

**ts** TeamSystem®

— *Enterprise  
Analytics*

## **TeamSystem Enterprise Analytics**

Trasforma i dati in risorse  
per un vantaggio competitivo



## Trasforma i dati in risorse per un vantaggio competitivo

### Caratteristiche

La tecnologia e la profonda conoscenza dei processi aziendali, trasformano semplici rilevazioni numeriche in vantaggi competitivi.

Le aziende che nel mercato odierno desiderano essere concorrenziali ed essere un punto di riferimento nel proprio settore, hanno la necessità di conoscere in **quale direzione muoversi per innovare.**

Alla base di qualsiasi processo ci sono **attività di analisi dei dati**, che aiutano l'azienda ad esaminare attentamente le informazioni.

**TeamSystem Enterprise Analytics** consente di programmare le azioni migliori da intraprendere nel breve e nel lungo periodo per **raggiungere gli obiettivi di business.**

Grazie all'accesso immediato agli indicatori disponibili, **TeamSystem Enterprise Analytics permette di prendere decisioni veloci, mirate e consapevoli: conosci, decidi e agisci!**

## Ma quali sono i vantaggi?

**Il management può reagire prontamente** ai cambiamenti del mercato appena si manifestano e non dopo l'analisi delle informazioni relative all'ultimo mese o trimestre: questo perché **le funzionalità analitiche sono integrate nei processi di business** delle organizzazioni.

Utilizzare sistemi di Analytics permette alle aziende di:

- **Migliorare l'efficienza e la produttività** dei processi aziendali
- **Aumentare la velocità e l'efficacia** dei processi di Decision Making
- **Valutare i rischi e le potenzialità del mercato** in cui si opera
- **Comprendere** ancor meglio i bisogni dei clienti
- **Ottimizzare le attività operative** in modo da ridurre i costi di produzione, acquisti e logistica

## Enterprise Analytics - Elementi chiave

**TeamSystem Enterprise Analytics è facile e immediato** per ogni tipologia di operatore aziendale. **Ogni attività di costruzione dei KPI è supportata da un processo automatico.**

**I KPI di sintesi sono disaggregabili** nelle loro componenti principali, in modo da permettere un'agevole visibilità degli elementi che compongono il dato aggregato.

Per ogni KPI fornito dalla soluzione è presente **un testo informativo** che descrive sia la natura che la composizione dello stesso.

L'utente può gestire una **dashboard personalizzabile**, visualizzata automaticamente all'accesso al servizio, dove **può disporre i KPI di proprio maggior interesse.**

Grazie all'accesso in Cloud tutti **gli indicatori sono disponibili per la visualizzazione su diversi dispositivi** quali smartphone, tablet, desktop, e resi accessibili in ogni momento per garantire un completo e costante controllo dell'andamento aziendale.

**Il management può immediatamente percepire quali risultati si otterranno in base ai diversi scenari evidenziati** e quindi capire dove concentrare le proprie azioni, con le giuste priorità.

## Analizza le tue performance con le funzioni di TeamSystem Enterprise Analytics

La soluzione TeamSystem Enterprise Analytics e tutte le sue funzionalità **sono create sulle esigenze di titolari, manager e responsabili di funzione**, che necessitano di un continuo e sintetico controllo sull'andamento aziendale, sia nel suo complesso che in specifiche aree di business. Gli **ambiti funzionali previsti** sono quelli del **Ciclo attivo, Ciclo passivo, Contabilità, Magazzino** con diversi KPI destinati a **fornire specifiche misure di performance**, propria di quell'area funzionale.

**Teamsystem Enterprise Analytics è un prodotto cloud nativo** dotato di un sistema di attivazione e configurazione totalmente autonomo.

**La soluzione è integrata con le principali piattaforme TeamSystem.**

## Ciclo attivo

**Nell'area del Ciclo Attivo i principali KPI sono i seguenti:**

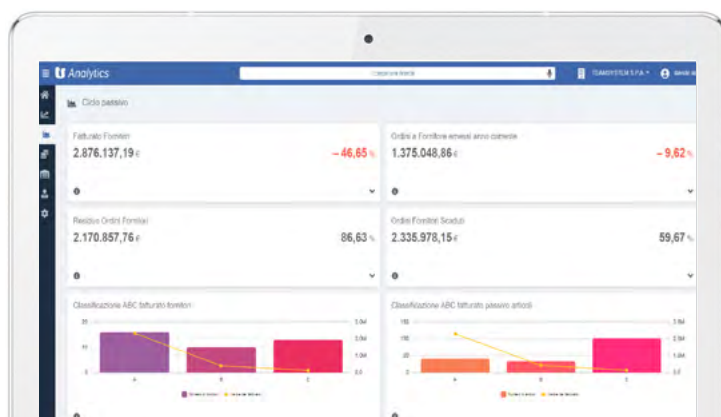
- Rapporto tra il fatturato anno corrente e anno precedente
- Margine tra il fatturato anno corrente e anno precedente
- Rapporto tra il venduto anno corrente e anno precedente
- Margine sull'ordinato anno corrente e anno precedente
- Rapporto tra il valore ordini scaduti e % ordini alla data
- Classificazione ABC del fatturato clienti
- Classificazione ABC del fatturato prodotti



