

MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA

Zastosowanie metody ABC/M w poszukiwaniu prawdy o zyskach – automatyzacja zarządzania kosztami i rentownością



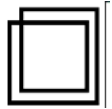
Tomasz Sobieszczyk
V-ce Prezes, Dyrektor Generalny





Agenda

- DC Business Intelligence Solutions
 - Kompetencje i Referencje
- Co nas trapi?
 - Definicja problemów biznesowych
- Nasze podejście do kreowania rozwiązań w zakresie zarządzania rentownością i efektywnością.
 - Model organizacji oparty na jej działaniach.
 - Precyzyjną analiza efektywności działań jako podstawa zarządzania rentownością.
- Rozwiązania
 - P³MA – Kompleksowe rozwiązanie w zakresie zarządzania efektywnością rentownością i zyskiem
 - Demonstracja rozwiązania P³MA na bazie prototypu modelu dla firmy świadczącej usługi powszechne
- Nasza propozycja
 - Podejście do realizacji projektu - propozycja
- Pytania – zaproszenie do dyskusji.



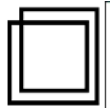
MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA





Agenda

- DC Business Intelligence Solutions
 - Kompetencje i Referencje
- Co nas trapi?
 - Definicja problemów biznesowych
- Nasze podejście do kreowania rozwiązań w zakresie zarządzania rentownością i efektywnością.
 - Model organizacji oparty na jej działaniach.
 - Precyzyjną analiza efektywności działań jako podstawa zarządzania rentownością.
- Rozwiązania
 - P³MA – Kompleksowe rozwiązanie w zakresie zarządzania efektywnością, rentownością i zyskiem
 - Demonstracja rozwiązania P³MA na bazie prototypu modelu dla firmy świadczącej usługi powszechne
- Nasza propozycja
 - Podejście do realizacji projektu - propozycja
- Pytania – zaproszenie do dyskusji.



MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA





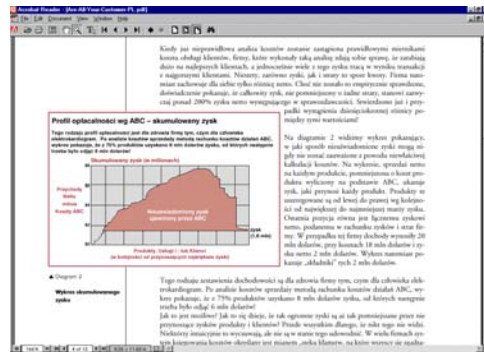
Centrum Kompetencyjne ABC/M

www.dcbis.pl



- Szkolenia i Warsztaty ABC/M:
 - Szybkie Prototypowanie ABC/M
 - Podstawy Modelowania ABC/M
 - Szkolenia Zaawansowane
 - Integracja
 - Raportowanie
 - Budżetowanie (ABB)

Biuletyny ABC/M:



Rozwiązania ABC/M:



MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA





Wybrani klienci

FORTIS Bank S.A.

BANK HANDLOWY S.A.

KREDYT Bank S.A.

LUKAS Bank S.A.

ING BANK ŚLĄSKI S.A.

BRE Bank S.A.

BGŻ S.A.

Europejski Fundusz Leasingowy

PZU Życie S.A.

Polkomtel S.A.

Telekomunikacja Polska S.A.

NETIA S.A.

Telefonia Lokalna DIALOG S.A.

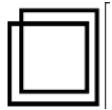
Philips Lighting Polska

Polfa Kutno

PepsiCola General Bottlers Polska

Investa S.A.

CUSSONS Polska S.A.



