

# ATLANTIS SALES ANALYZER

## Απλοποιεί την λήψη αποφάσεων...

Το Atlantis Sales Analyzer είναι ένα σύστημα επιχειρηματικής ευφυΐας (Business Intelligence) που αναλύει τα δεδομένα πωλήσεων του Atlantis ERP σε πληροφορίες και βοηθά τους επιχειρηματίες, διευθυντές και στελέχη πωλήσεων στη λήψη αποφάσεων.

## Το Atlantis Sales Analyzer παρέχει:

- Σωστή πληροφόρηση στη σωστή στιγμή
- Πολυδιάστατη ανάλυση των πωλήσεων
- Γρήγορα και εύκολα τον εντοπισμό προβλημάτων πωλήσεων
- Σωστότερη πρόβλεψη πωλήσεων
- Καλύτερη στοχοποίηση των πωλήσεων

## Άμεση πρόσβαση στα δεδομένα πωλήσεων

Παρέχει έτοιμη λειτουργικότητα με πολλές προβολές που μπορούν να συνδυαστούν δυναμικά συγκρίνοντας και αναλύοντας πληροφορίες με πολλαπλές διαστάσεις όπως κατηγοριοποιήσεις ειδών, υπηρεσιών, γεωγραφικών περιοχών, πηγών εσόδων κ.λ.π., απεικονίζοντας τα αποτελέσματα σε διάφορες μορφές καταστάσεων και γραφημάτων.

## Ανάλυση δεδομένων πωλήσεων χωρίς περιορισμούς

Ανάλυση και σύγκριση πωλήσεων σε διαφορετικές χρονικές διαστάσεις όπως έτη, τρίμηνα, μήνες, εβδομάδες, ημέρες. Συγκεντρωτικές προβολές μπορούν να αναλυθούν σε κατώτερα επίπεδα (drill down) παρέχοντας αναλυτικότερες πληροφορίες.

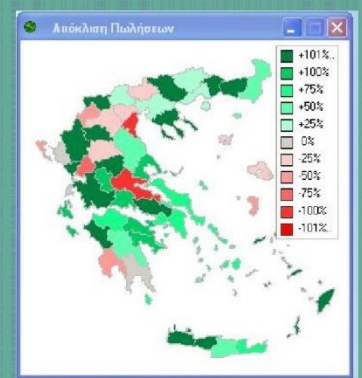
## Επεκτάσιμο άνευ ορίων

Μέσω του υποσυστήματος Atlantis Designer όλη η υπάρχουσα λειτουργικότητα του Atlantis Sales Analyzer μπορεί να τροποποιηθεί ή και να επεκταθεί. Με το Atlantis Designer μπορούν:

- Να προστεθούν νέες διαστάσεις, νέα μεγέθη, νέες συναρτήσεις
- Να σχεδιαστούν νέες ενότητες (σελίδες)
- Να προστεθούν νέα γραφήματα και προβολές

## Ενότητες

- Συνοπτική Εικόνα Πωλήσεων
- Ανάλυση Αποκλίσεων
- Ανάλυση Πωλήσεων Προϊόντων
- Ανάλυση Πωλήσεων Υπηρεσιών
- Ανάλυση Πωλήσεων Πελατών
- Ανάλυση Πωλήσεων Γεωγραφικών Περιοχών
- Ανάλυση Πωλήσεων Πωλητών
- What if Ανάλυση Προϊόντων
- What if Ανάλυση Υπηρεσιών
- Κριτήρια Επιλογών (Διαστάσεις)



# ATLANTIS SALES ANALYZER

## Ενότητες

### ■ Συνοπτική Εικόνα Πωλήσεων

Προβάλλεται η τάση των πωλήσεων και του μικτού κέρδους σε σχέση με την προηγούμενη χρήση καθώς και την κάλυψη του προϋπολογισμού του τρέχοντος έτους.

### ■ Ανάλυση Αποκλίσεων

Προβολή της απόκλισης των πωλήσεων ή του μικτού κέρδους του τρέχοντος έτους σε σχέση με την προηγούμενη χρήση κατά γεωγραφική περιοχή, κατά επαγγελματική κατηγορία πελάτη, κατά πηγή εσόδου και κατά πωλητή.

### ■ Ανάλυση Πωλήσεων

Οι πωλήσεις αναλύονται με τους παρακάτω άξονες:

- Κατά Προϊόν
- Κατά Υπηρεσία
- Κατά Πελάτη
- Κατά Γεωγραφική Περιοχή
- Κατά Πωλητή

Προβάλλεται η τάση των πωλήσεων, το μεικτό κέρδος, η κερδοφορία, οι δείκτες απόδοσης και η απόκλιση των πραγματοποιηθέντων με τον προϋπολογισμό ανεξάρτητα με κάθε έναν από τους παραπάνω άξονες.

### ■ What if ανάλυση σε Προϊόντα

Δίνεται η δυνατότητα στον χρήστη να επηρεάσει τις πωλήσεις προϊόντων με διάφορα σενάρια What if με σκοπό να αναλύσει τα αποτελέσματα των πωλήσεων βάσει των σεναρίων αυτών.

### ■ What if ανάλυση σε Υπηρεσίες

Δίνεται η δυνατότητα στον χρήστη να επηρεάσει τις πωλήσεις υπηρεσιών με διάφορα σενάρια What if με σκοπό να αναλύσει τα αποτελέσματα των πωλήσεων βάσει των σεναρίων αυτών.

## Διαστάσεις

- Χρονικές διαστάσεις: Έτη, Τρίμηνα, Μήνες, Εβδομάδες, Ημέρες
- Πηγές Εσόδων
- Μεγέθη
- Είδη/Κατηγοριοποίηση Ειδών
- Πωλητές
- Υπηρεσίες/ Κατηγοριοποίηση Υπηρεσιών
- Υποκαταστήματα
- Πελάτες/Επαγγελματική Κατηγορία Πελάτων
- Γεωγραφικές Περιοχές

