



## Laser\*BI – modul trgovine

Laser\*BI je cjelovito rješenje poslovne inteligencije ("business intelligence") čija je namjena izvješćivanje u cilju podrške u odlučivanju, i to prvenstveno u kompleksnim poslovnim sustavima, u kojima količina i distribucija podataka je takva da izvještaji i analize iz transakcijske baze više ne zadovoljavaju postavljene zahtjeve menadžera.

Osnovni izvor podataka za BI jest transakcijski sustav, ERP (Enterprise Resource Planning), kojeg čini skup aplikacijskih modula integriranih u jednu cjelinu. BI analize se temelje na podacima koji su sadržani u odvojenoj Oracle bazi, u tzv. "skladištu podataka", a koje se svakodnevno puni iz transakcijskog sustava.

Ukoliko je u primjeni Laser\*ERP kao informacijski sustav, tada se za potrebe trgovačkog modula podaci crpe iz slijedećih podsustava:

- Laser\*TRS, informacijski sustav trgovine,
- Laser\*GLAS, knjigovodstveni i financijski informacijski sustav,
- Laser\*PLA, sustav evidencije rada i obračuna plaća,
- Laser\*OPP, sustav matičnih podataka.

BI za područje trgovine je nastao u suradnji s poslovnim korisnicima respektabilnih trgovačkih kuća čiji informacijski sustav trgovine Laserline već niz godina održava. Osnovni ciljevi koji su bili postavljeni u kreiranju rješenja poslovne inteligencije su ostvareni, a najznačajniji jesu:

- brzina izvješćivanja,
- integriranost podataka različitih izvora,
- usporedne analize (s planom, s povijesnim podacima),
- grafički prikazi podataka,
- nezavisnost u eksploataciji od transakcijske baze TRS.

BI trgovačkog sustava je podijeljen u nekoliko cjelina, koje su usklađene s poslovnim funkcijama trgovine. Svaka cjelina sadrži niz analiza iz tog područja. U nastavku se opisuju te cjeline, samo s osnovnim informacijama o njihovoj funkcionalnosti.

## Nabava

Analize nabave su takve analize koje se odnose na ulazne dokumente u trgovački sustav, uglavnom se koriste za rangiranje dobavljača, za praćenje ulaznih vrijednosti (količine, cijene, ulazni rabati i ostalo). Vrlo često se koriste kao podloga za pregovaranje s dobavljačima.

Najjednostavnije analize su one koje tabelarno prikazuju podatke za zadani period u godini, uz mogućnost samostalnog grupiranja prikaza po traženoj dimenziji (program, grupa, artikal, organizacijska jedinica, dobavljač,...):

Analiza ulaza u razdoblju Ispis parametara

Odabir grupiranja: Mjesec

Mjesec	Ulaz: količina	Učešće	Ulaz: iznos dobavljača	Učešće	Ulaz: iznos rabata dobavljača	Učešće	Ulaz: nabavni iznos	Učešće	Ulaz: nabavni iznos KMPPC	Učešće
1	7.136,00	4,57%	5.685.217,03	3,91%	8.364,57	3,13%	5.743.028,25	3,91%	5.743.030,42	3,91%
2	15.835,00	10,14%	14.787.235,89	10,18%	32.580,20	12,18%	14.912.766,42	10,15%	14.912.745,78	10,15%
3	18.815,00	12,05%	15.587.010,83	10,73%	68.814,11	25,73%	15.787.700,14	10,75%	15.787.700,47	10,75%
4	17.739,00	11,36%	17.111.276,85	11,78%	14.455,81	5,40%	17.329.091,39	11,80%	17.329.144,57	11,80%
5	10.926,00	7,00%	11.818.109,65	8,14%	10.939,43	4,09%	11.929.208,33	8,12%	11.929.208,35	8,12%
6	11.518,00	7,38%	13.080.417,89	9,01%	10.821,03	4,05%	13.167.877,89	8,96%	13.168.598,86	8,97%
7	14.576,00	9,34%	12.657.604,56	8,72%	40.254,34	15,05%	12.806.115,31	8,72%	12.806.116,89	8,72%
8	5.105,00	3,27%	3.990.492,67	2,75%	3.448,82	1,29%	4.084.833,23	2,78%	4.084.839,01	2,78%
9	18.600,00	11,91%	18.203.138,81	12,53%	39.837,39	14,89%	18.346.569,66	12,49%	18.346.564,91	12,49%
10	13.097,00	8,39%	14.902.597,24	10,26%	24.675,69	9,22%	15.060.725,89	10,25%	15.060.760,05	10,25%
11	9.297,00	5,95%	7.221.314,77	4,97%	1.103,30	0,41%	7.380.689,57	5,02%	7.380.688,77	5,02%
12	13.479,00	8,63%	10.178.799,27	7,01%	12.199,53	4,56%	10.338.407,52	7,04%	10.338.406,98	7,04%
<b>SVEUKUPNO</b>	<b>156.123,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>145.223.215,46</b>	<b>100,00%</b>	<b>267.493,82</b>	<b>100,00%</b>	<b>146.887.013,60</b>	<b>100,00%</b>	<b>146.887.805,06</b>	<b>100,00%</b>

Slika: "Analiza ulaza u razdoblju". Link: [http://www.laserline.hr/demo/bi/bi\\_trs\\_ulaz\\_mj\\_iznosi.png](http://www.laserline.hr/demo/bi/bi_trs_ulaz_mj_iznosi.png)

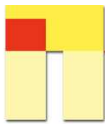
Zadavanjem parametara mogu se prikazati usporedni pokazatelji dviju godina, po želji odabranih (ne nužno u slijedu):

