



PHC Dashboard 2009

Descritivo completo

A solução que permite gerir a informação empresarial de uma forma sintética, visual e abrangente, e que possibilita uma tomada de decisão mais rápida, correcta e precisa.

Benefícios

- ✓ Construção e personalização de Dashboards de forma simples;
- ✓ Toda a informação centralizada num único local;
- ✓ Leitura visual da informação;
- ✓ Actualização em tempo real;
- ✓ Navegação até ao detalhe da informação (drilldown);
- ✓ Simplicidade na interpretação dos dados.

Solução

- ✓ Diversidade de análises de dados pré-configuradas;
- ✓ Representação gráfica da informação do sistema;
- ✓ Volume de dados da organização representados de forma sintética;
- ✓ Análises Multidimensionais;
- ✓ Indicadores.

Destinatários

- ✓ Directores/Administradores;
- ✓ Responsáveis financeiros;
- ✓ Chefes de vendas ou directores comerciais;
- ✓ Empresas de vanguarda onde os colaboradores tenham que monitorizar e analisar volumes de dados.

- Consulta da informação permanentemente actualizada num único painel;
- Análise de resultados anuais e mensais em comparação com o ano anterior;
- Controlo da situação financeira do negócio com os indicadores dedicados às áreas de facturação, compras e tesouraria;
- Análise por banco dos movimentos e qual o peso de cada um na liquidez do negócio;
- Observação da evolução das vendas e crescimento do negócio comparativamente ao ano anterior;
- Consulta do peso do saldo dos clientes em relação à facturação total;
- Análise do peso do saldo dos fornecedores em relação às compras totais, e da sua distribuição trimestral;
- Observação por múltiplos eixos das vendas globais da empresa;
- Visualização das vendas em gráficos de "queijo" distribuídas por eixos;
- Monitorização do Top de vendas com base nas principais classificações dos artigos;
- Monitorização do Top de variações das áreas vitais da organização com imediata visualização dos eixos mais críticos;
- Totalmente desenvolvido para integração com o sistema PHC, não requerendo a necessidade de adquirir outro software;
- Contém um pack com mais de 80 análises pré-configuradas.

Um novo nível de gestão, na condução dos resultados da empresa.



Veja um retrato do estado das vendas e analise, de imediato, se a empresa está a cumprir os objectivos traçados.



Paixão por Vencer



Excelência Nacional

Uma imagem vale mais que Mil palavras!

Monitorizar e gerir a organização com os melhores resultados

O sucesso de uma empresa depende da forma como os gestores escolhem a melhor estratégia, que lhes permite chegar, sem sobressaltos, ao destino correcto. Para que a organização consiga atingir os seus objectivos é importante que os dados sejam analisados com rigor, porque só assim se podem tomar as melhores decisões.

Se aliarmos à apresentação dos dados, uma leitura simples e clara do estado da performance da organização, então é mais fácil saber quais são os melhores caminhos a seguir rumo à concretização dos objectivos.

Se conduzir a sua empresa com base em indicadores concebidos à medida de cada departamento, sabe que está a difundir num único sistema e em tempo real, a informação necessária que lhe permite optar pela decisão mais correcta.



De uma forma simples pode escolher o tipo de imagem que se aplica às suas necessidades de análise.

Sabe qual é o verdadeiro estado do seu negócio?

Otém a informação adequada a tempo de tomar decisões?

As vendas estão dentro do objectivo anual?

Quais são os produtos que estão a vender mais?

O Dashboard responde a estas e muitas outras questões de uma forma simples e rápida!

Para que serve um Dashboard ?

Esta solução PHC condensa e transforma os dados do sistema em valiosa informação para todos os decisores da empresa que, de uma forma muito rápida, se inteiram com rigor sobre a posição da mesma, avaliando desempenhos segundo os seus próprios objectivos.

Com o intuito de permitir uma leitura rápida da situação da totalidade ou de determinada área da empresa, esta aplicação recolhe dados de diferentes módulos PHC apresentando-lhe a informação através de gráficos, contadores, análises multidimensionais, indicadores e manómetros.

Com indicadores à medida de cada departamento

Cada divisão ou departamento de uma empresa merece uma atenção especial, já que todos são decisivos. Assim, torna-se imperativo que cada departamento da organização consiga aceder a um Dashboard construído especificamente para a sua área, e que o mesmo apresente e acompanhe as necessidades de monitorização mais importantes.

Neste caso, torna-se importante que os indicadores disponibilizados sirvam todas as necessidades departamentais e/ou inter-departamentais. Com esta solução da PHC, e se possuir o módulo PHC Gestão, a sua empresa passa a dispor de uma ferramenta com mais de 80 análises de gestão em Dashboards dinâmicos e de fácil interpretação.

