

# 11 + 1 Dimensiuni de urmarire a profitabilitatii afacerii folosind un sistem ERP

## Din cuprins:

- Instinctul de business vs. Realitatea cifrelor
- De unde obtine businessul performanta financiata?
- Opinia consultantului ERP
- Cum functioneaza Raportul de profitabilitate?

---

**Departamentul de Marketing Pluriva ERP**

Octombrie 2016

Colectia "Ghid ERP"

## 11 + 1 Dimensiuni de urmarire a profitabilitatii afacerii folosind un sistem ERP

**PRO-FI-TA-BI-LI-TA-TEA:** Greu de spus din prima, usor de calculat – pentru cei care utilizeaza un sistem ERP performant.

Primul lucru pe care il fac majoritatea managerilor atunci cand ruleaza in premiera din sistemul ERP Raportul privind profitabilitatea afacerii este sa caute diferente intre ceea ce le spune „**instinctul de business**” si „**realitatea cifrelor**”. Orice manager care isi cunoaste bine afacerea poate spune care sunt cei mai profitabili clienti, cele mai profitabile magazine, cele mai profitabile produse sau cei mai profitabili angajati. In opinia lui ...

**Raportul de profitabilitate pe 11 + 1 Dimensiuni**, generat din sistemul Pluriva ERP, ofera managerilor raspunsul 100% corect la intrebarea: de unde obtine business-ul performanta financiara? Acest raport se bazeaza pe cele mai proaspete date disponibile in sistemul ERP, actualizate pe masura ce operati in aplicatie, in timp real. Fiecare raport include urmatoarele informatii: ziua si ora la care au fost extrase datele din sistemul ERP.

### Opinia Consultantului ERP



*“Raportul de Profitabilitate a afacerii, configurat exact pe dimensiunile utile managerilor din firmă, fundamentează cele mai importante decizii de business: in ce directii sa fie investite resursele disponibile, planificarea strategică a afacerii si de unde pot fi optimizate costurile .*

*Obtinerea Raportului de Profitabilitate a afacerii din sistemul Pluriva ERP necesită un efort initial de implementare si configurare, plus o disciplina internă de introducere riguroasa a datelor in aplicatie, dar rezultatul este spectaculos pentru că face lumină intr-o zona „gri” pentru multe organizatii: care sunt cei mai profitabili clienti, furnizori, cele mai profitabile produse sau branduri si cine sunt cei mai profitabili angajati.”*

**Georgian Rosu, General Manager Pluriva ERP**

## 11 + 1 Dimensiuni de urmarire a profitabilitatii afacerii folosind un sistem ERP

**Cienti.** Care sunt cei mai profitabili clienti, independent de volumul de business realizat cu acestia? Exista clienti care cumpara constant de valori mari sau care platesc abonamente scumpe, dar pentru care raportul de venituri si cheltuieli arata ca de fapt sunt putin sau deloc profitabili, pentru ca ei si genereaza costuri pe masura. Orice manager se intreaba la un moment dat: „am muncit sustinut pentru clientii mei, am cumparat si am vandut marfa, am prestat servicii, am incasat banii bine-meritati. Dar care sunt cei mai profitabili clienti ai mei? Primesc acestia toata atentia pe care o merita?”. Raportul de profitabilitate a clientilor disponibil in Pluriva ERP poate fi detaliat pe: tipuri de clienti, segmente de clienti sau puncte de lucru ale acestora.

**Furnizori.** Pentru a genera acest raport, sistemul Pluriva ERP inregistreaza preturile de intrare si conditiile de plata inca din momentul achizitiei. Companiile care achizitioneaza marfa de la mai multi furnizori si apoi vand produsele respective folosesc acest raport pentru a afla care sunt cei mai profitabili furnizori, tinand cont de adaosul cu care au fost vandute produsele, de cheltuielile de achizitie, de alte costuri cu furnizorul si de costul de regie. Raportul de profitabilitate a furnizorilor disponibil in Pluriva ERP poate fi detaliat pe: tipuri de furnizori, segmente sau puncte de lucru ale acestora.