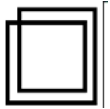
**MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA**





Agenda

- DC Business Intelligence Solutions
 - Kompetencje i Referencje
- Co nas trapi?
 - Definicja problemów biznesowych
- Nasze podejście do kreowania rozwiązań w zakresie zarządzania rentownością i efektywnością.
 - Model organizacji oparty na jej działaniach.
 - Precyzyjna analiza efektywności działań jako podstawa zarządzania rentownością.
- Rozwiązania
 - P³MA – Kompleksowe rozwiązanie w zakresie zarządzania efektywnością, rentownością i zyskiem
 - Demonstracja rozwiązania P³MA na bazie prototypu modelu dla firmy świadczącej usługi powszechne
- Nasza propozycja
 - Podejście do realizacji projektu - propozycja
- Pytania – zaproszenie do dyskusji.



MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA

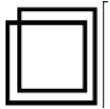




Firma świadcząca usługi powszechne

Podstawowa branża:

- Usługi komunalne w zakresie dostaw wody, odbioru ścieków, utrzymania czystości, świadczenie usług powszechnych ...



MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA

Aktualna sytuacja:

- Tuż przed prywatyzacją. Presja na efektywność wykorzystywania posiadanych zasobów. Większa konkurencyjność rynku. Przyniesienie uwagi z budżetu kosztów na rentowność działalności. Niezbędna precyzyjna informacja w zakresie kosztów świadczonych usług do określonych segmentów klientów. Konieczność precyzyjnego wyliczenia taryf dla zapewnienia optymalnego poziomu cen. Potrzeba precyzyjnej informacji na potrzeby podejmowania decyzji strategicznych i operacyjnych.





Co Cię Trapi?

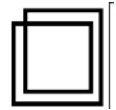
Główne pytania jakie zadają sobie Prezesi i Dyrektorzy Zarządzający

Którzy z moich klientów oraz które z moich produktów i usług są najbardziej rentowne?

Dlaczego nasze zyski spadają mimo, że nasza sprzedaż rośnie?

Jakie są rzeczywiste koszty produktów, usług i dlaczego? Czy mamy potencjał do poprawy efektywności?

Czy możliwe jest zwiększenie poziomu satysfakcji klientów, gdy w tym samym czasie będziemy redukować koszty?



MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA





Co Cię Trapi?

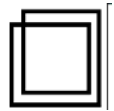
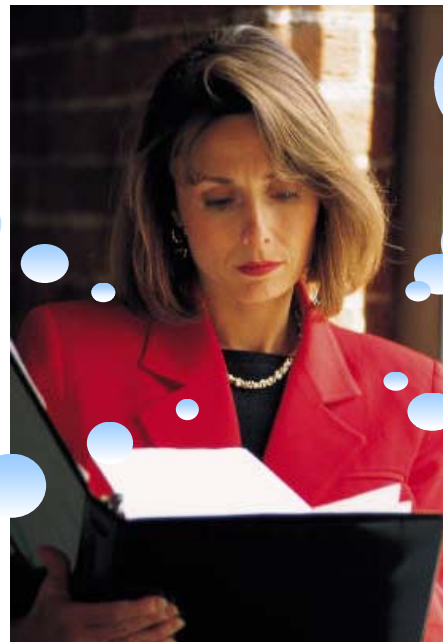
Główne pytania jakie zadają sobie Dyrektorzy Finansowi

Jak trudno będzie zbudować system-model kosztowy mojej firmy ?

Jak takie narzędzia mogą pomóc mi w analizie danych?

Czy są jakieś narzędzia dzięki którym będę mogła to zrobić ?

Jak precyzyjnie odpowiedzieć na pytania Prezesa?



MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA





Co Cię Trapi?

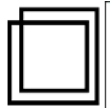
Pytania jakie zadaje sobie Dyrektor Produkcji, Serwisu, Sprzedaży Marketingu

Jak można zidentyfikować miejsca poprawy efektywności kosztowej?

Jak uzyskać precyzyjne informacje o konsumowanych przez mój dział zasobach, kosztach ogólnych?

Jak można dokładnie odzwierciedlić przebieg naszych procesów?

Jak mierzyć poziom wykorzystania moich zasobów i określać zapotrzebowanie na ludzi i inne zasoby?



MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA





Co Cię Trapi?

