



**BUSINESS CROSS** è il software italiano di supporto alle decisioni per la PMI. Potente, affidabile, intuitivo, si interfaccia con Target Cross, in modo da consentire l'utilizzo dei dati aziendali per analisi, confronti, cruscotti.

Business Cross gestisce il data warehousing con MS ACCESS, in modo da offrire la massima apertura e standardizzazione, massimizzando i ritorni sugli investimenti in know how.

Realizzato da una Società di consulenza, che ridisegna per i propri clienti, il modo di fare business, Business Cross ha moduli aggiuntivi, orientati alla direttrici di una moderna balanced scorecard, ispirati dal know how di consulenti di direzione, che operano da sempre nel mondo della PMI.

Con Business Cross puoi avere la tua soluzione o la nostra soluzione esperienzializzata.

BUSINESS CROSS è un prodotto per TUTTI, in funzione del suo rapporto COSTI-VALORE AGGIUNTO.

Navigatione Analisi\_Vendite

File Analisi dati Formule Raggruppa

Gruppo	Articolo	Anno		Esercizio	
		Fatturato	Margine	Precedente	in corso
	CASSETTE 60 CASSETTE MESSAGGI 60'	640.000,00	432.000,00		
	GHIBLI TELEFONO GHIBLI AVORIO			983.340,00	177.740,00
	MEMORY IN S. SEGRETERIA MEMORY IN S	746.667,00	236.667,00		
	MT.P.O. POSTO OPERATORE SX 50 U	1.700.000,00	1.700.000,00		
	MT-PSE 4 L.U. PSE 4 LINEE U. 50 Hz 50 U			449.900,00	449.900,00
	MT-TEL SPECTR TELEFONO SPECTRUM SET			100.000,00	0,00
	MT ALIM. ALIMENTATORE PER SX 50	1.300.000,00	1.300.000,00		
	MT APP SS1 TELEFONI SS1 SUPERSET PER SX	196.000,00	115.600,00		
	MT PSE 4 L.U. PSE 4 L.URBANE SX 50 a 50 Hz	950.000,00	749.000,00	340.000,00	139.000,00
	MT SPECTR 2/6 CENTRALE SPECTRUM KSU eq 2/6			-100,00	-100,00
	PROT.PT 1 PROTEZ DA SOVRATENS.PT 1 L.U.	100.000,00	90.000,00		
	PROTEZ. G.H. PROTEZIONE GH DA SER. IN PAR.	280.000,00	135.000,00		
	SIEMENS S4 CELLULARE SIEMENS GSM S4 POWER	820.833,00	-1.819.167,00		
	SIEMENS W54 KIT VIVA VOCE SIEMENS S 4	100.000,00	-764.000,00		
	SUPP.MODULO SUPPORTO MODULO 3 MODULI	91.800,00	48.654,00		
	TAPPO FALSO TAPPO FALSO POLO	39.000,00	3.750,00		
	****Totale	6.964.900,00	2.227.504,00	1.873.140,00	766.540,00
IGH	ALIMENT VARI ALIMENTATORI VARI 12V 500 mAh	364.900,00	234.900,00	555.900,00	375.900,00
	ARCO SEGRETERIA TELEFONICA ARCO	1,00	-74.999,00		
	A2 6407PL CASSA RACK 12U 60S/600/400	504.000,00	192.000,00		
	BIP 9050 SEGRETERIA TELEFONICA BIP 9050	1,00	-40.999,00		
	CARTA CTZ ROTOLO CARTA TELEPRINT CTZ	72.000,00	56.000,00		
	CENTRALE GSA. CENTRALE GSA 100-ALLARME BAGNO			2.335.000,00	669.000,00
	CITY 0660005 ANTENNA PORTATILE CITY 100	40.000,00	32.500,00		
	CITY 0660041 ANTENNA RETRACTABLE GSM 2110	240.000,00	122.400,00	160.000,00	81.600,00
	CITY 0660045 ANTENNA CITYMAN 500	137.700,00	26.700,00		
	CITY 0660046 ANTENNA CITYMAN 500	20.000,00	10.000,00		

Gli strumenti di Business Cross.

