

# SOLUCION DE PLANIFICACION Y ANALISIS DE TIENDAS

**Cognos Store (P&L) Development and Operations Planning Blueprint**



Barcelona, 4 Octubre 2007

# CPM : Corporate Performance Management

## GESTIÓN DEL RENDIMIENTO CORPORATIVO

*Este mensaje captura la esencia de CPM.*

*" El siguiente nivel de ventaja competitiva - y el mayor nivel de productividad - vendrá de la empresas que tengan una mejor conexión entre sus empleados y el negocio, su visión, sus estrategias y su rendimiento".*

*CPM es el conjunto de procesos, metodologías, aplicaciones y tecnologías involucradas en la monitorización, gestión y dirección del desempeño a través de toda una organización...*

*CPM es también la Capacidad de conectar todo el ciclo de gestión empresarial de forma consistente y coordinada con los ERPs, CRM, SCM..."*

SOLUCIÓN COGNOS PARA LA GESTIÓN DEL RENDIMIENTO

# CPM EN BUSCA DEL MÁXIMO RENDIMIENTO



# SOLUCIÓN COGNOS PARA LA GESTIÓN DEL RENDIMIENTO

## CPM EN BUSCA DEL MÁXIMO RENDIMIENTO

¿CÓMO LO ESTAMOS HACIENDO?

¿PORQUÉ?

¿QUÉ DEBEMOS HACER?

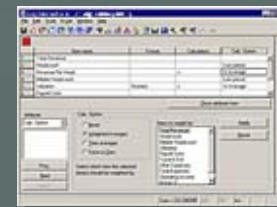
VISIÓN COMPLETA DE LA GESTIÓN DEL NEGOCIO



Scorecarding  
& Dashboarding



Reporting  
& Analysis



Planning, Budgeting  
& Forecasting

ORÍGENES DE LA INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

CRM

E-COMM

PRICING

WEB SITE

SCM

TPV

ERP

# Performance Blueprints

- Modelo de datos y procesos prediseñados
- Basado en best-practices ya probadas
- Obtención del máximo valor en el mínimo tiempo
- Reducción del riesgo
- Orientado a procesos de negocio clave por area de negocio y sector de actividad

