



**Business Intelligence** La soluzione copre le esigenze dell'area commerciale

# Amadori, decisioni tempestive con piattaforma MicroStrategy

La necessità di prendere decisioni tempestive, unitamente ai limiti evidenziati dagli strumenti di supporto al reporting, ha portato il Gruppo Amadori (produzione e commercializzazione carni avicole) ad adottare la piattaforma di BI MicroStrategy.

● **L'esigenza.** I limiti del sistema di reporting Amadori erano dati dalla laboriosità della preparazione dei documenti, dalla mancanza di un repository unico dei dati aziendali, dall'impossibilità di modificare i report predefiniti e dalla staticità delle informazioni. Da qui la decisione di rivalorizzare il patrimonio informativo aziendale e rivedere i propri sistemi di reporting.

● **Progettazione.** Al consorzio Cineca è stata affidata la progettazione e realizzazione della piattaforma di BI. La scelta è caduta sul RDBMS Oracle 10g, sull'ETL Ibm Data Stage per l'integrazione dei dati e sulla piattaforma Microstrategy 8 per l'accesso e l'analisi multidimensionale delle informazioni.

● **La soluzione.** Amadori ha scelto la piattaforma MicroStrategy 8 come strumento Olap, per la sua capacità di gestire grossi volumi di dati e di analizzarli rispetto a innumerevoli dimensioni; per la scalabilità rispetto al numero di

## Benefici principali derivanti da MicroStrategy 8



- Comprendere l'efficacia delle azioni di marketing e di pricing
- Conoscere la propensione d'acquisto dei clienti
- Analizzare scostamenti tra consuntivi e preventivi
- Analizzare la marginalità ed i prezzi di vendita
- Valutare le performance della forza vendita Amadori

utenti, potenzialmente oltre i 50 centrali; per l'accesso alle informazioni tramite Web con Html puro; per la gestione della sicurezza; per la capacità di sviluppare reporting operativo accedendo direttamente ai sistemi transazionali, potendo così diventare l'unico strumento di reporting e analisi; ed infine per la gestione centralizzata dei metadati.

● **I contenuti.** La piattaforma di Business Intelligence copre oggi le esigenze dell'area commerciale, fornendo con frequenza giornaliera, settimanale e mensile il reporting operativo e direzionale. Il data warehouse è aggiornato giornalmente. Ogni notte sono caricati i dati relativi agli ordini, alle spedizioni e al fatturato al massimo livello di detta-

glio, ovvero la singola riga di documento.

● **Report tempestivi.** Progressivamente stanno migrando verso Microstrategy 8 tutti i report direzionali realizzati con Microsoft Excel, consentendo benefici in termini di tempestività, profondità e certezza dell'informazione, liberando nel contempo il personale del controllo di gestione dal gravoso compito di predisposizione dei dati. Grazie a Microstrategy 8, è ora possibile analizzare i dati sotto innumerevoli dimensioni, fino ad arrivare al massimo livello di dettaglio rappresentato dalla riga di documento.

● **Accesso informazioni.** Le prime aree ad avvalersi del sistema di analisi delle vendite sono state i Sistemi Informativi, il Controllo di Gestione, il Marketing e i Canali Commerciali. La Direzione Marketing ha trovato un immediato beneficio dalla nuova piattaforma, potendo avere rapido accesso ad informazioni sulle promozioni e sulla marginalità.

Amadori è una delle principali aziende europee di produzione e commercializzazione di carni avicole



## GDOWEEK IL GIUDIZIO

L'accesso tempestivo alle informazioni e la possibilità di scendere fino al dettaglio estremo nell'analisi dei dati rappresentano un reale plus competitivo.