OLAP: lo strumento più potente nell'analisi dei dati. Consente di navigare nei dati in modo "multidimensionale", perché ogni domanda possa avere la sua risposta in tempo reale. "giocando" con i parametri disponibili, permette di ricomporre sempre la vista necessaria al momento, senza dover reimpostare una query ulteriore. La navigazione si collega ai dati aziendali senza importarli, seleziona tutti i parametri disponibili o desiderati, nelle tre aree: Pagina, colonna e righe, costruisce campi calcolati, totalizza, conteggia, media, ecc.

- Analisi Pareto Senza nome

File

Cliente	Valore Totale	cidenza
1 LIBERA UNIV. "CAMPUS BIO-MEDICO" DI FI	38.565.000	19,6 %
2 RHONE-POULENC AGRO SpA-MEDI AVENTI	11.200.000	5,6 %
3 CENTRO PRODUZIONE VIDEO SPA	7.335.000	3,7 %
4 ALBERGO DEL SENATO - G.I.A. S.R.L.	6.709.500	3,4 %
5 ICI-ISTITUTO COOPERAZIONE UNIVERSIT.	5.664.700	2,9 %
6 BROKER TELECOM SRL	4.973.890	2,5 %
7 A.N.A.P.I.A. LAZIO	4.691.400	2,4 %
8 S.T.A. SPA-SDC. TRASP. AUTOMOBILISTICO	4.149.516	2,1 %
9 SIEMENS FINANZIARIA SPA	3.725.200	1,9 %
10 HOTEL GENOVA-CENTRO SERV. VALLEVEF	3.680.000	1,9 %
11 M7 S.R.L.	3.489.000	1,8 %
12 EUROLINK DI PATRIZIO LA ROSA & C. SAS	3.358.700	1,7 %
13 METALSANGRO S.R.L.	3.272.600	1,6 %
14 FLOROMA SNC	3.259.274	1,6 %
15 COMP.CENTRO ITALIA CALZONI SPA*****	3.002.650	1,5 %
16 SENATO DELLA REPUBBLICA-MERIF P.IVA	2.990.000	1,5 %
17 TELCESAN S.A.S	2.970.000	1,5 %
18 I.R.CO.S. S.P.A.	2.784.600	1,4 %

Analisi di PARETO: per sapere ciò che è significativo all'interno di un universo, cioè cosa influenza il risultato, quali le poche cose importanti, come diremmo noi, si applica l'analisi di Pareto. Anche detta analisi ABC, o dell'80-20, evidenzia, in rosso, i fattori che influenzano l'80% del risultato, che statisticamente si associano al 20% delle voci che compongono l'universo. Così se fatturate 500.000€ con 200 clienti, 40 clienti fattureranno 400.000€, mentre i rimanenti 160, solo 100.000€. È importante applicare l'analisi di Pareto ad ogni fattore critico per il successo dell'azienda, per poter fare azioni efficaci, mirate, e differenziarle dalle azioni che dedicheremo al resto dell'universo, che poco influenza il risultato finale. Pareto aiuta a fare le cose giuste, anche se non ancora a farle bene.