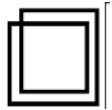
Pytania jakie zadaje sobie Szef IT

Jaka powinna być architektura systemu?

Czy rozwiązanie jest nowoczesne?

Czy mam możliwość dostosowania rozwiązania do własnych potrzeb?

Czy rozwiązanie może być zintegrowane z istniejącym systemem IT?



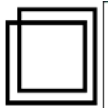
MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA





Agenda

- DC Business Intelligence Solutions
 - Kompetencje i Referencje
- Co nas trapi?
 - Definicja problemów biznesowych
- Nasze podejście do kreowania rozwiązań w zakresie zarządzania rentownością i efektywnością.
 - Model organizacji oparty na jej działaniach.
 - Precyzyjna analiza efektywności działań jako podstawa zarządzania rentownością.
- Rozwiązania
 - P³MA – Kompleksowe rozwiązanie w zakresie zarządzania efektywnością, rentownością i zyskiem
 - Demonstracja rozwiązania P³MA na bazie prototypu modelu dla firmy świadczącej usługi powszechne
- Nasza propozycja
 - Podejście do realizacji projektu - propozycja
- Pytania – zaproszenie do dyskusji.



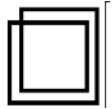
MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA





Agenda

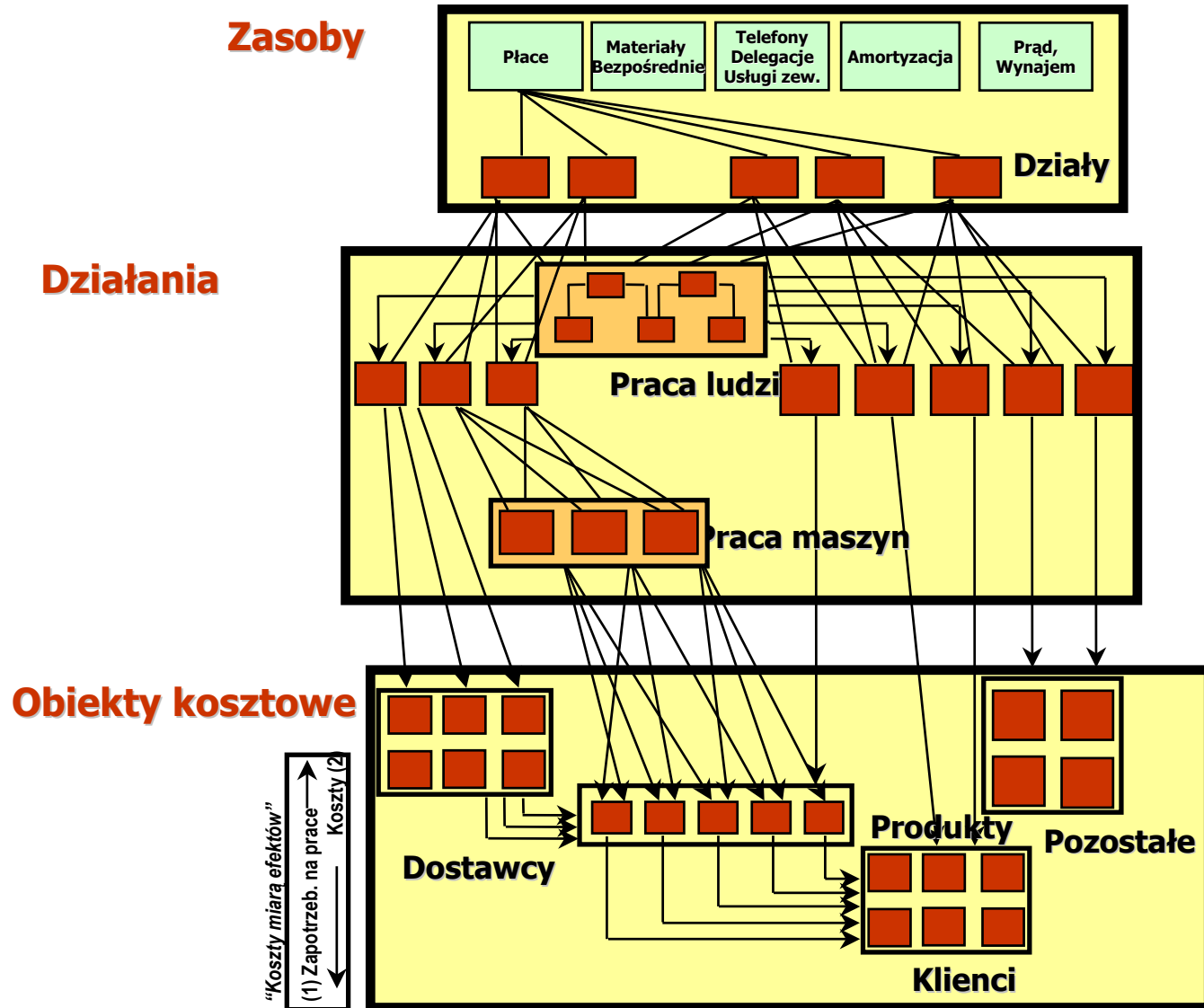
- DC Business Intelligence Solutions
 - Kompetencje i Referencje
- Co nas trapi?
 - Definicja problemów biznesowych
- Nasze podejście do kreowania rozwiązań w zakresie zarządzania rentownością i efektywnością.
 - Model organizacji oparty na jej działaniach.
 - Precyzyjna analiza efektywności działań jako podstawa zarządzania rentownością.
- Rozwiązania
 - P³MA – Kompleksowe rozwiązanie w zakresie zarządzania efektywnością, rentownością i zyskiem
 - Demonstracja rozwiązania P³MA na bazie prototypu modelu dla firmy świadczącej usługi powszechne
- Nasza propozycja
 - Podejście do realizacji projektu - propozycja
- Pytania – zaproszenie do dyskusji.



MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA



Model - sieć relacji w procesie konsumpcji kosztów





Jak działa model oparty na ABC?

Każda organizacja składa się z trzech podstawowych elementów:

Zasoby:

„Posiadane przez firmę, ekonomiczne elementy, używane w trakcie realizacji działań”



Płace, Wyposażenie, Delegacje, Usługi obce, Pomieszczenia, etc.



Działania:

“Praca, czynności wykonywana w firmie”



Rozładunek, Realizacja zamówień, szkolenia pracowników, montaż, Planowanie,

Obiekty kosztowe:

„Dostawcy, klienci, produkty, usługi, kontrakty, projekty, na potrzeby których wykonywane są działania”



Klienci, Produkty, Kanaly dystrybucji, Dostawcy etc...





Jak działa model oparty na ABC?

Odzwierciedlenie przepływu ...

Kosztów Zasobów

poprzez działania

do obiektów kosztowych

za pośrednictwem...



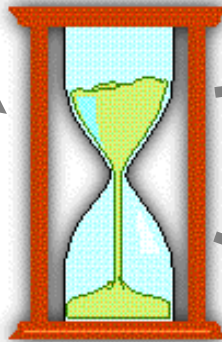


Nośników Kosztów Zasobów ...

„Mierniki częstotliwości i intensywności z jaką zasoby organizacji są konsumowane przez działania lub inne zasoby”

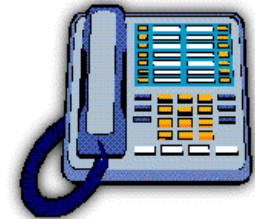
Zasoby

Działania



Nośniki kosztów zasobów

Przyjmowanie zleceń od Klienta



Usługi



...i Nośników Kosztów Działań

„Mierniki częstotliwości i intensywności z jaką działania konsumowane są przez obiekty kosztowe lub inne działania”

