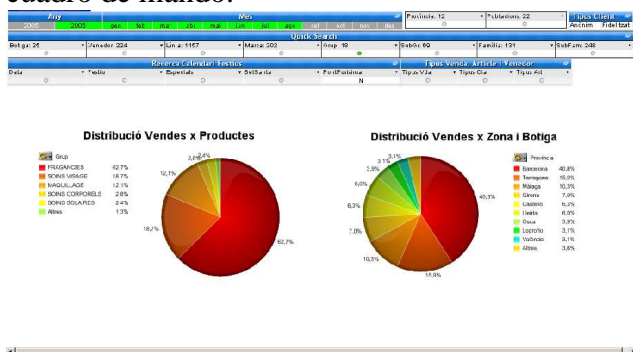




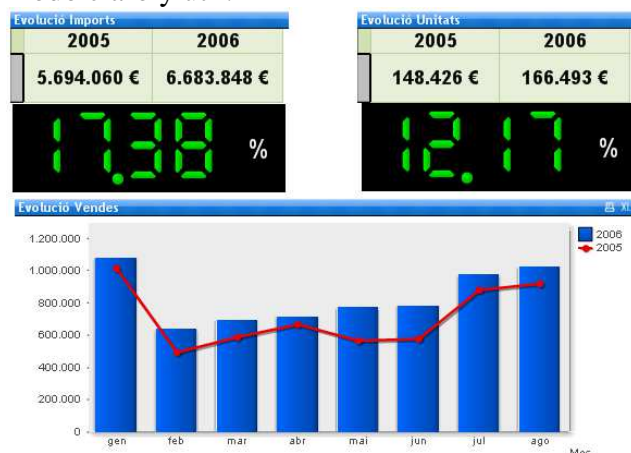
## i-Sales (iS©)

### El Cuadro de Mando Comercial para las empresas de Distribución Mayorista o Minorista

La correcta gestión de las empresas requiere un sistema de indicadores que faciliten la toma de decisiones y el control. El sistema de indicadores debe organizarse en un cuadro de mando.



El cuadro de mando iS©, desarrollado con la mas potente y moderna tecnología de bases de datos asociativas, QlikView®, recoge los principales indicadores y los presenta de un modo claro y útil.



El cuadro de mando es un sistema que nos informa de la evolución de los parámetros fundamentales del negocio.

La función de iS © es proporcionar a la dirección general, a los cuadros directivos y a los comerciales la información necesaria para la correcta toma de decisiones a todos los niveles de la organización.

Existe infinidad de indicadores que podemos utilizar.

Algunos ratios son de uso muy general. Los más habituales son, por ejemplo, los indicadores de ventas, margen, rotación del inventario y rentabilidad.



Otros indicadores deberán ser elaborados expresamente para analizar una empresa concreta.

Los cuadros de mando han de presentar sólo aquella información que sea imprescindible, de una forma sencilla y por supuesto, sinóptica y resumida.

#### Características Generales.

- La utilización de datos de naturaleza cuantitativa, ya sea en términos relativos o absolutos.
- Un horizonte temporal de carácter anual, mensual, semanal o diario.
- La comparación entre los objetivos marcados y la gestión alcanzada.
- La comparación de las magnitudes respecto a periodos anteriores.
- La utilización de gráficos explicativos y anexos a los Cuadros de mando.
- El establecimiento de alarmas para la detección de situaciones anómalas.
- Multidioma.

#### Seguridad y Accesos.

El Cuadro de Mando Comercial iS © controla el acceso de los múltiples usuarios en función de su perfil y privilegios, mostrando solo aquella información que están autorizados a ver.