Painel de Gestão

Este painel tem o objectivo de disponibilizar um conjunto de análises e indicadores que permitam olhar com mais detalhe para os números da empresa e do negócio, e que contribuam para um melhor suporte à decisão. Num único local e de forma centralizada pode visualizar o seu negócio sem ter que interpretar grandes volumes de dados.

A área de gestão engloba uma série de indicadores que permitem visualizar análises essenciais à performance da empresa e que ajudam nas tomadas de decisão mais importantes. Se possuir o módulo de Gestão, com o PHC Dashboard vai poder:

- Analisar a rentabilidade do negócio, o que lhe permite por exemplo saber quais são os clientes mais valiosos, qual o melhor comercial ou qual o produto com menos volume de vendas;
- Monitorizar os Movimentos Bancários e saber qual o banco com maiores saldos;
- Conhecer qual o nível de rentabilidade em que a empresa se encontra naquele momento, desta forma fica imediatamente a saber se o objectivo de crescimento económico do negócio está a ser cumprindo ou não;
- Saber de imediato quais as áreas mais críticas do negócio por segmento de mercado, por zona, por marca, entre outros.



Num único monitor, tem acesso a uma série de variações que permitem analisar o actual estado da empresa.

Área Gestão

No mesmo painel de informação pode visualizar várias páginas distintas, onde cada uma é dedicada a representar informação sobre uma área de gestão diferente. Mas para além de todos os exemplos que se seguem, também tem a possibilidade de construir as mais diversas análises, de acordo com as necessidades da empresa.

Indicadores

Nesta zona, a informação disponibilizada pelo módulo fornece elementos sobre o estado em que se encontram a Facturação, Tesouraria e as Compras da organização.

Por exemplo, na área dedicada à **facturação** é possível observar qual o volume de vendas do ano anterior e o volume de vendas do ano corrente e com os respectivos valores calcular qual a sua variação.

Desta forma o gestor é informado sobre a variação de crescimento do negócio quer do ponto de vista anual, quer mensal.

Na área de **tesouraria** pode analisar diversos tipos diferentes de dados, que permitem saber em que estado se encontra a saúde financeira da empresa.

Em relação às **compras** efectuadas, tudo se passa exactamente da mesma forma, o que permite saber como está a evoluir o negócio no que diz respeito ao volume das mesmas.

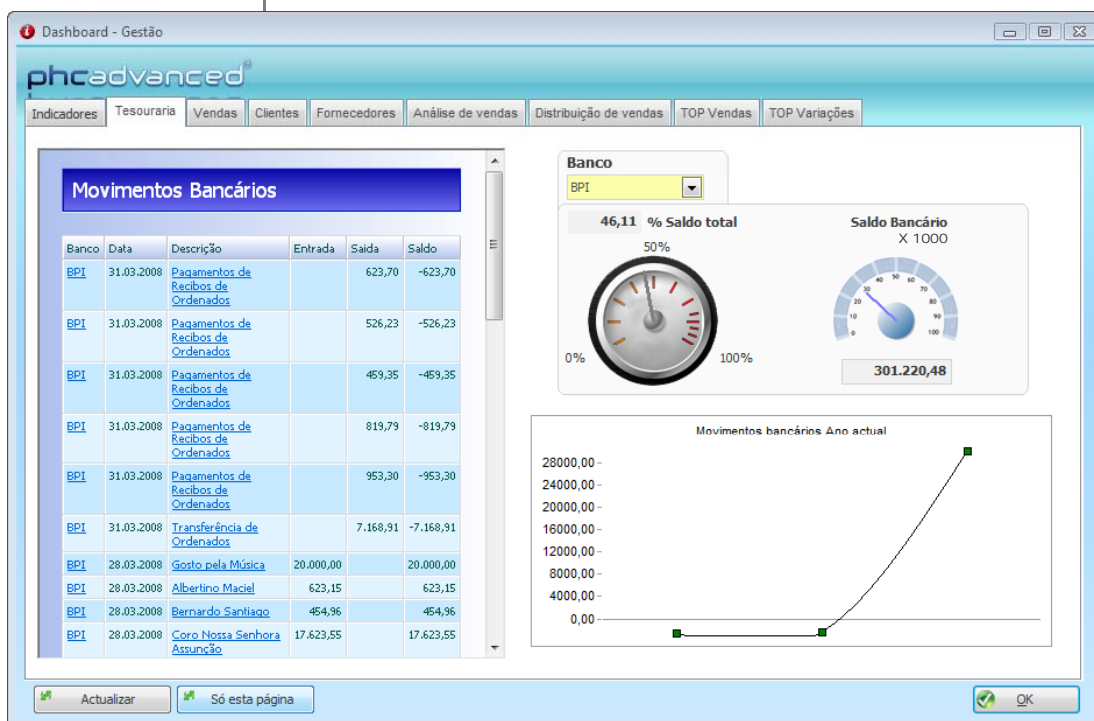


Ao analisar esta página, o gestor fica com uma leitura mais objectiva sobre o estado de três dos principais elementos do negócio e se está próximo ou afastado do objectivo traçado face a cada um dos eixos, representado pela imagem com as cores verde amarelo e verde.

