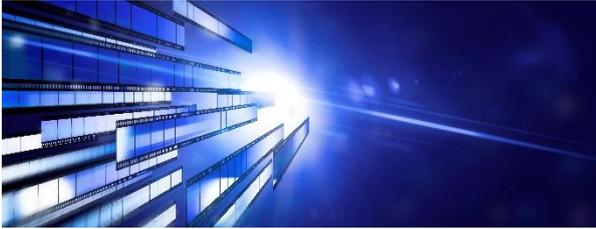


## Successful experience – Pharmaceutical Industry – Gestione vendite



### Abstract

Una prestigiosa industria giapponese, che opera nel mercato farmaceutico, ha espresso l'esigenza di monitorare i risultati ed i processi del proprio settore vendite. Sono stati realizzati dei decision dashboard personalizzati e basati su Indicatori Chiave di Prestazione (Key Performance Indicator).

I dashboard realizzati permettono di analizzare le performance di vendita, le tendenze del mercato, le opportunità di crescita e le aree di miglioramento.

In questo modo, l'azienda può definire delle strategie di posizionamento più efficaci ed incrementare il proprio business.



### Le sfide

L'obiettivo del progetto è stato quello di creare dei Report Standard che abilitano gli utenti all'esplorazione ed all'analisi delle informazioni in modalità "grafica".

Attraverso la realizzazione di un'interfaccia intuitiva sono stati individuati percorsi analitici inesplorati.

Navigando su più dimensioni si sono potuti visualizzare in tempo reale i risultati senza dover conoscere il modello dei dati nè

tantomeno i complessi linguaggi di interrogazione dei Datawarehouse.

### Soluzione

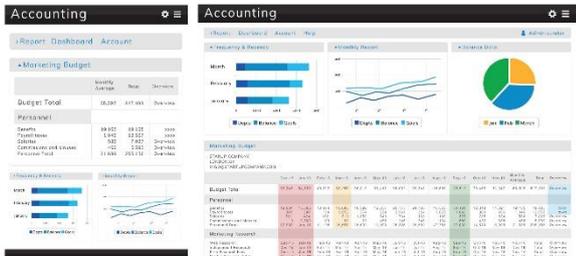
E' stata eseguita un'analisi dei processi, dei modelli e dei dati al fine di sviluppare i dashboard ed i report utili a supportare le decisioni strategiche dell'azienda.

In particolare, è stata valutata la realtà osservata applicando alcuni criteri:

- **Ricerca di Anomalie:** sono state progettate soluzioni di data mining per individuare possibili comportamenti anomali in grado di compromettere la qualità dei dati e/o la sicurezza dell'azienda.
- **Churn Analysis:** analizzando i profili dei clienti più propensi a rivolgersi alla concorrenza, sono stati realizzati alcuni dashboard i cui risultati hanno permesso di migliorare le strategie di fidelizzazione.
- **Segmentazione della clientela:** i dashboard realizzati hanno determinato il profilo comportamentale dei clienti, elaborando i risultati sulla base di parametri variabili studiati ad hoc. La costruzione di report analitici ha permesso così di personalizzare le offerte ed i servizi sulla base di esigenze reali.
- **Previsioni su serie temporali:** sono stati costruiti i dashboard che abilitano le analisi predittive sull'andamento delle vendite al fine di anticipare le tendenze e pianificare le future strategie attuabili sul mercato.
- **Identificazione delle aree di business più redditizie:** i dashboard hanno permesso di individuare ed evidenziare sia i punti di forza che le aree di miglioramento in termini di prodotti, servizi, canali, mercati, ecc. Questa strategia ha permesso di ottimizzare le risorse e massimizzare i profitti.

## Benefits

Sono stati progettati e realizzati i dashboard per il monitoraggio e la reportistica, rendendo più efficienti i processi decisionali.



L'utilizzo dei nuovi Dashboard ha prodotto benefici oggettivi per il business, grazie all'estrazione di informazioni:

- **Puntuali:** le procedure di ETL schedate aggiornano automaticamente i dati giornalmente o mensilmente in base alle esigenze dell'utente.
- **Robuste:** i valori che il business-user consulta sono consolidati e quadrati dai tecnici sviluppatori al momento della definizione delle metriche.
- **Ricche:** i dati aggiornati vengono inseriti automaticamente in coda a quelli già presenti creando così un archivio storico accessibile senza onerose ricerche.
- **Condivise:** grazie all'access point, tutti gli utenti hanno la possibilità di accedere al dashboard consultandolo simultaneamente da diverse postazioni.

## System Applications

