

SwiGraph solution

Visualized Sales Performance and Analysis

by

SWICON



SWICON SwiGraph megoldásainak célja, hogy az üzleti döntéshozók szakmai és piaci ismereteit feltételezve segítse munkájukat és a stratégiájuk véghezvitelét

- **Versenyképesség növelése:** az üzleti döntéshozók kiszolgálása konfigurálható vizuális megjelenítő eszközzel, lehetőséget teremtve a gyors döntések meghozatalára
 - **Jelentősen csökkenhet az átfutási idő:** Az üzleti vezető számára online módon áll elő az adatmegjelenítés, melyet saját maga is konfigurálhat, és a konfiguráció később újra használható
 - **Jelentősen csökkenteni a felesleges elemzéseket:** A SwiGraph szemlélete előtérbe helyezi a felhasználó piaci ismereteit és a szaktudását a statisztikai módszerekkel szemben, így azok az eredmények, melyek bár kiugróak, de az üzletmenetnek vagy stratégiának része, nem kerülnek feleslegesen elemzésre
 - **Egységes nyelv a vállalatban belül:** A főbb teljesítmény indikátorok nem ismertek minden szinten, de a SwiGraph segítségével minden szereplő számára értelmezhetővé válnak
 - **Gyorsabb felderítése a valódi okoknak:** Lehetőség van az átfogó kimutatás részleteinek mélyebb elemzésére más aspektusok szerint is, segítve a valódi okok meghatározását
 - **Anomáliák azonosítása:** Azok az üzleti anomáliák, melyek egy számtérkép alapján nehezen beazonosíthatóak, azok itt rögtön láthatóak (versenytárs megjelenése, visszaélés, árverseny)
 - **Gyorsan és részleteiben is bevezethető, integrálható:** A megoldás bevezetése szakaszolható, akár üzleti problémák szerint, ezáltal a prioritásoknak megfelelően kerül a szervezet használatába az alkalmazás
-

Azok a sikeres üzleti vezetők, akik tisztában vannak vállalatuk stratégiájával és piaci pozíciójával, ezen felül képesek a piaci változásokkal összhangban gyors és megfelelő döntéseket hozni. A megfelelő döntésekhez elengedhetetlen a naprakész, jó minőségű és a rövid idő alatt rendelkezésre álló információ.

A Swicon a konzultációi során felismerte, hogy az üzleti szereplők jobban preferálják az általuk definiálható dinamikusan változtatható nézeteket, amelyen keresztül a számumra fontos területeket tudják elemezni statisztikai algoritmusok nélkül.

Probléma felvetés

Az értékesítők és a menedzserek azzal szembesülnek, hogy elvesztik a fókuszot az értékesítési stratégiáról és a KPI-k alapján elemzik a trendeket és a tendenciákat, pedig a az értékesítés számára a gyors és megfelelő minőségben szolgáltatott információ üzleti előnyt jelent.

Az elemző szoftverek korlátozottan tudják figyelembe venni a diverzifikált értékesítési stratégiát és téves riasztásokat adhatnak.

A stratégia alakításában egyre nagyobb szerepet töltenek be az informatikai BI és Big Data megoldások. Ezek értelmezéséhez külön szakértelem kell, amennyiben az eredmények számszerűsítve kerülnek megjelenítésre.

Gyakran előfordul, hogy a kapott információból a valódi ok meghatározásához mélyebb elemzésre és új információkra van szükség. Ennek a nem ritkán előforduló ad-hoc információ kérés feleslegesen túlterheli az adatszolgáltatásért felelős egységeket, illetve a vezető általában késéssel kapja meg ezeket az információkat.

A vállalatban belül egy mérőszám többféle értelmezése vagy többféle előállítás bizonytalanságot szül és az erőforrások nagy része nem a különböző értelmezések közötti különbségek felderítésére fordítódik.