Tesouraria

Na área inteiramente dedicada à tesouraria, é possível escolher qual o banco que pretende analisar, sendo que a sua ordenação se encontra por ordem decrescente, ou seja do banco com maior para o de menor saldo.

Ao escolher um dos bancos, visualiza de imediato os resultados com base em gráficos e movimentos que mostram o reflexo dessa escolha, fazendo rapidamente uma leitura clara de como está a evoluir esta área tão importante da empresa.



O gráfico mostra o reflexo dos indicadores que representam o valor do saldo do banco seleccionado e qual a percentagem pela qual esse mesmo banco é responsável face ao total dos saldos bancários.

Vendas

Nesta área pode visualizar indicadores que representam o crescimento do ano actual e do ano anterior, e que conjugados permitem obter a percentagem de crescimento da empresa.

Ainda nesta página também pode analisar quais os valores acumulados do ano actual em comparação com os mesmos dados mas referentes ao ano anterior.

Se pretende uma análise mais detalhada de todos estes dados, tem a possibilidade de espelhar os números apresentados repartidos por cada um dos meses do ano, ou seja os valores que lhe servem de suporte são obtidos no mesmo local.



Com estes gráficos fica a saber o estado actual das vendas da empresa comparativamente ao ano transacto.

Nesta área ainda pode visualizar um conjunto de listagens importantes no acompanhamento das vendas e que permite analisar por vários critérios, o que possibilita tirar várias conclusões sobre o estado em que se encontra o negócio:

Recibos por processar Mais de 30 dias – Saiba quais os recibos que se encontram por liquidar e qual o valor que representam os que se encontram por processar.

Encomendas em aberto Mais de "x" dias - Fique informado sobre as encomendas que se encontram paradas, evite o descontentamento do cliente e obtenha um conhecimento imediato sobre a situação, evite o problema antes dele surgir.

Vendas por Código Postal – Conheça as vendas distribuídas pelo código postal e saiba em que local é que realiza mais negócios através de uma panorâmica geográfica.

Saldos de clientes – Pode observar o total do saldo de clientes em aberto, cliente a cliente, distribuído por um intervalo de dias, se existirem dívidas em aberto pode esclarecer de imediato em que estado é que se encontra o respectivo processo.



Ao analisar os saldos que se encontram em aberto, tem a informação que o cliente Albertino Maciel tem uma dívida de 1.543,69€ há mais de 120 dias.

Vendas a clientes por volume – Saiba quais os clientes que representam o maior volume de vendas, face a todo o volume de negócio. Conheça os clientes que mais contribuem para o negócio da organização. Ao usufruir desta informação pode obter mais argumentos na discussão de plafonds, prazos de pagamento e descontos aquando da decisão sobre estes assuntos.

Vendas a clientes por rentabilidade - Fique a saber quais são os clientes que mais lucro fornecem ao seu negócio. Com esta listagem fica com informação importante sobre o perfil dos seus clientes o que permite conhecer melhor a realidade do negócio.

Vendas a clientes por tipo – Pode conhecer a distribuição de vendas tendo por base diversos eixos que permitem saber onde existe maior ou menor representatividade por tipo de cliente, e com este conhecimento analisar se os objectivos estão a ser cumpridos.

Vendas por Comercial - Saiba quais são os comerciais da empresa que mais vendem e quais aqueles em que deve intervir, analise o que se passa para que a equipa de vendas siga o melhor rumo.

Vendas por Segmento - Ao olhar para o negócio na perspectiva do segmento de mercado, fica a saber em que área é que a empresa está mais forte e onde é que deve reforçar a sua posição e ajustar a estratégia.

Vendas por Zona - Com base na distribuição geográfica, pode passar a classificar o sucesso do negócio por áreas alargadas, o que permite visualizar quais são as zonas em que os objectivos estão a ser atingidos e quais necessitam da sua atenção imediata.

