

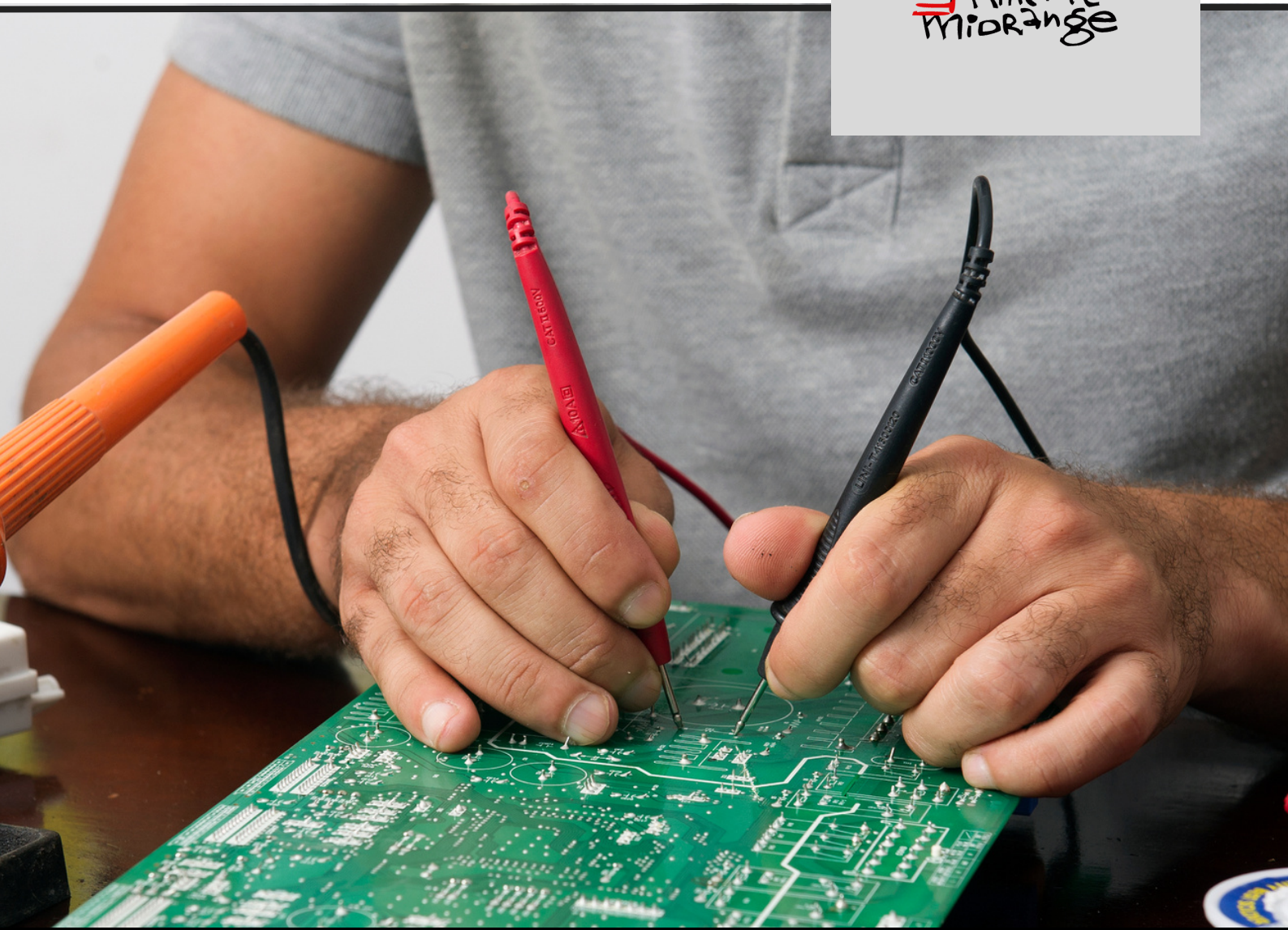


ROZWIĄZANIA ANALITYCZNE DLA

SEKTORA

ELEKTRONICZNEGO

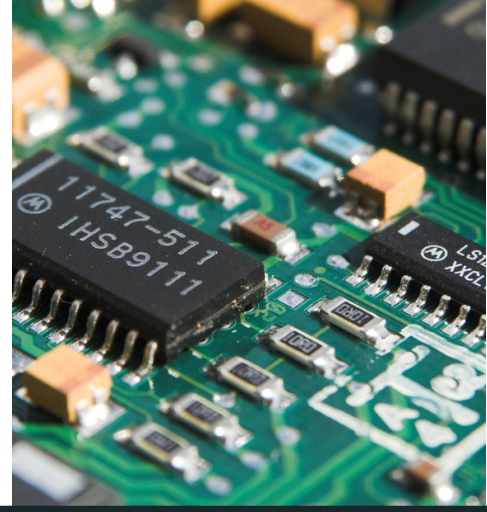
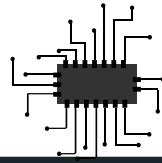
JAK EFEKTYWNI
ZARZĄDZAĆ SPRZEDAŻĄ,
ŁAŃCUCHEM DOSTAW I
WYDAJNOŚCIĄ



IBM BUSINESS ANALYTICS

ROZWIĄZANIA IBM

DLA SEKTORA ELEKTRONICZNEGO



Przedsiębiorstwa sektora elektronicznego muszą stale i aktywnie monitorować prowadzoną działalność przy użyciu zintegrowanych procesów planowania umożliwiających podejmowanie trafnych decyzji biznesowych i osiągnięcie lepszych wyników. Dzięki temu mogą momentalnie reagować na pojawiające się trendy i wychodzić naprzeciw stale zmieniającym się wymaganiom klientów.

Funkcjonalności oprogramowania IBM – planowanie, karty wyników, analizy, raportowanie i kokpity managerskie – stanowią podstawę niezbędną dla prawidłowego i wydajnego funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa sektora elektronicznego. Rozwiązania umożliwiają budżetowanie, zarządzanie wydajnością, modelowanie wpływu scenariuszy biznesowych oraz monitorowanie wyników całego przedsiębiorstwa.

IBM COGNOS ANALYTICS
IBM PLANNING ANALYTICS
IBM CLOUD PAK FOR DATA

SPRZEDAŻ I DZIAŁANIA PLANISTYCZNE

- Natychmiastowy wgląd w podejmowane działania umożliwia poprawę efektywności i redukcję kosztów