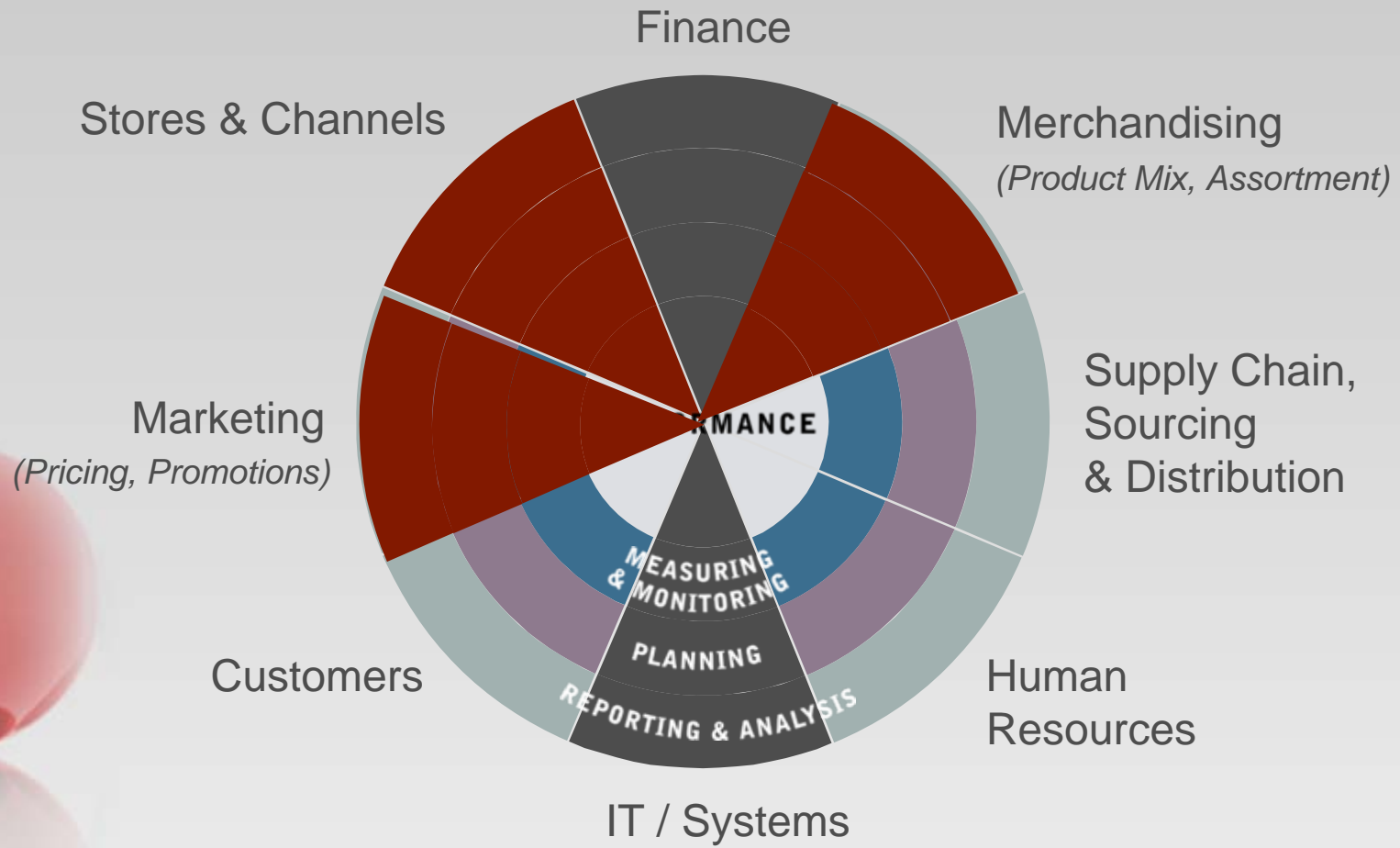


**COGNOS** | INNOVATION  
CENTER  
*for Performance Management™*

ADVANCING PLANNING AND PERFORMANCE MANAGEMENT PRACTICE



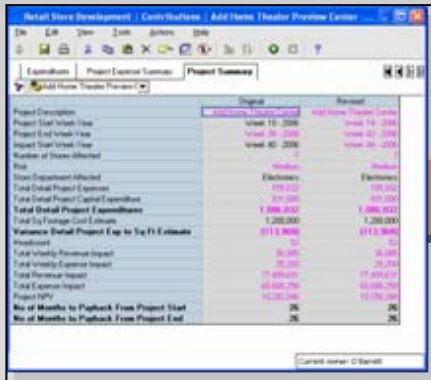
# Retail Performance Blueprints Solutions



# Retail Performance Blueprints

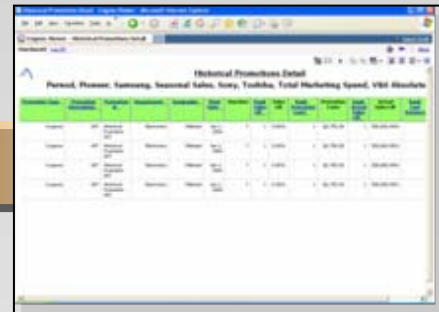
## Store P&L Operations

Ventas, trabajadores, gastos, Iniciativas



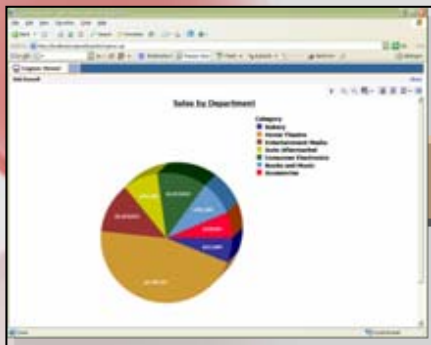
## Store Development

Nuevas tiendas, mejoras, remodelados



## Promotion Planning

Gasto en Marketing, campañas,



## Financial Merchandise Planning

Objetivos anuales organizados por division, canal, etc  
Calendario de acciones por target  
Merchandise financial planning  
Evaluación del Stock