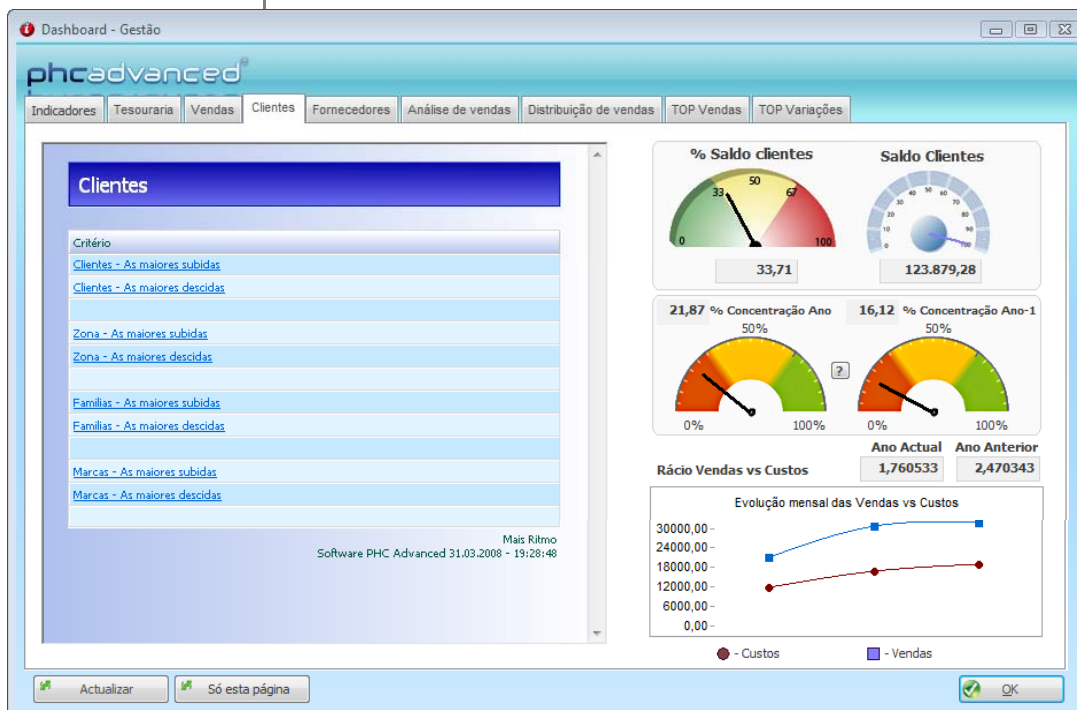
Cientes

Nesta zona a informação disponibilizada é inteiramente dedicada a dados relacionados com os clientes.

Ao analisar os dados desta página fica a saber quanto representam os saldos em aberto de clientes face ao total das vendas realizadas, assim como, qual o valor desse mesmo saldo. Com a representação dinâmica destes dois indicadores passa a ter a noção do peso que representa o saldo em aberto de clientes em relação à facturação total, pois quanto mais alta for esta percentagem, maior será o risco de disponibilidade financeira.

Saiba qual a percentagem de clientes, face ao total em que assentam as vendas da organização. Ou seja, este indicador permite por exemplo, saber o estado do negócio. Analise se está a facturar a toda a carteira, ou se a facturação está concentrada em poucos clientes, ou seja, neste último caso ao perder um deles pode passar a existir um sério desequilíbrio nos resultados.

Tem ainda acesso a dois rácios anuais relativos, o ano actual e o ano anterior que comparam as vendas face aos custos. O seu significado, quanto maior for este número maior é a margem do negócio.



Veja se as vendas estão a compensar os custos, apenas com um olhar passa a saber o estado do negócio.

Nesta área pode ainda visualizar um conjunto de listagens importantes no acompanhamento dos clientes, tais como:

Clientes – Maiores Subidas e Maiores Descidas

Aqui pode observar o Top 10 de clientes que mais compraram, comparativamente ao ano anterior, ordenados da maior para a menor subida. No outro extremo encontra os clientes com as descidas mais acentuadas. Ao analisar e compreender estas variações negativas pode contribuir de forma eficaz na melhoria da performance empresarial.



Ao analisar as maiores quedas, sabe exactamente qual é a variação relativamente às compras desses clientes no ano anterior. Neste caso as dez maiores variações contabilizam um total de praticamente 25.000€.

Zonas – Maiores Subidas e Maiores Descidas

Este indicador chama a atenção para as localidades que manifestaram desvios mais vincados, o que ajuda a perceber onde é que o gestor tem que actuar para inverter ou cimentar as tendências.

Famílias – Maiores Subidas e Maiores Descidas

Ao analisar estas variações está a contribuir para intervir ao nível dos produtos para realinhar o posicionamento em tempo útil.

Marcas – Maiores Subidas e Maiores Descidas

Entender as variações ao nível da marca pode servir para repensar a comercialização e representação da mesma, assim como para negociar com os fornecedores plafonds, margens de comercialização, prazos de pagamento, objectivos, rappel, consignações, etc.