Usporedba godina 2008 (1.g.) i 2007 (2.g.) Ispis parametara

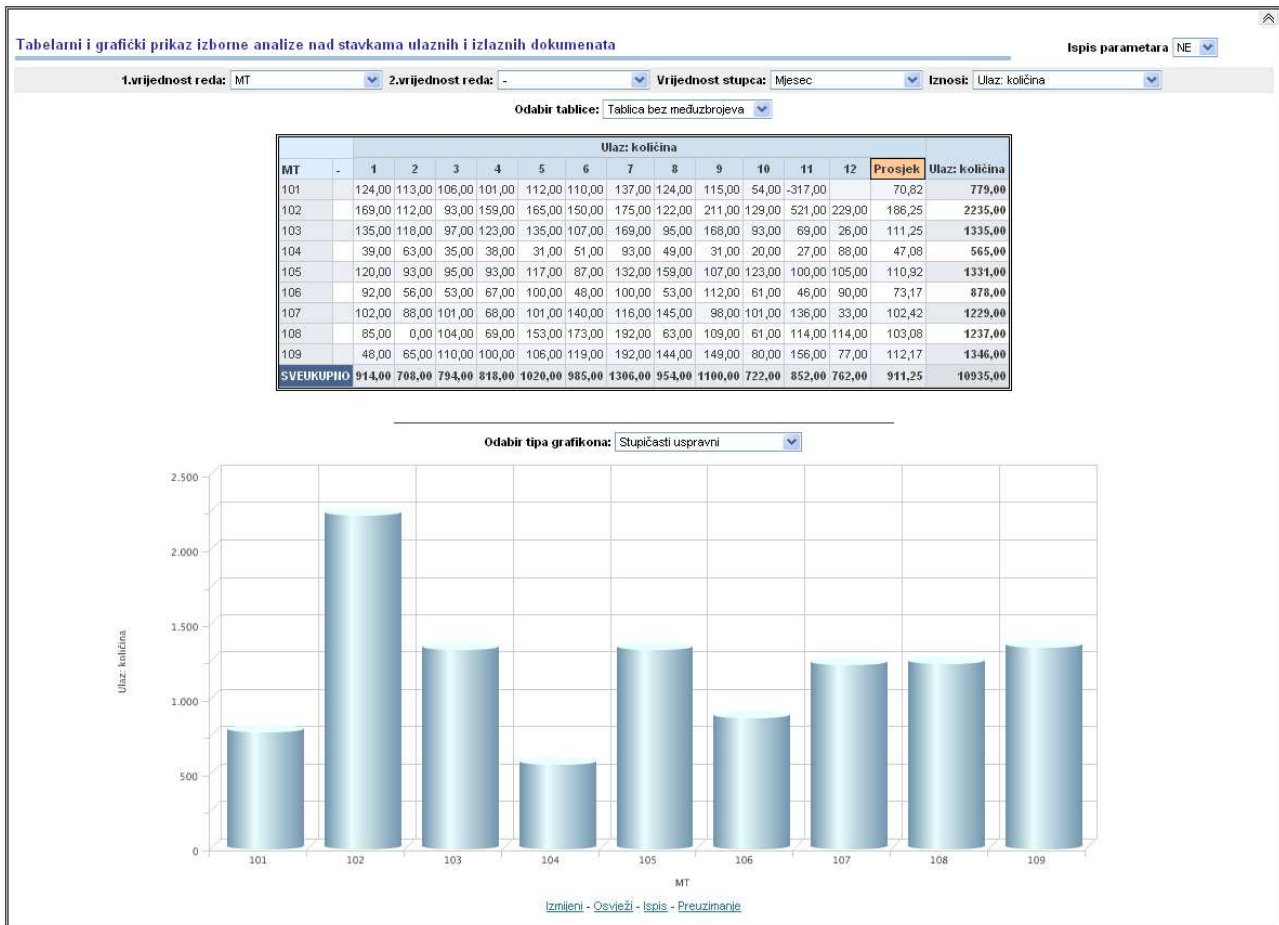
Odabir grupiranja: MT

MT	Ulaz: iznos dobavljača (1.g.)	Ulaz: iznos dobavljača (2.g.)	Ulaz: iznos dobavljača (indeks 100x1/2)	Ulaz: iznos rabata dobavljača (1.g.)	Ulaz: iznos rabata dobavljača (2.g.)	Ulaz: iznos rabata dobavljača (indeks 100x1/2)	Ulaz: nabavni iznos (1.g.)	Ulaz: nabavni iznos (2.g.)	Ulaz: nabavni iznos (indeks 100x1/2)
101	1.180.446,68	1.781.717,58	66,25	1.991,71	7.653,33	26,02	1.192.022,87	1.793.181,33	66,48
102	2.847.490,38	2.938.357,95	96,91	31.463,95	38.141,11	82,49	2.846.026,14	2.929.384,22	97,15
103	1.926.689,58	2.260.579,97	85,23	38.251,07	42.970,05	89,02	1.906.585,93	2.237.668,52	85,20
104	1.302.278,95	1.324.426,35	98,33	63.273,94	91.629,40	69,05	1.253.219,61	1.246.202,07	100,56
105	2.127.572,93	2.132.315,62	99,78	66.740,11	79.050,91	84,43	2.091.354,34	2.079.418,10	100,57
106	1.228.472,45	1.395.864,47	88,01	246,46	3.282,94	7,51	1.247.280,36	1.412.199,31	88,32
107	1.888.007,22	2.294.113,89	82,30	90.764,49	114.006,23	79,61	1.819.451,81	2.205.540,05	82,49
108	1.749.722,82	1.786.118,39	97,96	38.380,77	65.528,34	58,57	1.734.829,66	1.742.553,93	99,56
109	2.065.790,52	2.034.029,76	101,56	1.414,26	13.414,72	10,54	2.085.209,58	2.038.574,46	102,29
110	507.059,95	516.014,66	98,26	53.824,11	63.254,49	85,09	456.551,73	455.802,76	100,16
201	149.886.324,31	157.684.400,73	95,05	332.306,30	826.093,84	40,23	151.450.627,36	158.286.600,42	95,68
202	15.048.881,91	32.015.248,74	47,01	2.490,60	121.837,10	2,04	15.227.569,20	32.516.078,32	46,83
<b>SVEUKUPNO</b>	<b>181.758.737,70</b>	<b>208.163.190,11</b>	<b>87,32</b>	<b>721.147,77</b>	<b>1.466.862,46</b>	<b>49,16</b>	<b>183.310.728,59</b>	<b>208.943.203,49</b>	<b>87,73</b>

