



UNO STRUMENTO INNOVATIVO PER GESTIRE DATI E INFORMAZIONI

IL CLIENTE | Maffco Spa



MAFFCO S.p.A. è stata costituita nel 2006, opera in una struttura coperta di 5.423 mq che insiste su un'area di 12.413 mq, la piattaforma logistica realizzata nel 1993 secondo i più moderni dettami della tecnologia e costantemente aggiornata. Tutta l'area coperta è sottoposta a temperatura controllata per garantire il mantenimento della catena del freddo, l'impianto frigo consente una capacità di stoccaggio pari a 2.500 tonnellate.

LE ESIGENZE

- ▶ Disporre di dati condivisi e certificati.
- ▶ Disporre di report sempre disponibili ed aggiornati, senza che sia necessaria una preventiva elaborazione da parte di terzi.
- ▶ Mantenere l'infrastruttura hardware esistente (Server e Client).

LA SOLUZIONE

Il progetto di Business Intelligence sviluppato per Maffco consiste in due applicazioni:

- ▶ **Sales and Purchasing Analysis**: produce un sistema di reporting certificato e dinamico, costituito da indicatori, tabelle e grafici, che fornisce un supporto robusto alle attività decisionali della direzione generale e della direzione commerciale.
- ▶ **Sales and Purchasing Budget**: consente alla direzione aziendale di costruire il budget commerciale analizzando gli scostamenti con esercizi precedenti; i singoli commerciali possono inserire le proprie previsioni di vendita sul portafoglio clienti distinte per esercizio fiscale e per tipologia di prodotto commercializzato, nonché gestire la comparazione con gli esercizi precedenti e budget.

I BENEFICI

- ▶ Tempestiva conoscenza dei fatti aziendali.
- ▶ Certezza e condivisione delle informazioni.
- ▶ Semplicità e facilità d'uso per le funzioni direttive.
- ▶ Riduzione dei costi di produzione del reporting commerciale.

LE TECNOLOGIE ADOTTATE

Board Mit