Fornecedores

Nesta zona a informação disponibilizada contém dados muito semelhante à página dedicada aos clientes, mas na perspectiva de fornecedores. Assim também podemos encontrar dois indicadores relativos à percentagem do saldo em aberto face ao total de compras tal como o valor total desse mesmo saldo.

Nesta área visualiza um conjunto de listagens importantes no acompanhamento dos fornecedores, tais como:

SalDOS de fornecedores

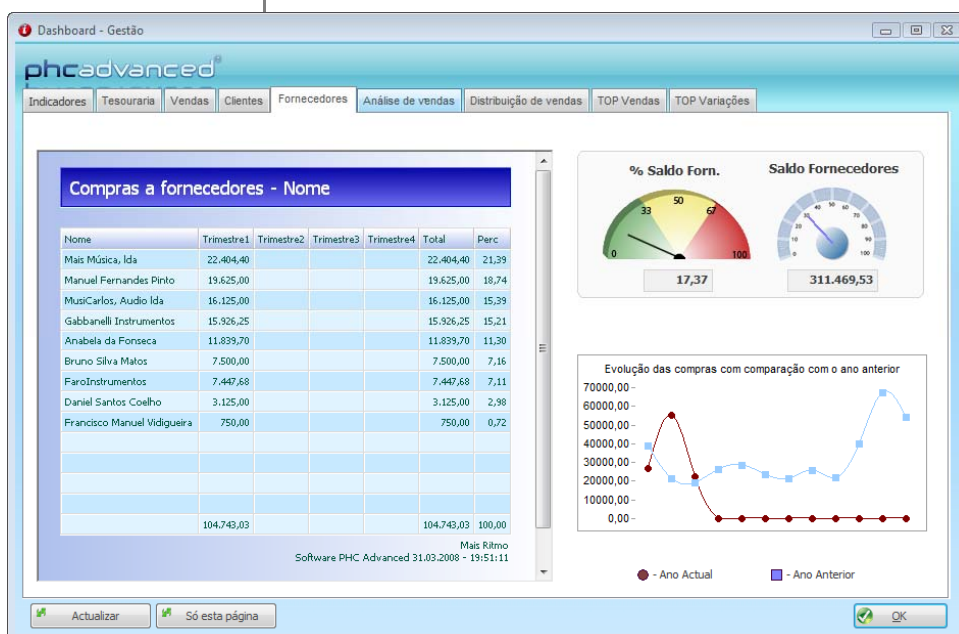
A informação disponibilizada nesta listagem mostra os saldos em aberto de fornecedores distribuídos por dias de antiguidade, com a possibilidade de clicar na coluna com o nome do fornecedor e visualizar de imediato a ficha do mesmo. A partir desta listagem fica com o exacto conhecimento de como se encontra distribuída a dívida a fornecedores, o que permite planear com maior segurança a agenda de pagamentos.

Compras a fornecedores por Documento

Com este indicador fica com uma noção de como estão suportadas as compras. Facilmente, fica com a noção de como estão a evoluir as compras e quais os tipos de documentos que mais peso tem no total das mesmas.

Compras a fornecedor por Nome

Tendo como critério principal o nome do fornecedor, fica a saber quais são os fornecedores a que estão a comprar mais, podendo reunir assim argumentos para discutir margens e prazos de pagamentos.



Veja quais é que são os maiores fornecedores da empresa e qual o respectivo investimento.

Compras a fornecedor por Tipo

A noção para onde está a caminhar a empresa é muito importante em qualquer análise de negócio. Se existem muitas compras no mesmo tipo de fornecedor, isso pode querer dizer que também está a aumentar o negócio nos produtos que este comercializa, podendo ser este um indicador para o sentido do crescimento da empresa.

Compras a fornecedor por Zona

O último indicador deste grupo, tem por base o critério de agrupamento dos valores, por zona geográfica, mais um eixo que permite interpretar as compras da empresa.

Análise de Vendas

Esta área multi-dimensional muito completa e versátil disponibiliza inúmeros eixos pelos quais pode olhar para o negócio, o que permite de um modo muito eficaz perceber como estão distribuídas as vendas, desde uma leitura temporal comparando marcas, modelos, tipos de produto, segmentos de mercado, tipos de cliente, famílias, entre outros. A diversidade de elementos de análise presentes nesta página é sem dúvida uma das melhores ferramentas para entender o negócio.