- Uzgadnianie wyników sprzedażowych i prognoz popytu z łańcuchem dostaw i planami produkcyjnymi
- Prognozowanie popytu w odniesieniu do nowych produktów oraz zapewnienie, że dochody ze sprzedaży i marża zostaną osiągnięte zgodnie z założeniami

SERWIS URZĄDZEŃ

- Wykorzystanie analizy predykcyjnej do prognozowania zawodności urządzeń i zasobów oraz identyfikacji urządzeń wymagających naprawy
- Identyfikacja przyczyn awarii produktów w celu zmniejszenia kosztów gwarancji i poprawy satysfakcji klientów
- Identyfikacja cech wpływających na zwiększenie kosztów utrzymania oraz okresów przestoju w pracy urządzeń

ZARZĄDZANIE ŁAŃCUCHEM DOSTAW I WYDAJNOŚCIĄ

- Monitorowanie i analizowanie łańcucha dostaw, kontrolowanie wydatków, usług i innych istotnych obszarów działalności
- Zarządzanie sprzedażą, marketingiem i finansami
- Porównywanie i ocenianie jakości surowców, zużycia energii i innych dostawców usług w zakresie jakości, dostawy i ceny

KORZYŚCI PO WDROŻENIU

- Poprawa wydajności operacyjnej, procesów wewnątrz organizacji oraz zwrot inwestycji
- Uzyskanie lepszego wglądu w potrzeby klientów oraz poprawę jakości obsługi klienta
- Standaryzacja procesów planowania, konsolidacji i działalności operacyjnej celem ujednoczenia wskaźników finansowych i celów biznesowych

