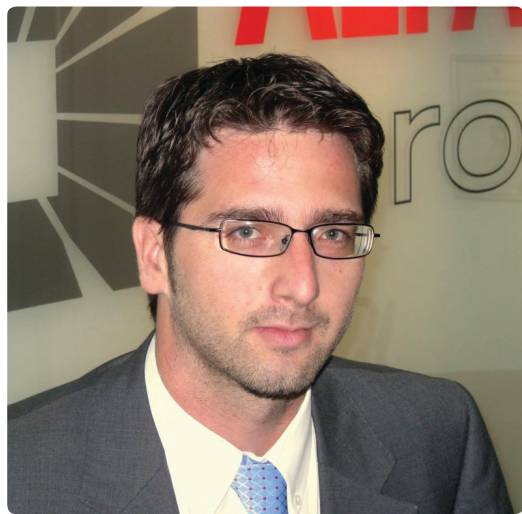


Poslovna analitika

Alati za kvalitetno donošenje važnih odluka

U današnje vrijeme, globalno postavljeni model kapitalizma tjera tvrtke konstantno naprijed. Kao rezultat, tvrtke se suočavaju s drastičnim povećanjem količine internih i eksternih podataka koji su pohranjeni u više baza, te na više lokacija koji nisu povezani. Problem je upravljanje i pravovremeni dolazak do informacije. Upravo iz tog razloga potrebno je izgraditi skladište podataka (eng. Data Warehouse) i sustav poslovne analitike (eng. Business Analytics), koji se razvijaju kao nadogradnja nad postojećim aplikativnim (transakcijskim) sustavima. Kroz implementaciju sustava skladišta podataka rješava se problem automatizirane integracije podataka iz svih postojećih izvora (internih i eksternih) podataka i njihova konsolidacija u jednu koherentnu cjelinu. Tek po završetku izgradnje skladišta podataka moguće je graditi sustav poslovne analitike i/ili sustav za planiranje i budžetiranje. Za zadovoljavajući rast tvrtke potrebne su kvalitetne i jednoznačne informacije. Razvijeni sustavi poslovne analitike omogućuju tvrtkama da identificiraju područja gdje su moguće uštede troškova, područja neefikasnosti u lancu vrijednosti, odgovore na 'što-ako' pitanja i sl. S tehničke strane gledišta kritičan moment je imati pristup unificiranim podacima iz višestrukih izvora podataka kako bi te informacije pregledavali, dijelili, imali interakciju, uspoređivali ih te mjerili njihove performanse. To nam omogućava da vidimo kako dobro radimo i gdje smo u odnosu na predviđene rezultate. Koristeći sustav poslovne analitike u mogućnosti smo ponirati (eng. drill down) po podacima te na temelju njih planirati naše buduće ponašanje. Na sustav poslovne analitike možemo gledati kao na kružni proces u kojem počinjemo s prikupljanjem podataka, dijeljenjem izvora podataka, analiziranjem podataka i donošenjem zaključaka. Zaključci obično vode u nova pitanja gdje dolazi do ponavljanja kružnog procesa. Kružni proces se ponavlja sve dok ne steknemo 'čistu sliku' poslovne situacije. U današnje vrijeme na trži-



piše:
mr. sc. Marko Kornfeld, dipl. oec,
izvršni direktor prodaje, ALFATEC Group

Tvrtke koje lakše prevladavaju teške gospodarske prilike čine to određivanjem strateških prioriteta, ulaganjima u osnovu njihova poslovanja i financiranjem projekata koji generiraju brzi povrat ulaganja.

štu gdje prevladava velika konkurencija, poslovna analitika postaje ključan resurs za stjecanje i održavanje komparativne prednosti. Da bi menadžment nastupao strateški u ostvarivanju zadanih ciljeva mora imati uvid i shvaćati korporativne performanse. Pomoću skladišta podataka i sustava poslovne analitike, menadžeri su u mogućnosti pretvoriti podatke u informacije, informacije u znanje, a znanje u profit. Tijekom posljednjih 14 godina razvili smo gotove modele za većinu poslovnih vertikala (kao npr.: maloprodaja, distribucija, proizvodnja, banke, telekom, leasing, zdravstvo, turizam, itd.) koje se svakodnevno koriste na hrvatskom i tržištu regije. Za klijente, to znači da možemo osigurati bržu implementaciju uz prijenos poslovnog 'know-how'. Velik potencijal vidim u mobility rješenjima, jer apsolutno mobiteli preuzimaju sve važniju i dominantniju ulogu. Cjenovno, mobility rješenja su prihvatljiva i stoga vjerujem da će doživjeti veliki i nagli uspon u narednom razdoblju. Mi smo već integrirali sustav poslovne analitike s pametnim telefonima i povratna informacija od naših korisnika je vrlo pozitivna.