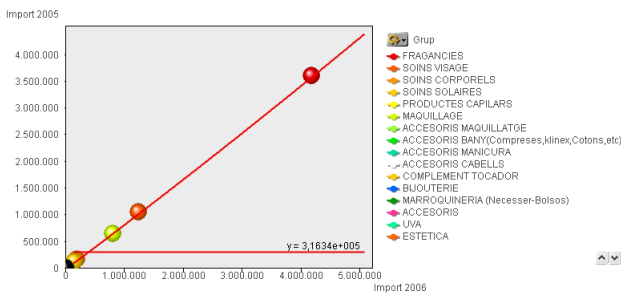
## i-Sales (iS©)

El cuadro de mando para para las empresas de Distribución Mayorista o Minorista provee, entre otros, de los siguientes indicadores:

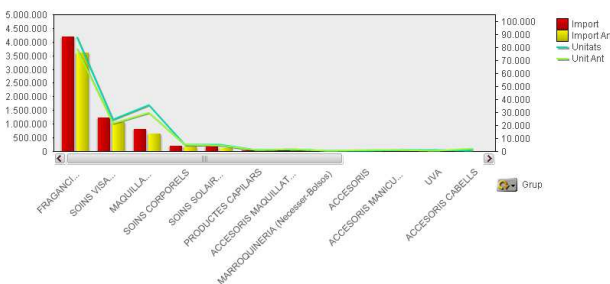
- Indicadores de Ventas por producto
- Indicadores de Ventas por Zona y Tienda

Provincia	Import	% Var	€ Var	2005	2006
Total Grup		17,38%	989.788	5.694.060	6.683.848
Logroño		-22,61%	-59.288	262.266	202.978
Castelló		-12,67%	-61.439	484.755	423.315
Pamplona		-11,60%	-16.917	145.820	128.904
Saragossa		-4,23%	-3.992	94.447	90.455
València		1,33%	2.721	205.249	207.970
Girona		1,88%	8.815	468.417	477.231
Tarragona		3,04%	30.879	1.016.273	1.047.152
Lleida		7,61%	28.301	371.997	400.298

- Ratio de Ventas entre clientes anónimos y fidelizados
- Graficos variados de dispersión de las ventas (comparativas de dos años, productos gancho, volumen de ventas por clientes, venta media por cliente, indices de fidelización, etc.)



- Informes comparativos de venta según n. de visitas, actos de venta (tickets), importe de la venta media por cliente, etc.



- Comparativa de diversas magnitudes con “drill & down” según varios criterios (grupo, subgrupo, familia, subfamilia, linea de producto, marca, articulo, tipo de producto, etc.)

Grup	gen	feb	mar	abr	mai	jun	jul	ago
ACCESORIS	1528,78	540,62	1411,6	1639,65	1114,5	1019,7	774,1	1109,2
ACCESORIS BANY...	28,2	16,6	16,05	45,58	106,55	2,3	48,28	152,75
ACCESORIS CABELLS	363,67	401,55	327,43	359,07	251,05	384,84	393,89	464,14
ACCESORIS HIVERN 2006	434,45	65,55	39,35	49,8	5,95	-	-	13,1
ACCESORIS MANICURA	1030,78	439,07	854,21	757,37	792,03	868,78	1073,52	1207,88
ACCESORIS MAQUILLATGE	2101,05	1993,4	1940,75	2245,61	2084,05	1972,91	2154,97	3108,18
BIJOUTERIE	28,73	188,06	279,01	248,99	86,99	54,93	47,62	48,01
COMPLEMENT TOCADOR	690,86	301,27	247,95	233,68	306,85	273,69	330,36	308,9
ESTETICA	31,24	6	-	-	40,41	25,57	27	124,7
FRAGANCIES	766053,05	373042,49	402429,48	408872,25	483046,9	476229,42	620029,96	658261,92
HIDROJET	42,3	92,7	5,7	11,4	11,4	42,3	36,6	30,9
MAQUILLAGE	113231,55	94675,48	96383,16	98558,25	95048,57	89834,21	107042,95	115926,46

- Módulo GIS para una facil visualización de la dispersión geográfica de las ventas

Vendes a Espanya



iS© provee varios selectores para poder analizar la información desde multiples perspectivas (ejes de análisis).

En definitiva, **i-Sales**, proporciona a las empresas de distribución mayorista y minorista la herramienta de análisis imprescindible para el seguimiento de la actividad de las distintas áreas funcionales de la empresa.