Dashboard - Gestão

phcadvanced®

Indicadores

Tesouraria

Vendas

Clientes

Fornecedores

Análise de vendas

Distribuição de vendas

TOP Vendas

TOP Variações

A Quem, Onde e o Que estamos a vender

Análise

Mês

Trimestre

Semana

Valores

%

Zona	Tipo de cliente	Segmento de Mercado	Família do Artigo	2007		2008		Total	
				Euro: Total	Quantidade	Euro: Total	Quantidade	Euro: Total	Quantidade
Centro	Cliente Final	Médio		43,318.00	152.50	48,306.09	267.50	91,624.09	420.00
		Alto	Aerofones	3,890.00	8.00	3,610.00	8.00	7,500.00	16.00
			Cordofones	2,720.00	4.00	3,704.00	7.00	6,424.00	11.00
			Idiofones	931.00	56.00	818.00	52.00	1,749.00	108.00
			Rádios			1,509.00	10.00	1,509.00	10.00
			Membranofones	800.00	2.00	531.00	3.00	1,331.00	5.00
			Mon	378.00	1.00	527.00	1.00	905.00	2.00
			Amp			850.00	1.00	850.00	1.00
			Acessorios	406.00	11.00	230.00	5.00	636.00	16.00
			Servicos	140.00	3.50			140.00	3.50
			Pilhas			15.00	15.00	15.00	15.00
			Total	9,265.00	85.50	11,794.00	102.00	21,059.00	187.50
			Baixo	12,480.00	61.00	2,072.32	15.00	14,552.32	76.00
			Total	65,063.00	299.00	62,172.41	384.50	127,235.41	683.50
Revendedor	25,756.92	169.50	48,652.34	184.00	74,409.26	353.50			
Funcionário	9,613.00	18.00	4,447.00	15.00	14,060.00	33.00			

Atualizar

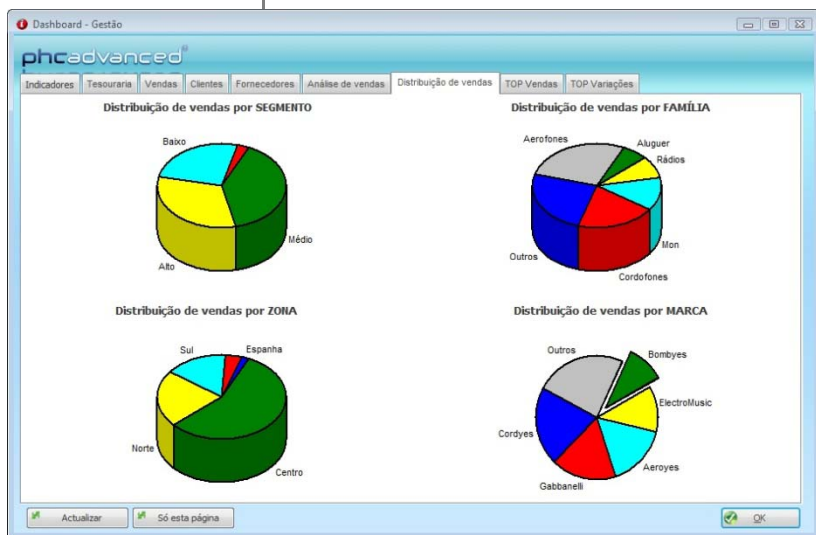
Só esta página

OK

Independentemente do eixo que pretende, com este painel pode analisar as vendas da empresa num único local.

Distribuição de Vendas

Esta página extremamente visual permite ao gestor num relance e ver como está o negócio em quatro eixos principais: Segmento de mercado, Zona, Família e Marca. Com gráficos em forma de queijo pode analisar facilmente onde é que o negócio se encontra mais forte em cada eixo. Esta página é a prova de que uma imagem vale mais que mil palavras.

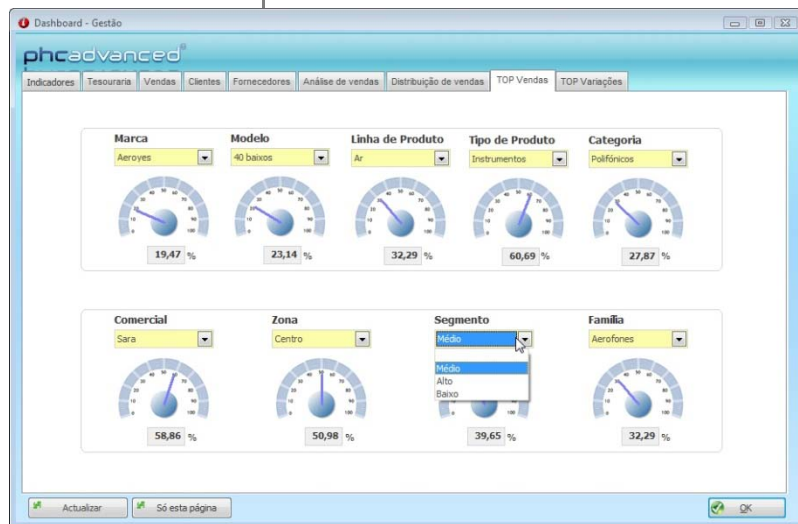


Em poucos segundos tem a oportunidade de analisar a distribuição das vendas da sua empresa em 4 eixos importantes.