## Ciclo passivo

**Nell'area del Ciclo Passivo i principali KPI sono i seguenti:**

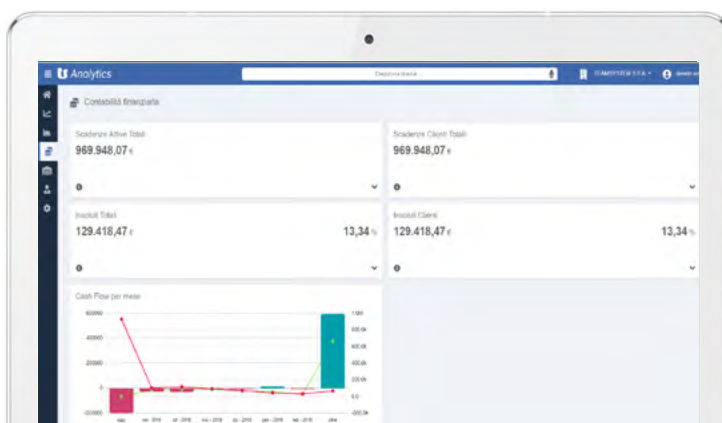
- Rapporto tra il fatturato anno corrente e anno precedente
- Rapporto tra il valore degli ordini emessi nell'anno corrente e nell'anno precedente
- Rapporto tra gli ordini residui e il totale portafogli
- Rapporto tra gli ordini scaduti e il totale portafoglio
- Classificazione ABC del fatturato fornitori
- Classificazione ABC del fatturato di acquisto prodotti
- Dettaglio mensile dei valori di fatturato
- Ripartizione



## Contabilità finanziaria

**Nell'area della Contabilità Finanziaria i principali KPI sono i seguenti:**

- **Totale del valore delle scadenze attive.**  
Distribuzione a valore e % delle scadenze attive per stato esito
- **Totale del valore delle scadenze attive.**  
Distribuzione delle scadenze attive per periodo di scaduto o a scadere
- **Valore totale delle scadenze insolte con % di incidenza sul totale del portafoglio scadenze.**  
Distribuzione del valore delle scadenze insolte per periodo di scaduto e/o scadenza
- **Valore totale delle scadenze insolte con % di incidenza sul totale del portafoglio scadenze.**  
Dettaglio dei primi 10 clienti per importo di scadenze insolte
- **Andamento cash flow per mese con evidenza del totale mensile delle entrate, delle uscite e del saldo**

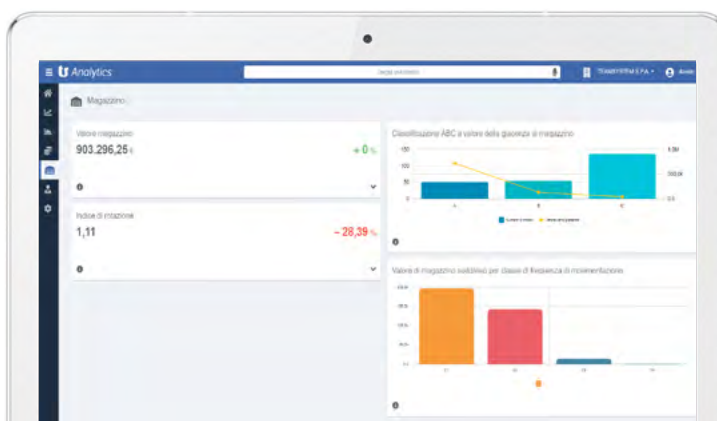




## Magazzino

**Nell'area del Magazzino i principali KPI sono i seguenti:**

- Valore totale di magazzino con differenza % sul valore del corrispondente periodo dell'anno precedente
- Classificazione ABC del valore di giacenza di magazzino con indicazione, per ogni fascia, del numero di prodotti che compongono la classe
- Indice di rotazione di magazzino corrente totale, con differenza % del valore di indice di rotazione del corrispondente periodo dell'anno precedente
- Distribuzione del valore di giacenza totale per classe di movimentazione dei prodotti (identificazione del valore economico della giacenza dei prodotti "slow move")



TeamSystem è un gruppo italiano che offre **soluzioni e servizi di ultima generazione per la digitalizzazione** delle aziende di ogni settore e dimensione, dei professionisti (commercialisti, consulenti del lavoro, avvocati, amministratori di condominio, liberi professionisti) e delle associazioni. Grazie ad una seria politica di investimento, TeamSystem accresce e affina continuamente l'offerta sia in termini di prodotti che di qualità dei servizi, con una elevata **attenzione ai reali bisogni dei propri clienti**. **Oltre 500 persone sono costantemente impegnate nella ricerca e sviluppo** di soluzioni tecnologicamente evolute e costantemente aggiornate in funzione delle variazioni normative.

I numeri  
di TeamSystem

**550** Software Partner  
e sedi dirette

**1,3** Milioni di Clienti

## I numeri di TeamSystem

**356,1** Milioni di Euro  
di Ricavi nel 2018\*

\* dati proforma 2018,  
TeamSystem e società controllate

Per maggiori informazioni contattaci su

I nostri consulenti sono a tua disposizione  
per una demo di prodotto