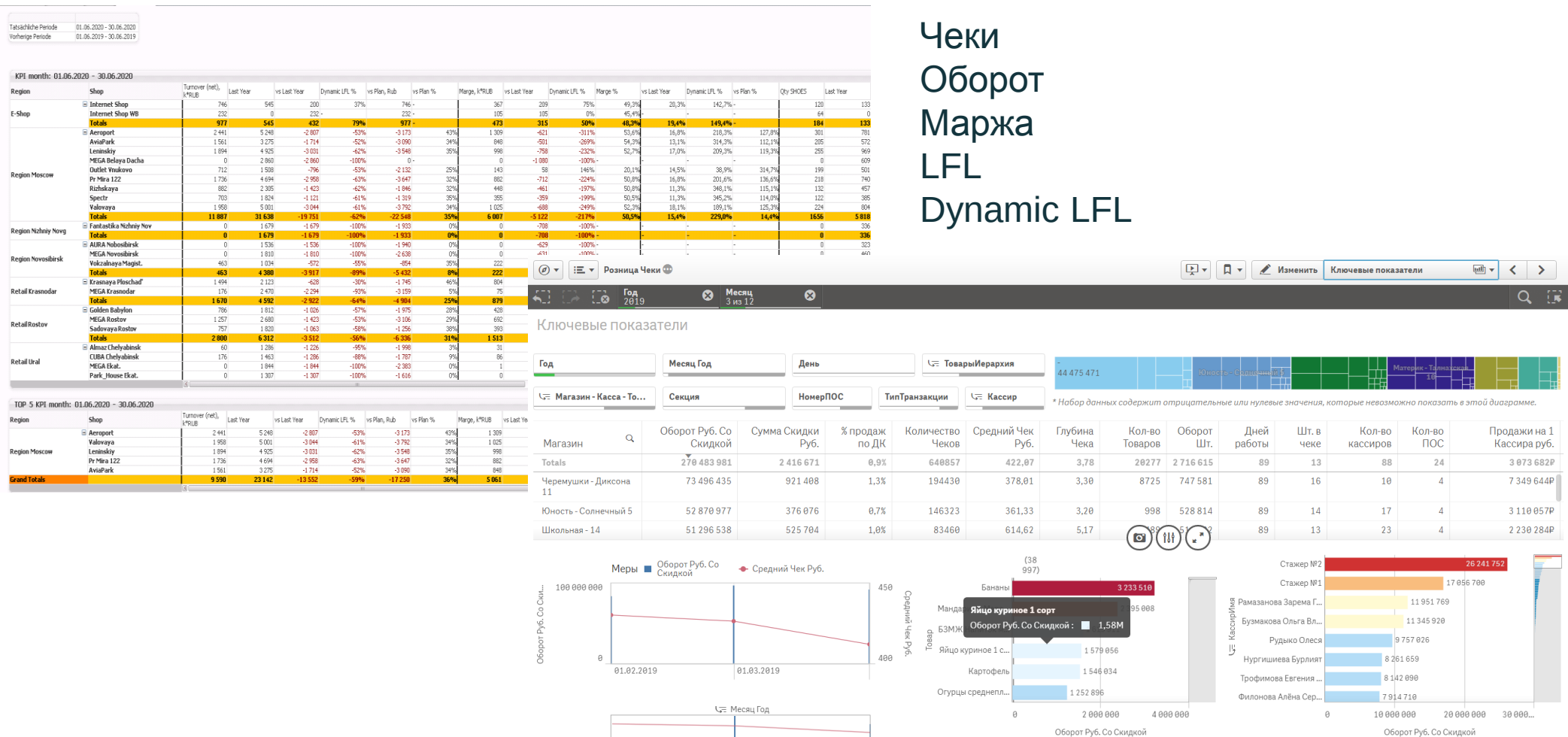


Анализ склада и товародвижения

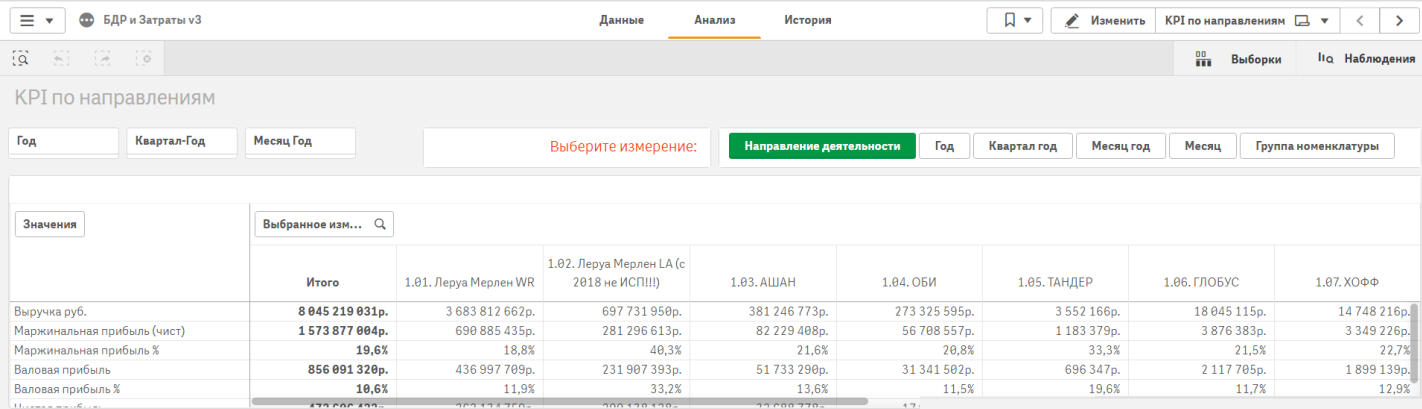


Анализ розничных продаж