TOP Vendas

Este painel é o "Cockpil" do gestor. Ao olhar para todos os indicadores representados fica a saber qual é o estado do negócio em cada uma das suas variáveis.

Ao entrar neste ecrã, a informação imediatamente disponibilizada não é feita de uma forma arbitrária mas sim com um critério muito claro, ou seja cada um dos indicadores foi construído para mostrar logo onde é mais forte, assim, as análises estão ordenadas, tomando como exemplo o indicador da Marca, aquela que representa o maior volume de vendas para a que representa o menor volume vendas.



Escolha o que pretende visualizar, faça a análise à sua medida, com este painel de Top de Vendas a gestão da empresa torna-se mais dinâmica e produtiva.

TOP Variações:

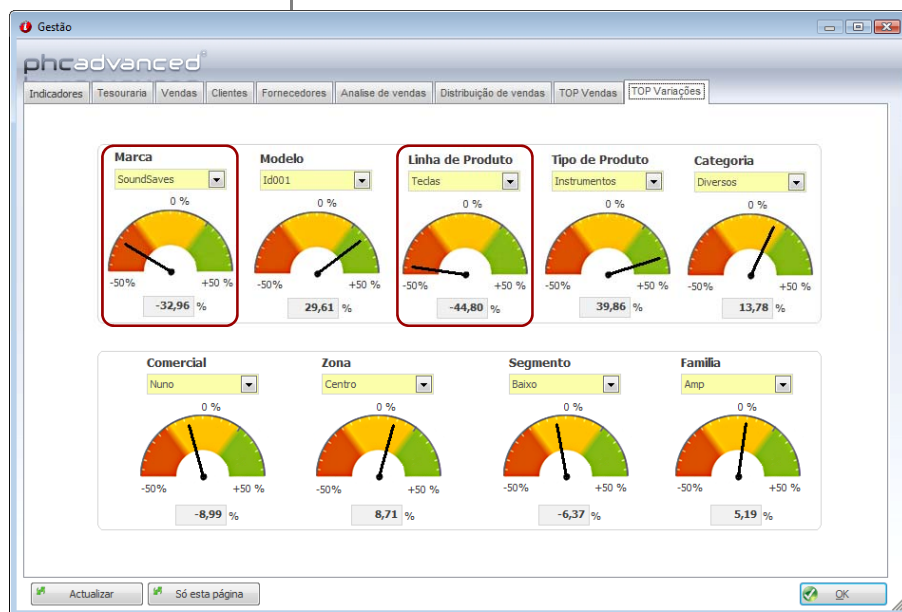
Uma das maiores responsabilidades de um "Dashboard" também deve ser o de informar as más notícias, pois muitas vezes são as que devem ser tratadas o mais rapidamente possível, antes que ganhem contornos graves.

Neste Painel os critérios subjacentes são outros, ou seja aqui a informação que aparece inicialmente diz respeito às maiores variações negativas a cada um dos indicadores.

Ao visualizar estes indicadores o gestor fica imediatamente informado sobre o que de mais crítico está a acontecer, podendo de imediato tomar as medidas que invertam essa tendência.

Cenário

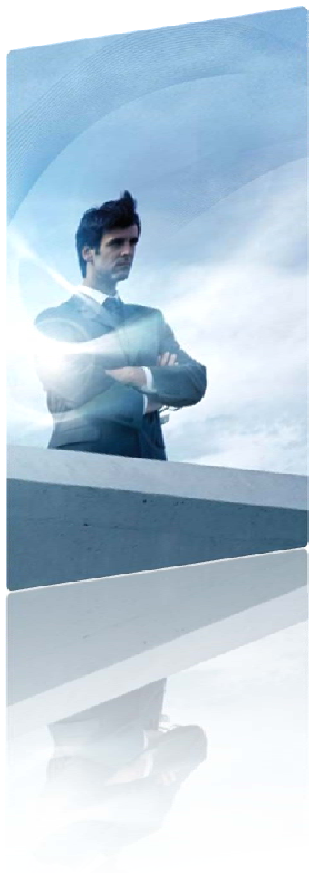
O gestor ao analisar as variações de algumas áreas vitais da sua empresa verificou que uma das marcas e um dos produtos mais importantes para o negócio não estão a corresponder conforme o previsto e encontram-se muito abaixo das expectativas. Neste caso, com um simples olhar, o gestor identificou duas áreas que necessitam da sua atenção imediata, o que lhe permite actuar dentro do timing indicado e reverter os valores.