Slika: "Usporedba godina - ulaz". Link: [http://www.laserline.hr/demo/bi/bi\\_trs\\_ulaz\\_usp\\_god.png](http://www.laserline.hr/demo/bi/bi_trs_ulaz_usp_god.png)



Ne samo u nabavi, nego u svim područjima BI-a postoji mogućnost da korisnik (analitičar) samostalno bira vrijednosti i dimenzije koje analiza prikazuje. Ovaj primjer prikazuje odabir vodoravnog prikaza mjeseca u godini i okomitog prikaza organizacijskih jedinica (MT):



Slika: "Izborna matrična analiza - ulaz". Link: [http://www.laserline.hr/demo/bi/bi\\_trs\\_ulaz\\_matricna.png](http://www.laserline.hr/demo/bi/bi_trs_ulaz_matricna.png)

## Zalihe

Analize zaliha su kompleksne analize kojima se ne prate samo stanje zaliha pojedinih organizacijskih jedinica, nego i ekonomski pokazatelji koji zavise od kretanja zaliha. Područje zaliha unutar BI-a ima značajnu ulogu kao potpora menadžmentu za donošenje odluka. Visoki financijski i operativni trošak zaliha unutar trgovačke tvrtke predstavlja dovoljno snažan argument da se upravljanju zalihama pristupi s visokim prioritetom unutar tvrtke.

Jedan od alata za kontrolu zaliha jest skup analiza koeficijenata okretaja i dana vezivanja zaliha, ovakvog oblika:

**Koeficijenti okretaja** Ispis parametara **NE** ▾

Odabir grupiranja: Program artikla ▾

Program artikla	Promet: izlazni iznos nab.vr. KMPPC	Učešće	Prosječna zaliha u akt.danima: nabavna vrijednost KMPPC	Učešće	Koeficijent okretaja: aktivni dani KMPPC	Dani vezivanja: aktivni dani KMPPC
0-Program 0	0,00	0,00%	24.120,45	0,05%	0,00	365,00
10-Program 10	7.690.403,52	92,03%	40.391.307,77	87,08%	2,24	162,82
12-Program 12	33.525,78	0,40%	552.968,68	0,84%	0,71	511,31
13-Program 13	238.507,78	2,85%	1.515.541,21	3,57%	1,85	196,98
14-Program 14	364.637,78	4,36%	2.635.189,53	5,94%	1,63	224,03
15-Program 15	13.443,11	0,16%	78.049,85	0,13%	2,03	179,98
16-Program 16	13.775,39	0,16%	1.011.755,43	2,16%	0,16	2.276,84
50-Program 50	793,45	0,01%	63.026,81	0,15%	0,15	2.462,45
65-Program 65	0,00	0,00%	398,06	0,00%	0,00	365,00
85-Program 85	1.592,97	0,02%	37.068,46	0,08%	0,51	721,37
<b>UKUPNO</b>	<b>8.356.679,78</b>	<b>100,00%</b>	<b>46.309.426,26</b>	<b>100,00%</b>	<b>2,12</b>	<b>171,79</b>

[Izmijeni](#) - [Osvieži](#) - [Ispis](#) - [Preuzimanje](#)

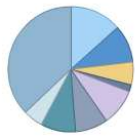
Slika: "Koeficijenti okretaja". Link: [http://www.laserline.hr/demo/bi/bi\\_trs\\_koef\\_okr\\_i\\_dani\\_vez.png](http://www.laserline.hr/demo/bi/bi_trs_koef_okr_i_dani_vez.png)

Analize starosti zaliha prikazuju starost zaliha izraženu u vrijednosti ili u količina, po svim relevantnim grupiranjima (programi, grupe, artikli, dobavljači,...):

**Starost zaliha FIFO - 15 dana (Nabavni iznos)** Ispis parametara **NE** ▾

Odabir grupiranja: Program artikla ▾

Program artikla	0-15 dana	16-30 dana	31-45 dana	46-60 dana	61-75 dana	76-90 dana	91-105 dana	106-120 dana	121+ dana	Prosječna starost zalihe (dani)
12-Program 12	29.193,27	-6.297,48	-46.601,37	-426,69	2.000,38	17.181,01	6.867,92	0,00	373.694,14	320,41
16-Program 16	115.893,04	19.158,36	0,00	1.401,26	0,00	0,00	33.975,96	35.990,03	785.780,00	218,97
10-Program 10	4.548.450,28	3.288.681,53	2.549.807,87	431.572,94	3.698.615,94	3.710.731,46	3.591.764,76	2.152.702,44	14.834.131,72	131,19
15-Program 15	16.767,18	10.345,78	0,00	0,00	11.895,49	0,00	0,00	1.142,49	12.225,77	122,58
85-Program 85	25.069,27	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12.043,20	0,00	113,13
50-Program 50	3.266,94	28.485,27	0,00	11.244,53	0,00	0,00	10.053,12	0,00	11.456,02	84,95
14-Program 14	931.491,41	544.811,51	107.392,10	483,84	544.003,30	0,00	222.653,75	654,09	312.923,34	84,62
13-Program 13	273.962,68	473.831,28	15.017,97	351.705,66	2.350,46	39.623,40	170.128,26	80.209,75	217.620,98	62,17
0-Program 0	24.120,45	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
65-Program 65	398,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>UKUPNO</b>	<b>5.968.612,58</b>	<b>4.359.016,25</b>	<b>2.625.616,57</b>	<b>795.981,54</b>	<b>4.258.865,57</b>	<b>3.767.535,87</b>	<b>4.035.243,77</b>	<b>2.270.698,80</b>	<b>16.559.875,17</b>	<b>114,36</b>