# Business Intelligence a lo largo de la empresa

- 87.5% de los responsables de tiendas creen que sus tiendas generan buenas iniciativas.
- En contra, solo un 33% de ellos creen que esas ideas son compartidas con la empresa

# Store Operations Planning Blueprint



- Amplia gestión del rendimiento empresarial para las operaciones en tienda mediante:
  - Presupuestación y previsión para tiendas
  - Mejor análisis de P&L a nivel de tiendas
  - Análisis ‘What-if’ para nuevos escenarios de negocio
  - Planificación top-down y bottom-up.
  - Inclusión de la estrategia en el proceso de planificación
  - Workflow activo (entorno visual para el control de los procesos y el control de la colaboración)
  - Implementación al nivel que tenga sentido (centralizado, regional, a nivel de tienda)

# Store Development Planning Blueprint

## OBJETIVO:

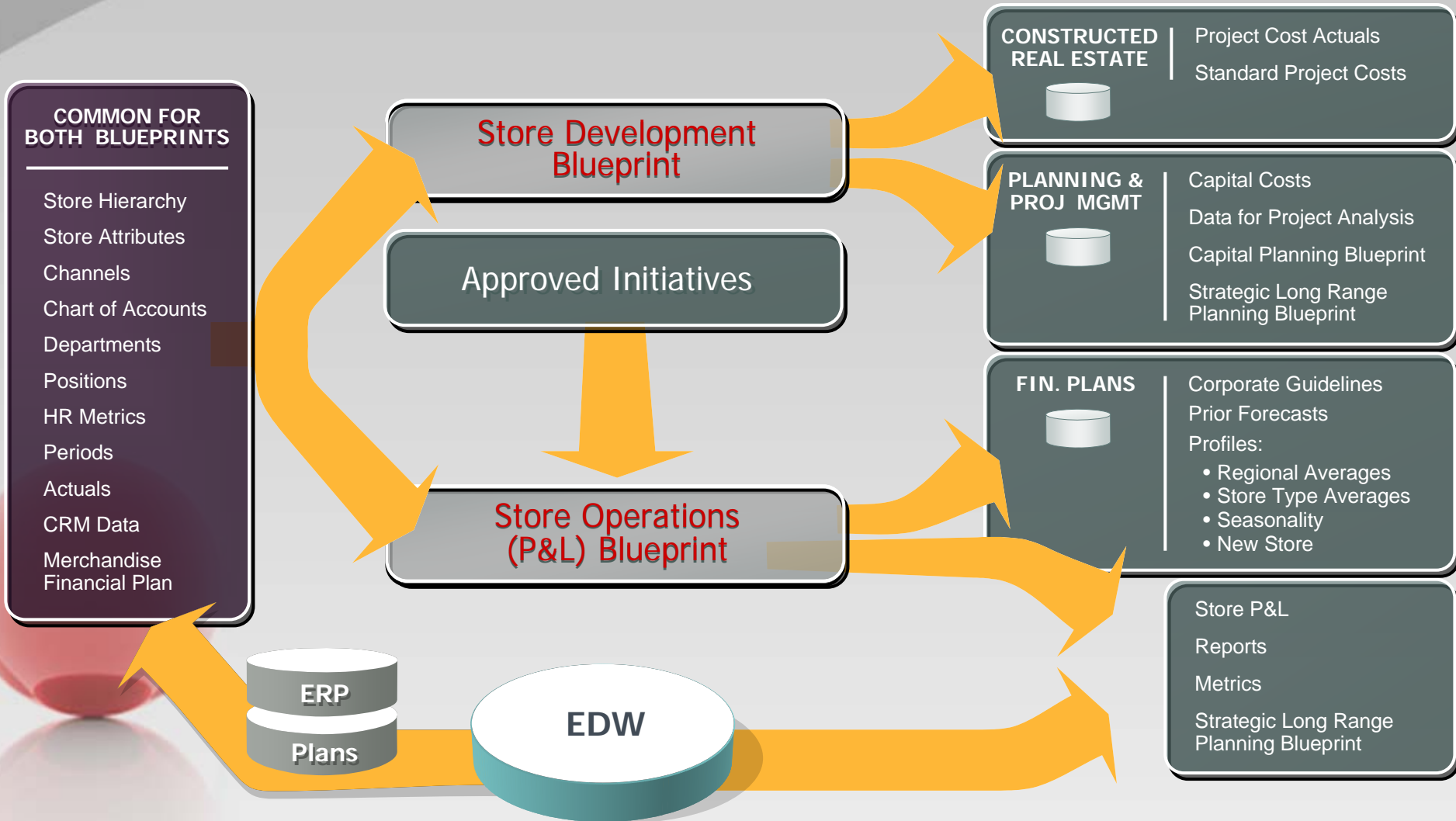
Este Blueprint está diseñado para ayudar a las empresas del sector retail a modelar, planificar, realizar previsiones, comunicar y medir el impacto financiero de las iniciativas de desarrollo del negocio