Megoldás: SwiGraph Adatvizualizáció

Az értékesítés stratégiát sok tényező határozza meg, melyek közül a külső tényezőket a piackutatások, elemzések hosszú lefutása miatt nem képes megfelelő gyorsasággal reagálni a változásokra. E közben a vizuális megjelenítési formák köre folyamatosan bővül, és ezek informatikai alkalmazása teret hódít a BI megoldások között. Az infograph-ok az üzleti felhasználók számára első kézből képesek átadni a lényegi információkat, segítve ez által a hatékony döntéshozatalt.

A SwiGraph célja hogy az értékesítési adathalmazban lévő összefüggéseket és szabályszerűségeket gyorsan és jól értelmezhető formában legyen képes jeleníteni. Az érintett üzleti szereplők különböző nézetekben tekinthetik meg az értékesítés állapotát és szükség esetén az összesítés mögé tekinthetnek illetve különböző aspektusból vizsgálhatják az egyes részösszegeket és azok alap adatait.

A Swicon megoldásának alapvető célja a gyors és informatív tájékoztatás, és csak másodlagos célja a statisztikai támogatás.

A SwiGraph logikai felépítése

Interfészek: A SwiGraph számára rendelkezésre kell állnia azoknak az adatoknak, amelyekből a kimutatások készülnek. Ez a szervezet informatikai hátterétől függően többféleképpen állhat elő, az Exceltől az adattárházon keresztül a BI megoldásokig. A SwiGraph a szabványos interfészekon keresztül tud ezekhez a rendszerekhez integrálódni, illetve Excel esetén lehetőség van az adatok betöltésére és azok historikus kezelésére.

Címtár: Amennyiben a területi egységek vagy a konkrét címadatok alapján a térképen történő megjelenítés fontos, akkor a SwiGraph címtárát lehet használni, miben lehetőség an GPS koordináták tárolására is, vagy ez lekérdezhető internet kapcsolat esetén a publikus szolgáltatások segítségével.

Statisztikai és alkalmazott matematikai modul: A SwiGraph célja a vizuális megjelenítés és elemzés, de természetesen a vizuális megjelenítés mellett a statisztikában ismert mutatók is megjelenítésre kerülnek. A statisztikai számításhoz

szükséges algoritmusok és logikák egy külön modulban kerül megvalósításra. A modulban a deduktív statisztikai algoritmusok (átlagok, várható érték, szórás, mintaillesztés) mellett az induktív számítás igényes algoritmusokat is tartalmaz (NP Hard algoritmusok, közelítő megoldások)

Feldolgozási réteg: A feldolgozási réteg a statisztikai és matematikai algoritmusokat performancia orientáltan implementáljuk. Itt definiálhatóak azok a minőségi jellemzők (jó, rossz, stb.) és a hozzá tartozó színek (zöld, fekete, stb.), amelyek a bemeneti adatokat minőségi csoportokba sorolják.

a.

Megjelenítési réteg: A megjelenítés térinformatikai módszerek formájában történik. Az alakzatok területi hierarchia szerinti csoportosíthatóak, vagy értékesítési hierarchia szerint csoportosíthatóak. Egy hierarchiát kiválasztva az tovább elemezhető. A hierarchián kívül egyéb csoportosítások is megvalósíthatóak, amelyek szerint lehetséges a bementi adatok összegzése. A területi eloszlás megjelenítése történhet térképen. A SwiGraph képes a legtöbb közismert térképhez integrálódni, de saját xml alapján is képes vak térképet megjeleníteni, illetve abban területi egységeket definiálni. A SwiGraph támogatja a tételes adatok megjelenítését is. A tételes adatok megjelenítése esetén az alakzatok nagysága és színe határozza meg az adat mennyiségét és minőségét.

Potenciális előnyök

Költséghatékony és gyors reakció lehetősége: Az értékesítés stratégiát sok tényező határozza meg, melyek közül a külső tényezőket a piackutatások, elemzések költségesek és hosszú lefutásúak, ezért nem képes megfelelő gyorsasággal reagálni a változásokra a szervezet.

