

# Cpm: misurarsi per superare la crisi

23/05/2011 | a cura di **michele lovati**



## Cpm misurarsi per superare la crisi

### Il Cpm come obiettivo della BI

Spesso chi ha adottato soluzioni di BI ha in mente, fin da subito, un sistema di Cpm. «In MicroStrategy – dice **Francesca Giudice, country manager di MicroStrategy Italy** ([www.microstrategy.it](http://www.microstrategy.it)) - il Cpm è, nella maggior parte dei casi, la vera motivazione che spinge i clienti ad affidarsi alla nostra piattaforma di BI, così come nel caso di Generali Employee Benefits Network (GEB)». All'interno del **Gruppo Generali, GEB** ([www.geb.general.com](http://www.geb.general.com)) è la struttura specializzata in prestazioni ai dipendenti. Dal 2003 è stata adottata la piattaforma di BI di MicroStrategy attraverso la quale GEB è in grado di offrire informazioni a due livelli: business-to-business, un servizio offerto ai clienti multinazionali, e business-to-employee, un servizio analogo, ma fornito ai colleghi interni di GEB. «In passato si ricevevano dati da diverse fonti, in formati diversi e raccolti in momenti diversi - precisa **Fabiano Rossetto, responsabile della divisione ICT presso GEB** - oggi, invece, è possibile eseguire confronti validi e affidabili». Non solo: grazie a MicroStrategy, GEB è in grado di monitorare l'evoluzione dei contratti in modo assolutamente concreto, basandosi sulla realtà dei fatti. «In tal modo – aggiunge Rossetto - riusciamo a prevedere meglio se genereranno una perdita o un utile. Siamo in grado di pronosticare con maggior precisione il risultato finale di un contratto e, quindi, di basare su questi dati le sue condizioni di proroga». Lo strumento è efficace per fornire informazioni di supporto sulle polizze con un impatto diretto sui margini di utile della società. Al contempo, GEB è in grado di seguire le attività dei propri gestori anche online. Attraverso il portale, infatti, può tenere sotto controllo i risultati che conseguono e farsi un'idea precisa della misura in cui stanno centrando gli obiettivi prefissati. Per l'attività di reporting business-to-business, una dashboard visualizza tutte le informazioni a diversi livelli: come panoramica generale, ma anche per regione geografica o per Paese, quindi in versione dettagliata. GEB inserisce le informazioni in un report dettagliato, che viene poi convertito in formato Pdf, Excel o Flash e messo a disposizione del cliente finale. «Un accesso rapido ed efficiente alle informazioni - conclude Rossetto - è cruciale per il nostro business. Grazie all'adozione di MicroStrategy, ora siamo in grado di fornire a dipendenti, partner e clienti un accesso immediato a informazioni aggiornate e corrette».