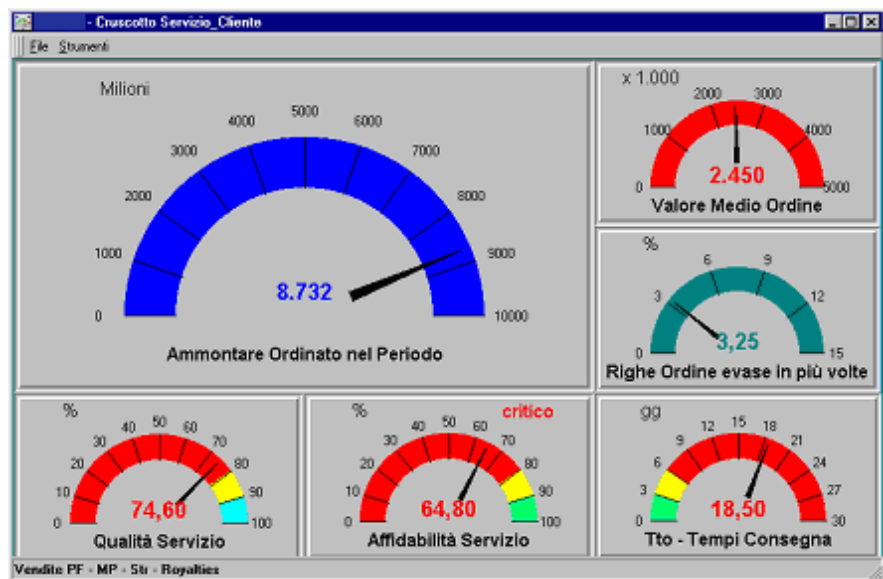
Pareto e Confronto sono in linea su ogni cella della navigazione OLAP, così che potete usarli anche al telefono, quando vi serve sapere tutto del vostro interlocutore.

Cliente	Valore Totale(1)	Valore Totale(2)	Var
1 PROGETTO 90 S.R.L.		83.006.000	100,0 %
2 SONY COMPUTER ENTERTAINMENT	999.000	80.940.880	8002,2 %
3 ELECTRA IMPIANTI DI RAPORTINI M.	80.000	47.532.920	8316,2 %
4 ELDD S.p.A.		36.290.000	100,0 %
5 SIEMENS FINANZIARIA SPA	36.496.366	33.737.874	-7,5 %
6 SIARCO SPA		28.206.890	100,0 %
7 IMPROJECT S.R.L.	10.513.290	28.184.200	168,1 %
8 TECOM SAS	240.248.472	24.800.040	-89,6 %
9 TIBERCOM S.p.A.		24.773.000	100,0 %
10 F.B.C. FACT BASED COMMUNIC. ITALI	6.062.810	24.647.250	306,5 %
11 FUTURA S.R.L.	2.352.900	21.478.350	812,8 %
12 VIAGGI DELL'ELEFANTE S.R.L.		21.028.000	100,0 %
13 METALSANGRO S.R.L.	3.272.601	20.685.000	532,1 %
14 COMPAGNIA FINANZIARIA INDUSTRIA		18.882.350	100,0 %
15 I.M.E.T. S.R.L.	2.118.050	18.741.126	784,8 %
16 IRI ITALIA TRAFFIC TECHNOLOGIES S		18.607.820	100,0 %
17 F.H. 88 S.R.L.	28.884.450	18.426.050	-36,2 %
18 RECORDS CENTER S.p.A.		16.170.220	100,0 %
19 ELCON S.R.L.		14.691.054	100,0 %
20 FRAME SERVICE S.R.L.		14.532.480	100,0 %
21 COMUNITAS CARLO AL CATINARI P.Br		13.605.440	100,0 %
22 HOTEL HELVETIA S.N.C. DI GIANNINI		13.265.115	100,0 %
23 POLICARBO ENERGIA S.R.L.		13.209.275	100,0 %
24 GESINF SRL Gestione Servizi Informativi		12.367.600	100,0 %
25 AEDS TELECOM S.p.A.		12.324.720	100,0 %
26 ELETTROSISTEMI IMPIANTI S.R.L.		11.722.900	100,0 %
27 ASSINSTAL IMPIANTI S.N.C		11.597.500	100,0 %
28 STUDIO LEGALE CARBONETTI		11.561.720	100,0 %

CONFRONTO. Il confronto fra periodi, così come fra Budget e risultati reali, evidenzia il variare dei valori analizzati fra il periodo in corso ed un periodo precedente, in linea. Così Business Cross, di norma, analizza i dati di due esercizi, per consentire il confronto di ogni parametro selezionato, con lo stesso nel periodo precedente. L'analisi per CONFRONTO, sempre in linea in ogni cella, consente quindi di verificare se si sono verificati "delta" (variazioni), a partire dai valori più significativi del periodo in corso, per mettere subito in evidenza (Pareto) non ciò che è variato in modo significativo, che non potrebbe avere peso per il risultato, ma come è variato ciò che è significativo, che è importante monitorare. In rosso le variazioni negative, in verde quelle positive, con l'evidenza dei valori.