Uma marca e uma linha de produto estão com valores no vermelho, pelo que o objectivo estipulado para as mesmas não está a ser cumprido.

Customização

Este módulo para além das análises pré-configuradas, também possibilita a customização de análises próprias que podem ser construídas à medida de cada negócio, o que torna esta solução numa ferramenta essencial na gestão e condução de uma organização.



Veja o que alguns utilizadores pensam do software PHC

Segundo o **Executivo da Assibeta Paulo Vieira**, o software PHC *"é extraordinariamente simples de utilizar, com um interface gráfico simples e agradável, o que simplificou significativamente o processo de adaptação ao mesmo."*

António Pereira, Director de Sistemas de Informação da CEPISA realçou que a solução da PHC: *"criou uma maior autonomia operacional das filiais, permitindo obter uma informação mais objectiva e oportuna."*

As soluções PHC implementadas *"são de fácil utilização, dinâmicas e seguras pelo que tentamos desenvolver a realidade do nosso negócio em certas áreas específicas"*, apontou **José Costa**, responsável do controlo de gestão da AeroCondor Transportes Aéreos.

De acordo com **Dinis Pires**, responsável do Convento do Espinho, com o software PHC *"conseguiu-se automatizar todos os processos internos da organização, obtendo assim uma maior produtividade da parte dos utilizadores e consequentemente ganhos de eficiência de toda a estrutura, com vantagens acrescidas para os nossos clientes"*.

"A Quinta Grande, na qualidade de Assistência Técnica Autorizada aos computadores portáteis TOSHIBA, necessita de ferramentas que permitam uma grande facilidade de adaptação, quer a novos tipos de produtos, quer à frequente implementação de novos processos. Esta maleabilidade do Software PHC conjugada com o enorme potencial de consulta e análise de dados, permitiu um melhor e mais versátil controlo e adaptação à dinâmica do negócio", revelou **Aníbal Pereira**, administrador da Quinta Grande.

"Tendo sido possível integrar os diversos processos de negócio no PHC, que, pela sua capacidade de gestão de todas as vertentes do negócio, apoiada pela disponibilização de informação em tempo real, permite tomar decisões de gestão no momento certo, foi possível eliminar redundâncias administrativas e otimizar processos, aumentando a produtividade dos recursos humanos e a eficiência comercial da empresa.", disse **Dr. Luís Marvanejo**, responsável dos Armazéns Marvanejo.

Para mais informação :

Para saber mais sobre este módulo pode consultar o site PHC em www.phc.pt

Quem é a PHC

A PHC é uma organização 100% Nacional, nascida em 1989 e totalmente dedicada a aumentar a produtividade das empresas inovadoras.

Possuímos uma rede de mais de 320 Parceiros certificados, 110 colaboradores em Lisboa, Porto e Maputo e mais de 19,000 organizações a usar o nosso Software.



Se deseja estar actualizado sobre as novidades PHC e receber periodicamente informação relacionada com o nosso software subscreva a "News PHC" no nosso site na Internet em www.phc.pt/irecto

Disponível apenas nas Gamas PHC Advanced e PHC Enterprise.

© 2008 PHC

Todos os direitos sobre este documento estão reservados. Este documento tem apenas objectivos de informação. A PHC não dá nenhuma garantia, explícita ou implícita, no conteúdo deste documento. A marca PHC é uma marca registada.



Software PHC – Vencedor dos Prémios PC Guia 2007 para o Melhor Software de Gestão.

O software PHC é uma ferramenta imprescindível na gestão diária de uma empresa. Trata-se de um software cuidadosamente estudado por utilizadores reais e desenvolvido segundo os seus conselhos conjuntamente com a nossa experiência acumulada de mais de 19 anos.

Todo o seu modo de funcionamento está orientado para melhorar a actuação das Empresas, aumentando a produtividade dos colaboradores, minimizando os tempos de trabalho e facilitando assim as tarefas rotineiras.

Se tem a preocupação com a redução de custos da sua empresa, com a análise de rentibilidade da mesma e com o aumento da eficácia das várias áreas, então deseja com certeza vir a ser um dos muitos utilizadores do software PHC.

Este documento tem como objectivo descrever as funcionalidades do Software. Em virtude da constante evolução do software não é possível garantir que as funcionalidades aqui descritas se mantenham no mesmo formato. Se considerar vital alguma funcionalidade em particular, por favor, confirme na Demonstração do Software que a mesma é aquilo que pretende.