- 0-15 dana
- 16-30 dana
- 31-45 dana
- 46-60 dana
- 61-75 dana
- 76-90 dana
- 91-105 dana
- 106-120 dana
- 121+ dana

[Izmijeni](#) - [Osvieži](#) - [Ispis](#) - [Preuzimanje](#)

Slika: "Starost zaliha". Link: [http://www.laserline.hr/demo/bi/bi\\_trs\\_fifo\\_15.png](http://www.laserline.hr/demo/bi/bi_trs_fifo_15.png)

A ovako izgledaju analize koje u zadanom vremenskom periodu prikazuju kretanje zaliha u odnosu na prodaju:



Slika: "Mjesečno kretanje zaliha". Link: [http://www.laserline.hr/demo/bi/bi\\_trs\\_mj\\_kretanje\\_zaliha.png](http://www.laserline.hr/demo/bi/bi_trs_mj_kretanje_zaliha.png)

Isto tako, u područje zaliha spadaju i "out od stock" analize (hvatanje i mjerenje događaja kada na zalihi nije bilo dovoljno robe koja se mogla prodati), analize nedostatnih i prekomjernih zaliha (bazirane na min/max količinama artikala), analize prosječnih prodaja i ostalo.

## Prodaja

Prodajne analize su svakako najzastupljenije u području trgovine. Odnose se na praćenje realizacije po kupcima, organizacijskim jedinicama, zaposlenicima, robnim grupama, itd. Nije potrebno posebno argumentirati razlog zašto su pokazatelji prodaje na prvom mjestu u analizi poslovanja.

Vjerojatno najčešće korištene analize u prodaji su analize koje tabelarno pokazuju rezultate poslovanja, koje kombiniraju iznose s određenim pokazateljima prodaje (npr. prosječna marža, prosječna profitabilnost), ovakvog oblika:

**Analiza profitabilnosti i marže** Ispis parametara  NE

Odabir grupiranja: Mjesto troška

Mjesto troška	Izlaz: nab.iznos KMPPC	Učešće	Izlaz: ukupni RUC KMPPC	Učešće	Izlaz: porezna osnovica	Izlaz: marža KMPPC (%)	Izlaz: profitabilnost KMPPC (%)
101-PRODAVAONICA br.1	1.159.425,53	0,84%	627.860,33	1,35%	1.787.285,86	54,15	35,13
102-PRODAVAONICA br.2	2.131.660,90	1,54%	1.270.945,27	2,74%	3.402.606,17	59,62	37,35
103-PRODAVAONICA br.3	1.660.263,24	1,20%	860.903,22	1,85%	2.521.166,46	51,85	34,15
104-PRODAVAONICA br.4	659.078,72	0,48%	386.703,49	0,83%	1.045.782,21	58,67	36,98
105-PRODAVAONICA br.5	1.485.109,13	1,07%	828.260,64	1,78%	2.313.369,77	55,77	35,80
106-PRODAVAONICA br.6	971.723,69	0,70%	553.685,95	1,19%	1.525.409,64	56,98	36,30
107-PRODAVAONICA br.7	1.654.055,10	1,20%	1.010.871,25	2,18%	2.664.926,35	61,11	37,93
108-PRODAVAONICA br.8	1.194.306,39	0,86%	659.299,11	1,42%	1.853.605,50	55,20	35,57
109-PRODAVAONICA br.9	1.476.995,59	1,07%	905.297,12	1,95%	2.382.292,71	61,29	38,00
110-PRODAVAONICA br.10	2.130.314,54	1,54%	1.299.321,69	2,80%	3.429.636,23	60,99	37,89
201-VELEPRODAJNI CENTAR br.1	113.733.578,30	82,32%	35.389.658,20	76,17%	149.123.236,50	31,12	23,73
202-VELEPRODAJNI CENTAR br.2	9.899.818,03	7,17%	2.667.541,46	5,74%	12.567.359,49	26,95	21,23
<b>UKUPNO</b>	<b>138.156.329,16</b>	<b>100,00%</b>	<b>46.460.347,73</b>	<b>100,00%</b>	<b>184.616.676,89</b>	<b>33,63</b>	<b>25,17</b>

Slika: "Analiza profitabilnosti i marže". Link: [http://www.laserline.hr/demo/bi/bi\\_trs\\_profitabilnost\\_i\\_marza.png](http://www.laserline.hr/demo/bi/bi_trs_profitabilnost_i_marza.png)

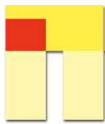
... odnosno analiza usporedba rezultata poslovanja u dvije odabrane godine:

**Usporedba godina - MT i mjesec** Prikaz parametara  NE

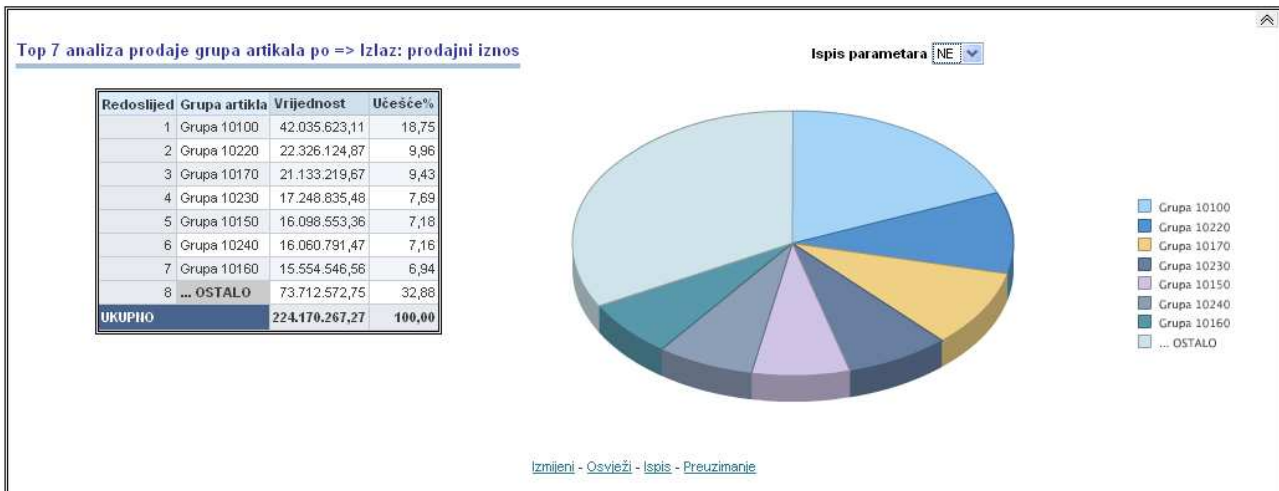
Odabir grupiranja: Mjesec Sortiranje silazno: -