**Produse si Servicii.** Pentru companiile care detin in portofoliu mai mult de 10-15 produse sau servicii, pe care le vand catre minimum 20-25 de clienti, Raportul de profitabilitate este cu adevarat util atunci cand este corelat cu parametri suplimentari: clienti, volum de vanzari, perioada sau „prima achizitie a clientilor”.

**Branduri.** Care sunt cele mai profitabile branduri pentru business-ul meu? De la ce furnizori le achizitionez? La aceste intrebari raspunde Raportul de profitabilitate pe branduri de produse si servicii vandute.

**Echipamente sau Vehicule.** Pentru companiile care vand, inchiriaza sau ofera in custodie echipamente clientilor si apoi presteaza servicii sau livreaza consumabile echipamentelor, Raportul de profitabilitate pe echipamente sau vehicule le ofera o imagine precisa a veniturilor si cheltuielilor pentru toate aceste echipamente.

**Distribuitori.** Acest raport este util companiilor care vand produse sau servicii prin intermediul altor companii. Prin inregistrarea precisa a cheltuielilor si veniturilor cu fiecare distribuitor reiese un raport al profitului obtinut pe distribuitori, inclusiv cu punctele de lucru ale acestuia.

**Puncte de lucru.** Profitabilitatea la nivel de Puncte de lucru poate fi calculata pe: Sediul central, Sucursale, Magazine sau Depozite.

**Departamente interne sau Linii de business.** Raportul de profitabilitate detaliat pe departamentele firmei este obtinut prin utilizarea sistemului de urmarire a cheltuielilor si veniturilor pe Centre de Cost, Articole de Buget sau Linii de Business.

**Zona geografica.** Profitabilitatea pe zone geografice se bazeaza pe modul in care sunt impartiti clientii si punctele de lucru ale acestora. Printre cele mai frecvente dimensiuni ale acestor rapoarte se numara: tari, regiuni, judete, orase, tipuri de localitati.

**Proiecte.** Companiile care genereaza venituri din proiecte prestate clientilor au nevoie sa stie la finalizarea proiectelor – dar si in timp ce acestea sunt prestate – care sunt cele mai profitabile proiecte si care sunt cele mai performante tipuri de proiecte ale companiei. Pentru a obtine acest raport este nevoie de o analiza initiala detaliata, este necesara construirea unui mecanism de alocare a costurilor pe proiecte: achizitii, costuri salariale, cheltuieli indirecte etc.

**Contracte.** Similar cu raportul de profitabilitate pe proiecte, si raportul de profitabilitate pe contracte are nevoie de o analiza initiala detaliata, pentru a construi mecanismele de alocare a costurilor pe contracte.

### **+1: Cel mai folosit Raport dar si cel mai dificil de implementat**

In companiile in care este configurat, devine cel mai utilizat Raport de profitabilitate. Dar este si cel mai greu de implementat 100% corect: **Raportul de profitabilitate la nivel de Angajat.** Cu ajutorul acestui raport, managementul stie cine sunt cei mai profitabili angajati din compania lui, cum evolueaza profitul adus de acestia in diferite perioade. Dificultatea obtinerii raportului consta in alocarea cheltuielilor si veniturilor pe angajati, in stabilirea unor formule corecte si relevante pentru business.

### **Cum functioneaza Raportul de profitabilitate a afacerii pe 11+1 Dimensiuni?**

Raportul strange automat date din mai multe surse si le integreaza intr-o forma semnificativa pentru business: modulele aplicatiei Pluriva ERP, baze de date, puncte de lucru sau societati comerciale. Raportul este de tip PIVOT si poate fi explorat in adancime sau in lateral, prin adaugarea de noi dimensiuni si sub-dimensiuni urmarite, pentru a obtine nivelul dorit de detaliu al informatiei. Puteti adauga sau elimina Dimensiuni de analiza fara a avea nevoie de cunostinte de IT si fara a mai solicita ajutorul unor consultanti de Business Intelligence.