Gyors azonosítás és beavatkozási lehetőség: A dinamikusan változtatható nézetekkel gyors előkészítése a döntési lehetőségnek és az erőforrások allokálásának.

Stratégia ellenőrzése: Döntések és hatásukra létrejött változások azonos típusú megjelenítéseinek lejátszásával a stratégia döntés igazolása lehetséges.

Használati esetek

Ügynöki visszaélés felderítés és prevenció

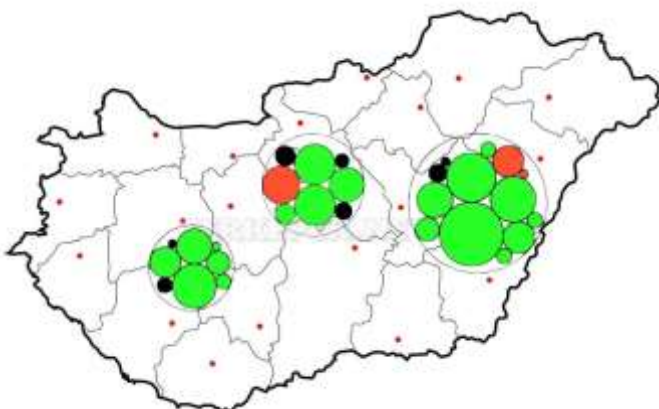
Az állapot sűrűségi információk segítségével igen gyorsan felmérhető, az adott ügynök, terület, stb. teljesítménye és csalási gyanú esetén elindítható a vizsgálat, ezért biztosítók esetén a csalás felderítés kiegészítő eszköze lehet, vagy prevencióhoz kerülhet felhasználásra a különböző sales performance vizsgálatok és eredmények alapján.. A megjelenítés előtt előzetes adatfeldolgozás történik, amely lehetővé teszi a gyors és pontos megjelenítést.

Káresemények területi eloszlása

Hasonlóképpen a fentiekhez a káresemények sűrűsége szintén hasznos információkat adhat. Ebben az esetben a fogyasztók viselkedési szokásai és a fogyasztó oldali csalás felderítés eszközeként használható. A sűrűségi információkat egy térképen jelenítjük meg, amennyiben szükséges, illetve hordoz plusz információt, és maga a vezérlés is a térkép segítségével fog történni, így pl. amennyiben értékesítési sűrűséget jelenítünk meg úgy a még szerződéssel nem lefedett területek is hamar megmutathatóak, így a sales stratégia kialakításában is fontos szerepet tölthet be az alkalmazás

Ügynöki teljesítmény

Az alkalmazás lehetővé teszi az értékesítők tevékenységének monitorozását - folyamatos díjú szolgáltatása esetén. A terület egységek definiálhatók és a területi egységekhez tartozó értékesítések kerülnek vizuális megjelenítésre.



Látható, hogy volumenében a bal alsó régió a legkisebb és a fizetési hajlandóság a leggyengébb átlagosan is. Ennek okát lehet elemzésekkel meghatározni, de első kézből elemzések nélkül az értékesítési vezető már lehet, hogy meg tudja megmondani az okot, és azt is hogy hogyan érdemes ezen változtatni figyelembe véve a fizetési hajlandóságot.

További példák

Az elemzés attribútumai dinamikusan definiálhatóak, ezekre néhány további példa

- területet, értékesítő és a hozzátartozó sales elemző algoritmusok,
- értékesítési területet és értékesítő elemző algoritmusok,
- káreseményeket, értékesítő és szerződést elemző algoritmusok.

A használathoz az alábbiak kerülnek beállításra:

- Kör mérete: értékesítés nagysága
- Kör színe: vevő kiegyenlített a számlát (zöld igen, piros késedelmes fizetés, fekete: törlés díj nem fizetés miatt)
- Területi egységek: régiók
- Ezekhez kapcsolódóan egy ábra (három lenyíló lista egy felületen)