ogni iniziativa, è fondamentale: impostare un obiettivo, definirne il valore quali quantitativo, monitorare il risultato, evidenziare lo scostamento e intraprendere azioni correttive. Il monitoraggio dei "fattori critici per il successo" è quindi solo una parte dell'attività di gestione del cambiamento. I Cruscotti di Business Cross sono parametrizzati in ogni suo aspetto. Commentabili e supportati da FORMULE, consentono di impostare simulazioni con l'uso di parametri esterni. Basati sui dati dal data warehouse, consentono di costruire una balanced scorecard (appunti bilanciati) per il controllo della performance aziendali, nella direttrice Finanziaria, del Cliente (CRM), dei Processi interni, della potenzialità della struttura a vincere le sfide del futuro.

CRUSCOTTI. Per assicurare il successo di



Generale Campi

Campi

- Codice\_Agente
- Agente\_Nome
- Gruppo\_Merceolo
- Nazione
- Codice\_Zona
- Codice\_Sottozona
- Codice\_Selezione
- Qta\_Mov
- Ultimo\_Costo
- Valore
- Costo

Campo calcolato

Valore

Titolo: Fatturato Mostra: Valore

Calcolo: Somma Formato: #.##0,00

Ok Annulla

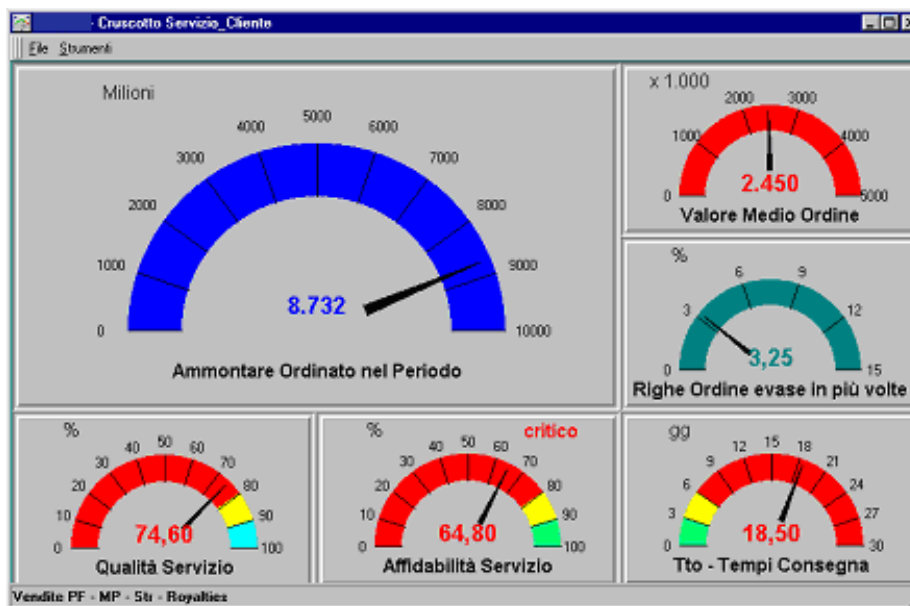
La tecnologia utilizzata.

NAVIGATORE. Lo strumento che consente di selezionare i parametri per impostare una navigazione OLAP, è intuitivo, collegato ai dati aziendali, multidimensionale. Le performance di un motore OLAP dipendono anche dalla dimensione del data base origine, che deve comunque essere letto prima di essere relazionato in modalità Rolap. Sono oltremodo importanti:

la sorgente ODBC, se necessaria, l'organizzazione del data warehouse. Per utilizzare al meglio la suite di soluzioni di Business Cross, dovremo implementare interfacce guidate dalle "tabelle di confine" di Business Cross, che abiliteranno tutte le analisi già predisposte a valle di queste. Business Cross memorizza solo oggetti SQL che gli consentono di analizzare i dati. I componenti di un'installazione classica: Data Base Gestionale, Odbc, Access, Business Cross. Il Menu a tendina è gestito dall'utente.