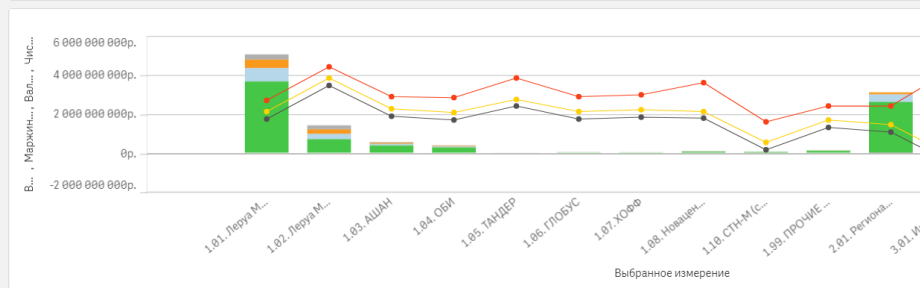
Чеки
Оборот
Маржа
LFL
Dynamic LFL



Анализ БДР



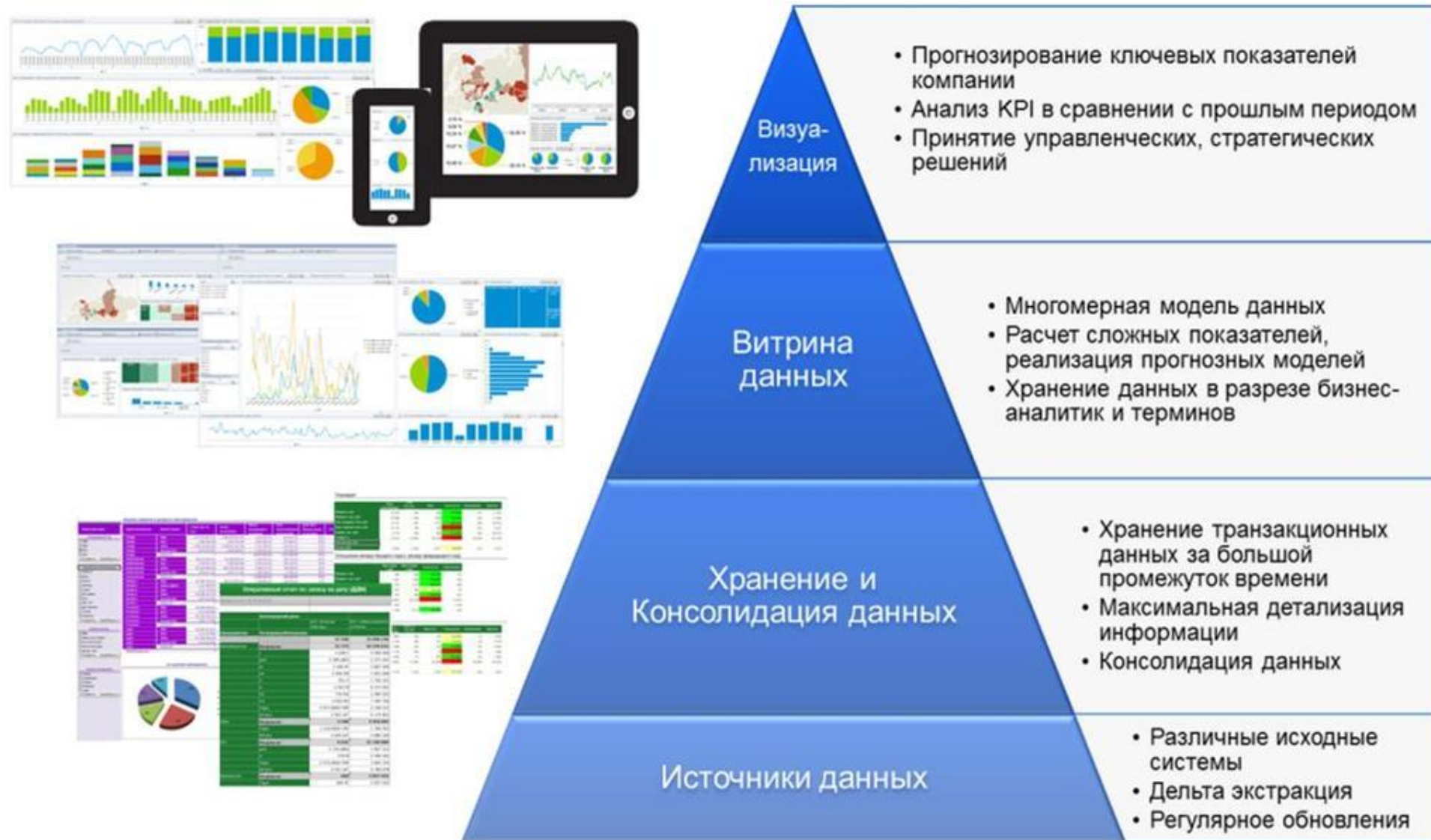
БДР
ПиУ
В % к обороту



Net Sales 57.79M	COGS to Sales % 50.9%	Staff to Sales % 13.2%	Marketing to Sales % 9.4%	Logistics to Sales % 6.1%
Margin % 49.1%	COGS 29.39M	Staff 7.61M	Marketing 5.41M	Logistics 3.55M