## ENFOQUE:

Cubre las necesidades de cuantificar y analizar el impacto financiero y operacional del desarrollo de los puntos de venta.

- Nuevas tiendas
- Remodelaciones de antiguas tiendas
- Implementación de iniciativas tipo showrooms, zonas dedicadas a productos exclusivos..etc..

# Flujo de planificación de las iniciativas en tiendas



# Store Development Blueprint **WORKFLOW**

**Analizar el rendimiento operacional para determinar que nuevas iniciativas aumentarán las ventas, beneficios y la satisfacción del cliente.**

- Identificar áreas donde las iniciativas pueden mejorar la operativa
- Medir los costes del proyecto contra el presupuesto.
- Determinar los objetivos de ROI
- Identificar nuevas tendencias

**Participar en el proceso de planificación de las nuevas iniciativas en tiendas**

**Medir costes, ROI, e impacto financiero de las iniciativas una vez se han realizado**

**Resultados De NEGOCIO**



**Go! Mobile**



**Cuadro de mando**



**Reports & Analysis**



**Tablero de control**

**COGNOS®**



# Store Development Planning Blueprint

Una vez definidas las iniciativas podremos:

- **Visualizar el impacto** en la cuenta de resultados de las nuevas iniciativas
- **Rehacer la previsión y la planificación** asociando los recursos adecuados para cada iniciativa.
- **Obtener la máxima visibilidad** sobre los costes futuros y retorno de la inversión de las decisiones de negocio.
- **Minimizar el riesgo** de nuestras decisiones definiendo todos los gastos asociados a cada iniciativa
- **Modelar las previsiones** de los resultados de las iniciativas sin desmarcarnos de los estándares de riesgo marcados por la empresa.
- **Monitorizar** a través de un cuadro de mando el correcto desarrollo de las iniciativas minimizando las desviaciones.

# Cognos in Retail

## Store (P&L) Operations and Store development Planning Blueprint

Gracias por su atención;

# Dudas y Preguntas

estamos a su disposición

ITEVA SOLUTIONS BARCELONA  
C/ Oriente, 78-84 Edificio Inbisa  
Planta 4  
Sant Cugat del Vallès  
08172 Barcelona  
T 936 748 302  
F 935 907 504

ITEVA SOLUTIONS MADRID  
C/ Capitán Haya, 1  
Edificio Eurocentro empresarial  
Planta 15  
28020 Madrid  
T 914 176 9 44  
F 915 562 8801

[www.itevasolutions.com](http://www.itevasolutions.com)  
[iteva@itevasolutions.com](mailto:iteva@itevasolutions.com)