Mjesec	Izlaz: količina (1.g.)	Izlaz: nab.iznos KMPPC (1.g.)	Izlaz: porezna osnovica (1.g.)	Izlaz: ukupni RUC KMPPC (1.g.)	Izlaz: profitabilnost KMPPC (%) (1.g.)	Izlaz: količina (2.g.)	Izlaz: nab.iznos KMPPC (2.g.)	Izlaz: porezna osnovica (2.g.)	Izlaz: ukupni RUC KMPPC (2.g.)	Izlaz: profitabilnost KMPPC (%) (2.g.)	Izlaz: količina (indeks 100x1.2)	Izlaz: porezna osnovica (indeks 100x1.2)	Izlaz: ukupni RUC KMPPC (indeks 100x1.2)
1	7.024,49	5.792.627,02	8.078.585,91	2.285.958,89	28,30	11.628,77	10.378.769,09	13.869.560,60	3.490.791,51	25,17	60,41	58,25	65,49
2	8.096,46	7.935.659,83	10.440.777,64	2.505.117,81	23,99	10.704,63	8.873.470,89	11.884.183,48	3.010.712,59	25,33	75,64	87,85	83,21
3	19.334,10	17.412.106,52	22.824.676,97	5.412.570,45	23,71	15.497,77	12.650.057,97	16.943.462,72	4.293.404,75	25,34	124,75	134,71	126,07
4	11.878,00	10.337.192,78	13.640.454,56	3.303.261,78	24,22	13.940,00	13.204.406,32	17.376.691,23	4.172.284,91	24,01	85,21	78,50	79,17
5	12.969,82	11.750.434,89	15.655.630,90	3.905.196,01	24,94	18.062,02	15.829.704,80	20.200.496,07	4.370.791,27	21,84	71,81	77,50	89,35
6	10.612,34	11.045.852,03	14.740.077,02	3.694.224,99	25,06	15.874,82	14.830.346,31	19.361.113,95	4.530.767,64	23,40	66,85	76,13	81,54
7	12.363,77	13.182.090,77	17.325.934,81	4.143.844,04	23,92	17.350,90	16.665.382,95	21.775.325,61	5.109.942,66	23,47	71,26	79,57	81,09
8	11.188,70	11.019.220,85	14.805.250,65	3.786.029,80	25,57	16.981,00	15.481.171,28	20.697.800,71	5.216.629,43	25,20	65,99	71,53	72,58
9	14.076,04	15.667.619,12	21.003.246,11	5.335.626,99	25,40	10.740,95	10.144.387,19	14.151.341,40	4.006.954,21	28,32	131,05	148,42	133,16
10	14.462,99	13.104.899,02	17.819.038,21	4.714.139,19	26,46	13.179,30	12.065.204,32	16.376.822,74	4.311.618,42	26,33	109,74	108,81	109,34
11	12.791,72	12.506.741,05	16.843.012,45	4.336.271,40	25,75	16.404,90	14.395.805,42	19.045.337,85	4.649.532,43	24,41	77,97	88,44	93,26
12	9.083,29	8.401.885,28	11.439.991,66	3.038.106,38	26,56	17.469,44	18.018.025,96	25.285.003,59	7.266.977,63	28,74	52,00	45,24	41,81
<b>SVEUKUPNO</b>	<b>143.881,72</b>	<b>138.156.329,16</b>	<b>184.616.676,89</b>	<b>46.460.347,73</b>	<b>25,17</b>	<b>177.834,50</b>	<b>162.536.732,50</b>	<b>216.967.139,95</b>	<b>54.430.407,45</b>	<b>25,09</b>	<b>80,91</b>	<b>85,09</b>	<b>85,36</b>

Slika: "Usporedba godina - izlaz". Link: [http://www.laserline.hr/demo/bi/bi\\_trs\\_ustupredba\\_godina\\_mj.png](http://www.laserline.hr/demo/bi/bi_trs_ustupredba_godina_mj.png)