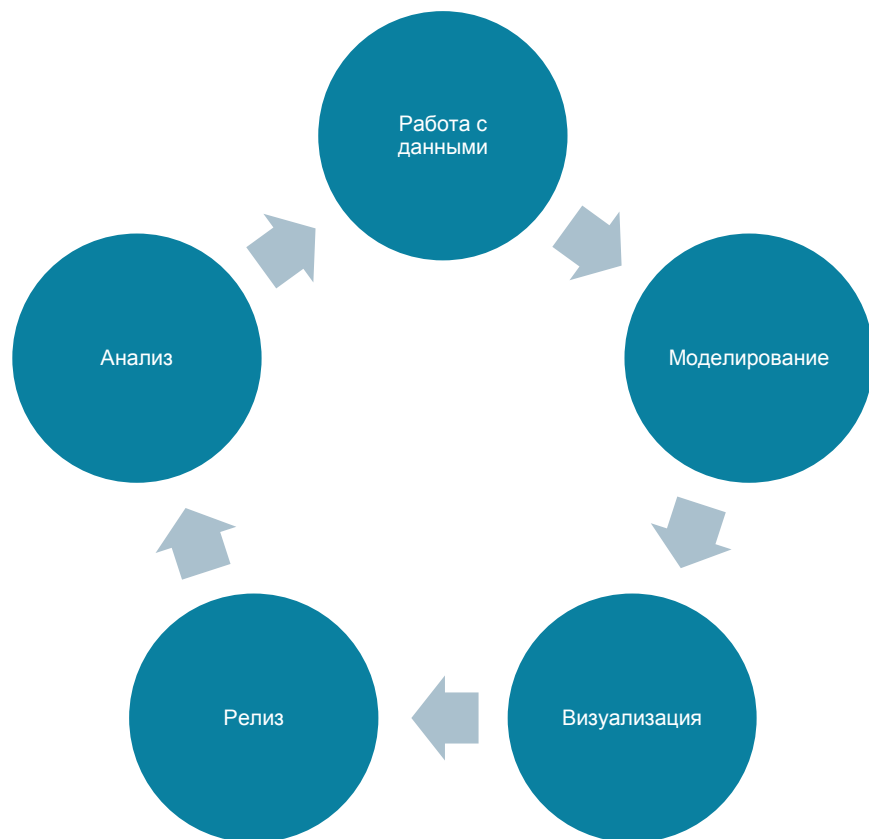
		PL_Year 🔍		PL_Date 🔍							
Grand Total		2016									
		07-16	08-16	09-16	10-16	11-16	12-16	01-17	02-17	03-17	
Totals		-1 382 582	-250 332	179 044	-430 945	38 403	125 544	-355 293	168 986	-525 120	-358 816
Sales		57 820 659	540 701	1 004 338	783 540	1 238 903	1 284 923	1 087 381	1 065 011	1 082 296	1 487 652
Main		56 372 347	528 930	1 003 569	768 166	1 214 909	1 252 801	1 058 834	1 021 208	1 053 942	1 455 205
3001 Försäljning varor, 25% moms		33 971 926	387 227	605 070	560 674	939 196	764 964	859 114	644 090	691 776	702 250
3003 Försäljning web EU - privatkund 25% SE-moms		553 915	4 211	1 040	2 293	9 630	18 891	14 440	7 295	7 459	27 198
3005 Försäljning varor, utanför EU		10 987 140	50 578	143 976	114 796	117 686	319 614	78 139	237 203	146 605	390 725
3008 Försäljning varor, EU-land		10 615 383	86 207	249 418	86 619	144 733	144 734	105 727	132 344	204 968	329 182
3044 Försäljn tjänst sv momsfri	-	-	-	-	-	-	-225	-	-	-	-
3045 Försäljn tjänst utanför EU momsfri		191 642	707	4 065	3 535	3 663	4 823	1 414	-	2 978	5 196
3046 Försäljn tjänst till EU 25%		996	-	-	250	-	-	-	-	-	-
3051 Försäljn varor 25% sv		52 498	-	-	-	-	-	-	200	-	575

Проект внедрения



Проект внедрения

Agile



Waterfall



nbi@novobi.ru

Отправляя вопросы, указывайте тему

«Вебинар 16 июля»



Novo BI

FORECASTING AND ANALYTIC SOLUTIONS

СПАСИБО

Михаил Захаров
Эксперт по бизнес-аналитике