**BUSINESS CROSS è supporto alle decisioni, cioè legge DATI per restituire INFORMAZIONI.**

Nella direttrice del CLIENTE, come la chiama Kaplan, BUSINESS CROSS analizza i dati degli Ordini Clienti per monitorare i fattori critici per il successo nel rapporto con il cliente (CRM), la cui soddisfazione è legata sia alle funzionalità del prodotto, che alla qualità del rapporto. Così, verificando il raggiungimento di obiettivi come l'efficienza e l'efficacia del sistema logistico produttivo (tempi di consegna), righe d'ordine evase in più volte sul totale delle righe d'ordine, rapidità di consegna (time to order basso) si può desumere, con un approccio "overall", quale possa essere la soddisfazione di un cliente, così come, quanto si sia distanti dagli obiettivi di performance prefissati.



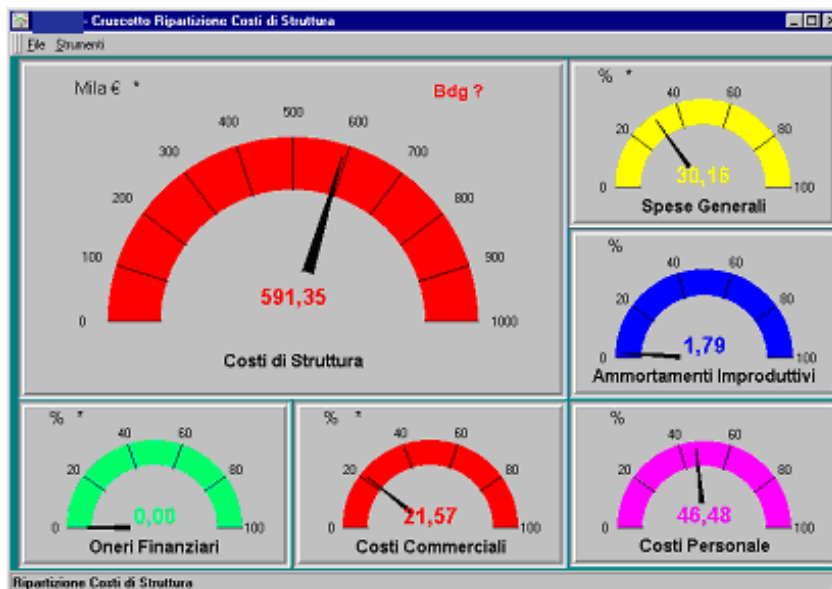
**La Direttrice FINANZIARIA.**

Monitorizza i risultati della gestione, basandosi sui parametri economico finanziari della stessa. Il bilancio torna a farla da padrone, insieme all'analisi della redditività delle vendite, sempre in forma "multidimensionale". L'analisi del Bilancio riporta la nostra attenzione su indicatori quali il BEP (punto di pareggio della gestione ordinaria), con la proiezione dei ricavi alla fine dell'anno, a significare l'obiettivo da raggiungere in termini da fatturato, per coprire i costi di struttura, sulla base del margine di Contribuzione alla data.

L'Analisi dei COSTI di STRUTTURA, sotto forma di Cruscotto, evidenzia la ripartizione dei Costi FISSI, nelle componenti tipiche aziendali, così come l'INCIDENZA dei Costi sul FATTURATO, ne analizza l'influenza sulla competitività del prodotto finito.