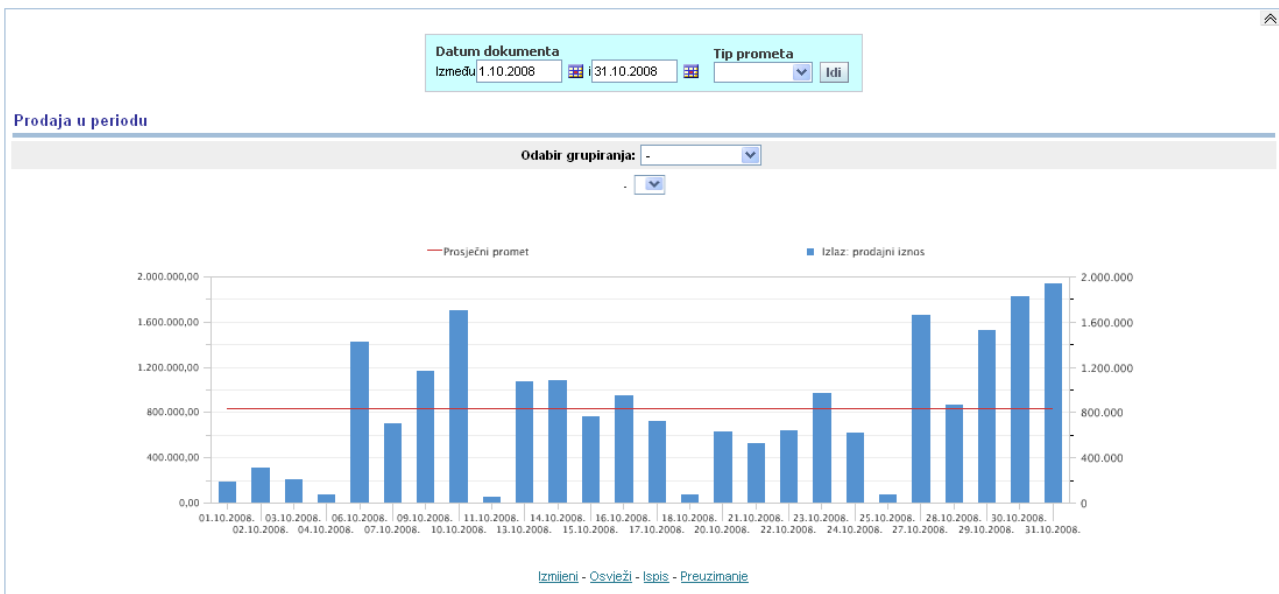


Često traženo je i rangiranje grupa artikala, podgrupa, artikala, kupaca, organizacijskih jedinica, i ostalog, a vrlo se jednostavno može dobiti zadavanjem promatranog perioda i ranga u tzv. "TopN" analizama:



Slika: "Top7 – grupe artikala". Link: [http://www.laserline.hr/demo/bi/bi\\_trs\\_topn\\_grupe\\_artikala.png](http://www.laserline.hr/demo/bi/bi_trs_topn_grupe_artikala.png)

Postoje i samo grafički prikazi rezultata poslovanja u zadanom periodu i usporedba sa prosjekom unutar zadanog perioda:



Slika: "Prodaja u periodu". Link: [http://www.laserline.hr/demo/bi/bi\\_trs\\_prodaja\\_u\\_periodu.png](http://www.laserline.hr/demo/bi/bi_trs_prodaja_u_periodu.png)

U analizama koje ispituju dinamiku prometa se prometi proteklih dana uspoređuju sa prosječnim rezultatima prijašnjeg razdoblja (tjedna, mjeseca) i mjeri se rast/pad u odnosu na to razdoblje:

Datum: 31.10.2008

Dnevna dinamika prometa (prodajne vrijednosti s PDVom)

Promet na dan: Najveća vrijednost prometa (zeleno), Najniža vrijednost prometa (crveno)

Odabir grupiranja: Mjesto troška

Mjesto troška	Promet na dan	Promet na dan-1	Promet na dan-2	Promet na dan-3	Promet na dan-4	Promet na dan-5	Promet na dan-6	Promet na dan-7	Prosjeck prethodnih 7 dana	Prosjeck prethodnih 31 dan
101-PRODAVAONICA.br.1	1.898,00	11.584,00	8.129,20	6.698,00	7.543,00	0,00	7.820,00	6.153,00	7.984,53	9.533,36
102-PRODAVAONICA.br.2	15.461,00	18.471,00	14.761,40	24.834,00	24.142,00	0,00	1.900,00	9.290,00	15.533,07	13.182,38
103-PRODAVAONICA.br.3	4.193,00	2.504,00	1.999,00	14.628,77	13.725,00	0,00	13.596,00	28.235,00	12.447,96	13.958,48
104-PRODAVAONICA.br.4	75,00	0,00	8.938,00	0,00	2.636,00	0,00	14.122,97	2.724,00	7.105,24	6.061,55
105-PRODAVAONICA.br.5	5.619,68	3.383,00	2.854,00	20.771,00	1.732,18	0,00	2.504,00	5.356,66	6.096,81	8.639,76
106-PRODAVAONICA.br.6	8.922,00	0,00	8.008,00	5.558,00	0,00	0,00	5.359,00	5.871,00	6.199,00	6.888,26
107-PRODAVAONICA.br.7	7.444,12	1.679,00	2.414,00	16.339,00	6.051,00	0,00	7.599,00	16.402,00	8.414,00	15.627,76
108-PRODAVAONICA.br.8	17.943,92	16.744,00	8.513,00	6.503,30	2.994,00	0,00	3.174,00	9.262,00	7.865,05	8.013,06
109-PRODAVAONICA.br.9	2.332,00	25.326,01	6.089,00	20.302,00	3.730,00	0,00	3.581,77	0,00	11.805,76	13.272,30
110-PRODAVAONICA.br.10	20.798,00	22.786,00	2.611,00	15.211,77	8.660,00	0,00	9.342,00	28.116,35	14.451,19	14.258,25
201-VELEPRODAJNI CENTAR.br.1	740.370,50	999.241,05	1.435.045,43	738.134,86	1.564.445,12	0,00	0,00	505.662,75	1.048.505,84	973.932,14
202-VELEPRODAJNI CENTAR.br.2	117.683,42	722.455,09	21.983,94	0,00	28.289,25	0,00	0,00	257.589,43	75.385,19	75.385,19
UKUPNO	1.842.676,74	1.824.113,15	1.521.345,97	868.780,70	1.663.827,55	0,00	68.938,74	617.072,76	1.403.377,87	1.158.750,53

PREGLED DATUMA I DANA PO STUPCIMA: Promet na dan: 31.10.2008. [Petak], Promet na dan-1: 30.10.2008. [Četvrtak], Promet na dan-2: 29.10.

