



## José M. Alladio e Hijos S.A. Solución de Gestión Gerencial

## CASO DE ÉXITO

### La solución de Análisis OLAP se implementó en el área comercial y planificación estratégica

#### EL PROBLEMA

José M. Alladio e Hijos S.A. es líder en Argentina en la fabricación de lavarropas automáticos, semiautomáticos, componentes y secarropas. Sus productos son comercializados en Argentina y en diversos países del mundo. Fabrican los productos Dream, Aurora y Patriot entre otros. El crecimiento que ha tenido la empresa en estos últimos tiempos ha generado un gran volumen de información, lo que ha resultado dificultoso a los distintos niveles gerenciales, consolidarla para tomar decisiones. Como primer paso se decidió disponer de recursos que se encargaran manualmente de hacer dicho trabajo, pero los tiempos de respuestas y los errores de carga causaron mayores problemas internos. Las áreas críticas afectadas eran: ventas, compras, finanzas y planeamiento estratégico.

#### LA SOLUCION

El proyecto de Business Intelligence requirió de un sponsor ejecutivo para agilizar los procesos internos e involucrar a todas las áreas en el proyecto. Se enfatizó en la etapa de relevamiento la consolidación de todas las fuentes de los distintos reportes gerenciales existentes para así definir la especificación de requerimientos adecuada.

Se creó un datawarehouse global implementando tres modelos de negocio: Facturación, Clientes y Pedidos. Las gerencias involucradas fueron Comercial, Finanzas y Planeamiento Estratégico brindando reportes consolidados vía web para los agentes y vendedores externos a la organización.

#### PRINCIPALES BENEFICIOS

- La solución de Business Intelligence brinda información consolidada y en tiempo de las distintas fuentes y orígenes de datos para la correcta toma de decisiones.
- Permite navegar desde lo general a lo detallado y poder ver los distintos modelos de negocios de diferentes perspectivas.
- Permite gestionar múltiples reportes y salidas de información administrando permisos de acuerdo al usuario y/o función dentro de la empresa
- Las interfaces son tablas y gráficos dinámicos de Excel amigables y flexibles al usuario
- Se puede acceder desde cualquier lugar vía web favoreciendo la gestión del personal comercial que se encuentra en distintos puntos del país.
- Permite al área de sistemas posicionarse estratégicamente y generar nuevos modelos y desarrollos internos, evitando trabajos rutinarios.

#### REPORTES Y VISTAS DINÁMICAS QUE OFRECE LA SOLUCIÓN

- Comparación periódica (años, meses, semestres, periodos fiscales) de la facturación, márgenes y rentabilidad del negocio.
- Ranking de vendedores categorizados por supervisor, zona, región y clientes que maneja cada uno.
- Análisis, Evolución y Proyección de los márgenes de cada uno de los clientes. Segmentación de clientes
- Histórico de pedidos de clientes y relación con las ventas realizadas. Proyección mensual de concreción de ventas
- Análisis de productos, evolución, posicionamiento y proyección de los mismos. Análisis de nichos y rentabilidad por periodo.
- Seguimiento de estados de pedidos a través del tiempo
- Gestión de cada vendedor: estado de ventas, clientes, productos, zonas.
- Alertas y notificaciones de acuerdo a la concreción de objetivos definidos por cada gerencia / supervisor

#### ARQUITECTURA

- ♦ Sistemas Fuente: Sistema de Gestión, Administración y Producción SIM sobre Plataforma Informix.
- ♦ Herramienta ETL - Extracción, Transformación y Carga: Integration Services de Microsoft SQL Server 2005.
- ♦ Base de Datos: Datawarehouse relacional en Microsoft SQL Server 2005 y cubos multidimensionales en Microsoft Analysis Services 2005.
- ♦ Herramientas Front End: Microsoft Excel XP/2007, Office Web Components y Business Intelligence Portal 2003 con Sharepoint Svs.