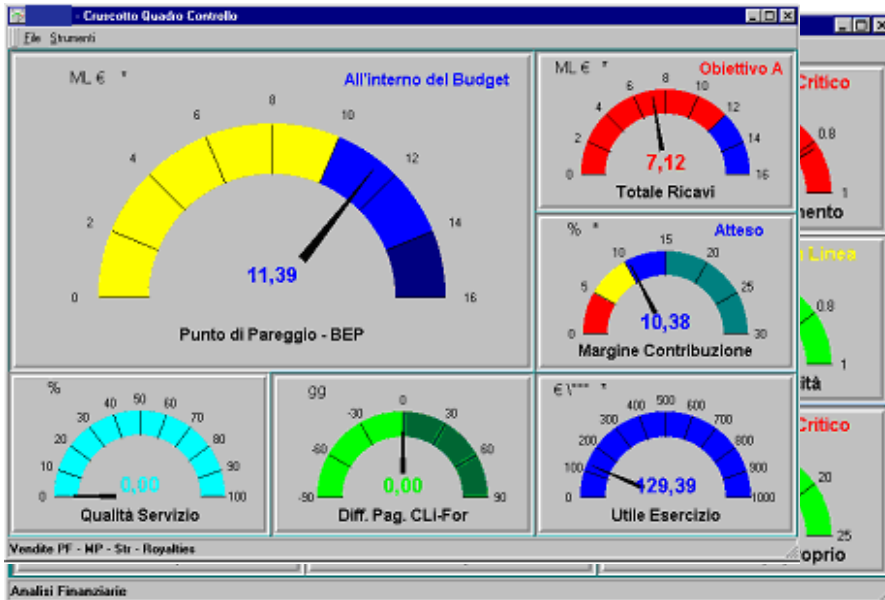
Le Analisi FINANZIARIE, ROE, ROS, ROI, che si rifanno alla letteratura più classica in materia, mostrano il punto di vista della BANCA, che valuta l'azienda da un punto di vista della Redditività del capitale, proprio e di terzi, della solvibilità (Acid Test), dell'indebitamento, della disponibilità finanziaria.

Gli indicatori sul bilancio hanno sempre più il sapore del "guardare

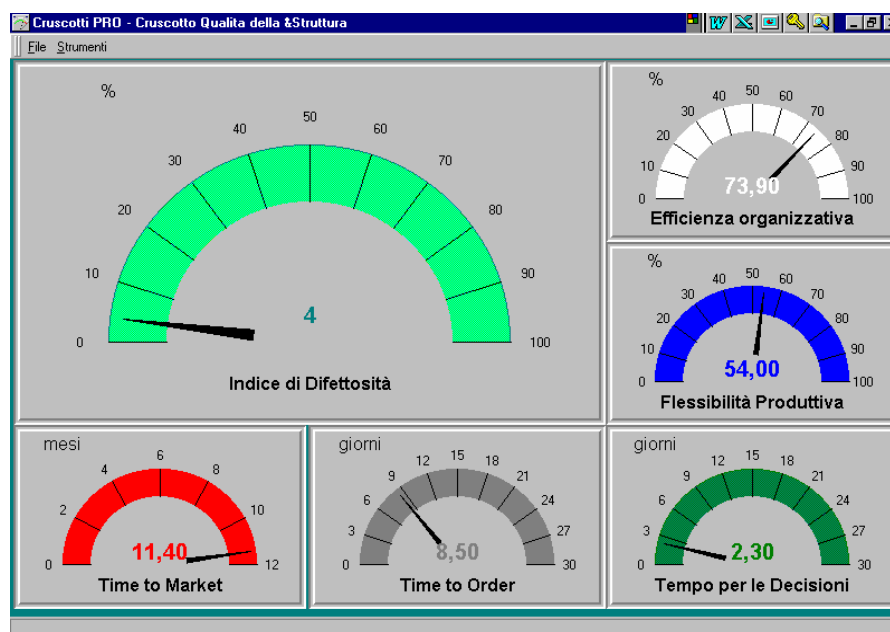


indietro”, dovuto alla turbolenza tipica dei mercati moderni, che poco offrono alla possibilità di basare strategie future, sulla validità dei dati storici.

All’abbiamo sempre fatto così, dobbiamo sostituire il business process reengineering, basato sull’utilizzo della tecnologia matura.