Slika: "Dnevna dinamika". Link: [http://www.laserline.hr/demo/bi/bi\\_trs\\_dnevna\\_dinamika\\_prometa.png](http://www.laserline.hr/demo/bi/bi_trs_dnevna_dinamika_prometa.png)

Prava slika uspješnosti poslovanja organizacijskih jedinica se dobiva kombiniranjem prodajnih podataka s fizičkim pokazateljima (broj zaposlenika, kvadratura prodajnog prostora, broj radnih dana), kao i sa režijskim troškovima koji se knjiže kroz glavnu knjigu, što rezultira interesantnim analizama, kao što je analiza EBITDA pokazatelja:

Struktura mjesečnih prometa po pokazateljima

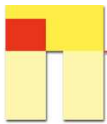
Odabir grupiranja: MT

Ispis parametara: NE

Grupiranje	Pokazatelji			Usporedne vrijednosti					Promet (s PDV) po pokazateljima			RUC (RMPPC) po pokazateljima			EBITDA po pokazateljima		
	Broj radnih dana	Površina m <sup>2</sup>	Broj zaposlenih	Promet (s PDV)	RUC (RMPPC)	Uk.troškovi (bez amort.)	EBITDA	Po broju radnih dana	Po površini (m <sup>2</sup> )	Po zaposlenom	Po broju radnih dana	Po površini (m <sup>2</sup> )	Po zaposlenom	Po broju radnih dana	Po površini (m <sup>2</sup> )	Po zaposlenom	
101	287,00	2.365,00	69,00	2.190.488,23	627.980,33	591.769,50	46.091,83	7.597,52	921,98	31.601,28	2.187,67	265,48	9.999,43	160,60	13,49	688,00	
102	314,00	3.492,00	76,00	4.151.170,02	1.270.945,27	658.842,00	612.103,27	13.220,31	1.188,77	54.620,76	4.047,60	363,96	16.722,96	1.949,37	175,29	8.053,99	
103	314,00	2.748,00	69,00	3.075.822,47	890.903,22	590.629,00	270.274,22	9.795,61	1.119,29	44.577,14	2.741,73	313,28	12.476,86	860,75	98,35	3.917,02	
104	314,00	2.436,00	65,00	1.275.854,14	386.703,49	554.428,00	-167.722,51	4.063,23	523,75	19.628,53	1.231,54	158,75	5.949,28	-534,15	-68,85	-2.580,36	
105	314,00	2.448,00	70,00	2.622.310,31	828.260,64	590.754,00	237.506,64	8.988,25	1.152,90	40.318,72	2.637,77	338,34	11.832,29	756,39	97,02	3.392,95	
106	314,00	2.616,00	73,00	1.860.989,30	553.685,95	621.168,00	-67.482,05	5.926,75	711,39	25.493,14	1.763,33	211,65	7.584,74	-214,91	-25,80	-924,41	
107	314,00	2.652,00	70,00	3.250.376,08	1.010.871,25	597.432,00	413.439,25	10.351,62	1.225,63	46.433,94	3.219,34	381,17	14.441,02	1.316,69	155,90	5.906,27	
108	314,00	2.916,00	75,00	2.261.388,29	659.299,11	638.495,00	19.804,11	7.201,91	775,51	30.151,98	2.099,68	226,10	8.790,65	630,07	6,79	284,05	
109	314,00	2.940,00	73,00	2.906.396,26	905.297,12	626.031,00	279.266,12	9.256,04	988,57	39.813,65	2.883,11	307,92	12.401,33	889,38	94,99	3.025,56	
110	314,00	3.324,00	74,00	4.184.155,44	1.299.321,69	640.601,00	658.720,69	13.325,34	1.258,77	56.542,64	4.137,97	390,89	17.558,40	2.097,84	198,17	8.901,83	
201	314,00	3.444,00	70,00	181.927.426,63	35.389.658,20	611.691,00	34.777.967,20	579.386,71	52.824,46	2.598.963,24	112.705,92	10.275,74	505.566,55	110.757,86	10.098,13	496.828,10	
202	314,00	2.520,00	71,00	15.332.178,28	2.667.541,46	600.895,00	2.066.646,46	48.628,59	6.084,20	215.946,17	8.495,35	1.058,55	37.571,01	6.581,66	820,10	29.107,70	
Grand Total	3741,00	33.911,00	855,00	225.228.583,45	46.466.347,73	7.313.732,50	38.146.615,23	68.295,45	6.643,72	263.425,24	12.419,23	1.370,47	54.339,59	10.464,21	1.154,73	45.785,51	

Slika: "EBITDA". Link: [http://www.laserline.hr/demo/bi/bi\\_trs\\_mjesecni\\_prometi\\_ebitda.png](http://www.laserline.hr/demo/bi/bi_trs_mjesecni_prometi_ebitda.png)



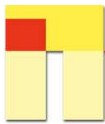


Neke je izvještaje i rezultate vrlo teško prikazati standardnim alatima unutar transakcijske baze, dok se u Oracle BI alatima mogu vrlo jednostavno dobiti. Primjer je i "pareto analiza" koja je poznata po često spominjanom upitu "da li nam 20% artikala čini 80% prometa?" (ili "da li 20% kupaca čini 80% prometa" i slično). Ovaj primjer pokazuje da u prikazanom poslovnom slučaju 18% artikala čini 82% od ukupnog prodajnog iznosa (parametri koji se zadaju su prikazani u gornjem dijelu slike, sličan je skup parametara postavljen na svim analizama):



Slika: "Pareto - artikli". Link: [http://www.laserline.hr/demo/bi/bi\\_trs\\_pareto\\_artikli.png](http://www.laserline.hr/demo/bi/bi_trs_pareto_artikli.png)