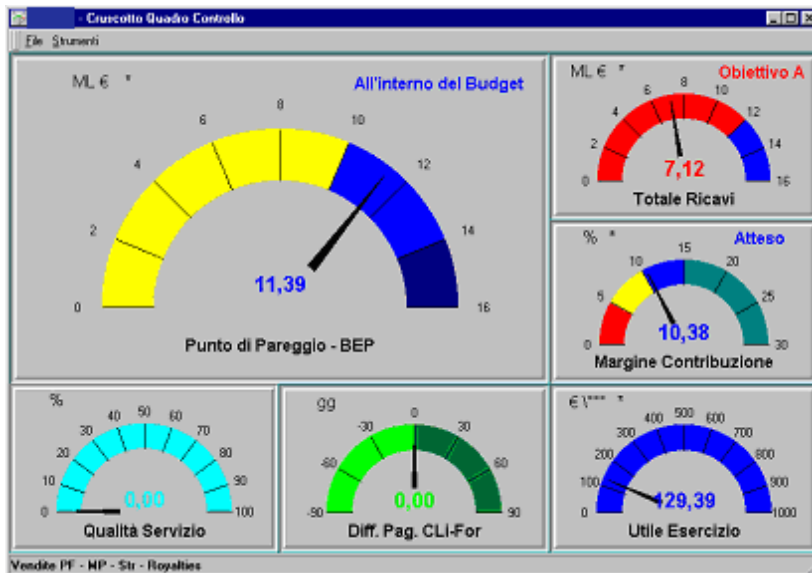
Così l’area della PRODUZIONE deve essere monitorata nella efficacia/efficienza dei suoi processi. Inutile dire che oggi la produzione per fasi deve lasciare il passo alle produzioni per flusso, che dalla produzione a lotti si deve passare alla produzione di pezzi singoli, che la flessibilità produttiva è alla base del successo, perché sempre più saremo chiamati a “PRODURRE, IN TEMPO REALE, PRODOTTI PERSONALIZZATI AL CLIENTE”.



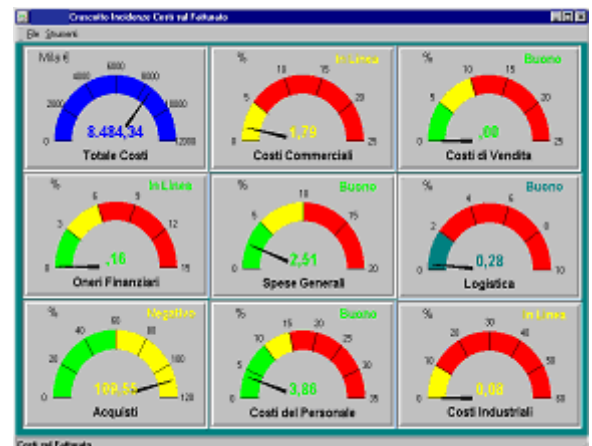
Gli “Insiemi Applicativi”.

Il supporto alle decisioni, la Business Intelligence, si prefigge quindi di passare dai dati alle informazioni utili per pianificare azioni coerenti con i fattori critici per il successo dell’Impresa. Così BUSINESS CROSS sempre più indirizza le sue applicazioni non solo al monitoraggio, ma soprattutto alla formulazione di strategie, di approcci metodologici a supporto del cambiamento dei comportamenti aziendali.

Un'area tipica per le imprese Commerciali, è l'area del "magazzino", dove Business Cross imposta, attraverso l'analisi del venduto, un modello di "magazzino ottimale", in equilibrio fra economicità del tenere e servizio al cliente. Il modello, definito ciò che serve tenere ed in che quantità, ciò che forse non serve più ma essendo presente deve essere oggetto di "promozione", ciò che manca, e deve essere acquistato con la giusta rotazione, suggerisce un approccio metodologico per la gestione futura.



Un'altra area fortemente critica è quella marketing, dove supporto alle decisioni può voler dire analisi del venduto per suggerire ciò che può essere proposto a chi (cross selling –



up selling). Lo studio dei comportamenti d'acquisto è materia impegnativa, ma modelli semplificati, efficaci per la PMI, possono essere ricavati dal "passato" e proiettati nel "futuro".