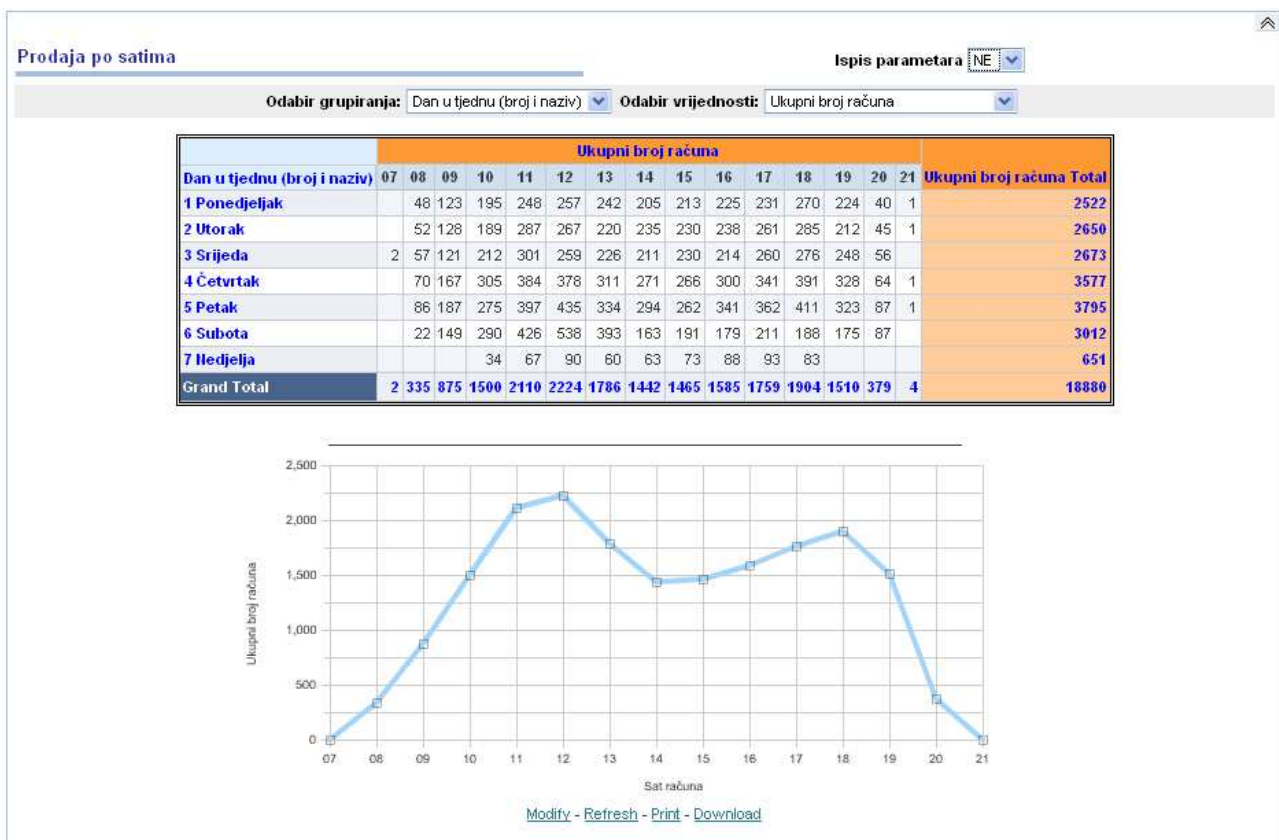
Unutar područja prodaje postoji i niz drugih analiza, kao na primjer ABC analiza artikala, analiza povrata robe, prosječni dani kašnjenja naplate od kupaca, usporedna analiza trendova i slično.



**P.O.S.**

"Point Of Sale" (POS) je opće prihvaćeni naziv sustava naplate na kasama. POS analize su dio BI-a prvenstveno zbog količine podataka (pojedinačnih računa i stavaka računa) i zbog potrebe analiza i takvih podataka (prosječni računi po danima u tjednu, ukupan broj računa po satima, po smjenama i slično).

Takve su analize vrlo korisne kod planiranja marketinških akcija koje su vezane na iznos računa, na vrijeme dolaska u prodajni objekt i slično. Preduvjet za ovakve analize jest da POS sustav svakodnevno dostavlja analitičke (ne zbirne) podatke o pojedinačnim računima koji su naplaćeni putem kasa. Ovaj primjer pokazuje ukupne brojeve računa po satima, po danima u tjednu:



Slika: "POS - po satima". Link: [http://www.laserline.hr/demo/bi/bi\\_trs\\_pos\\_prodaja\\_po\\_satima.png](http://www.laserline.hr/demo/bi/bi_trs_pos_prodaja_po_satima.png)

## Plan i realizacija

Planirane vrijednosti se mogu zadati za nivo organizacijske jedinice, u kombinaciji sa robnom grupom artikala. Analize plana i realizacije uglavnom mjere odstupanje od plana, a mogu se pokretati za bilo koji nivo koji je uključen u planiranje.



Slika: "Plan i realizacija - prodaja". Link: [http://www.laserline.hr/demo/bi/bi\\_trs\\_plan\\_po\\_mt.png](http://www.laserline.hr/demo/bi/bi_trs_plan_po_mt.png)

## Specifična poslovna područja

"Specifična područja" se sastoje od analiza koje se ugrađene na zahtjev korisnika, sa specifičnostima konkretnog korisnika koji koristi BI sustav. Takve se analize ne isporučuju svim klijentima, jer se izrađuju po zahtjevu.

Naime, BI sustav nije moguće u 100%-oj mjeri standardizirati u smislu da sve trgovačke tvrtke koriste identične poglede na svoje podatke. Razlog je taj što svaka tvrtka ima neke posebnosti po čemu se razlikuje od konkurencije i po čemu je prepoznatljiva na tržištu. To je uostalom i razlog opstanka mnogobrojnih tvrtki u identičnoj branši. Stoga BI sustav mora pružiti dobru platformu za nadogradnju sa specifičnim zahtjevima korisnika.

Laser\*BI sustav je dizajniran na način da se može proširivati i nadograđivati novim specifičnim analizama, odnosno da IT tim investitora može proizvoditi svoje analize nad istim skladištem podataka.