Działania

Obiekty kosztowe

MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA

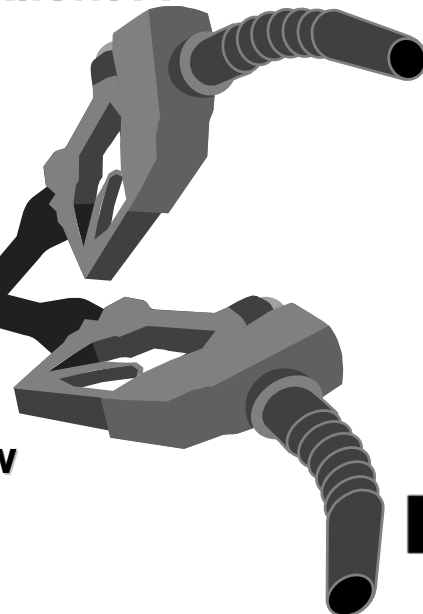


Przyjmowanie
zleceń od Klienta



Nośniki kosztów
działań

Klient A



Produkt
Usługa Y

Precyzyjna analiza efektywności działań jako podstawa zarządzania rentownością

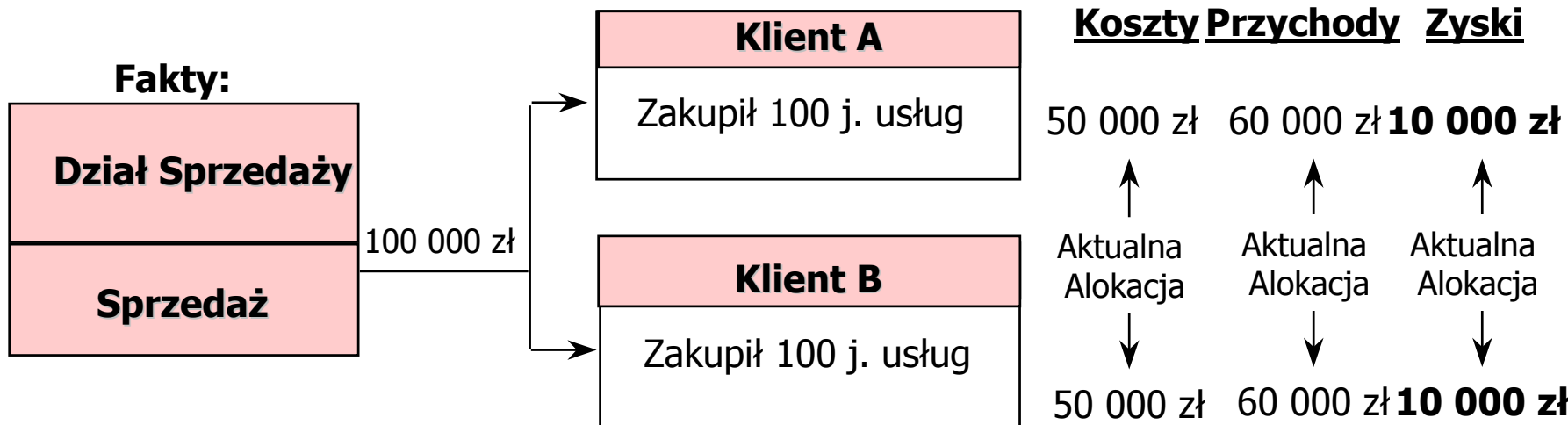
Proces:

Dział sprzedaży zajmuje się pozyskiwaniem i obsługą klienta w procesie sprzedaży i zaraz po nim. Łączne koszty działu sprzedaży w danym okresie wynoszą 100 000 zł i są alokowane na klientów bazując na ilości zakupionych usług (średnim poziomie zakupów) w analizowanym okresie.

Wyjaśnijmy sobie jak będą kalkulowane koszty w przypadku takiej alokacji.

Wyzwanie:

W ostatnim roku Klienci A i B zakupili taką samą ilość usług naszej firmy (100 j.) Jaka jest rentowność współpracy z tymi klientami? Czy poniższa alokacja jest „poprawna”? Jakie są alternatywne rozwiązania?

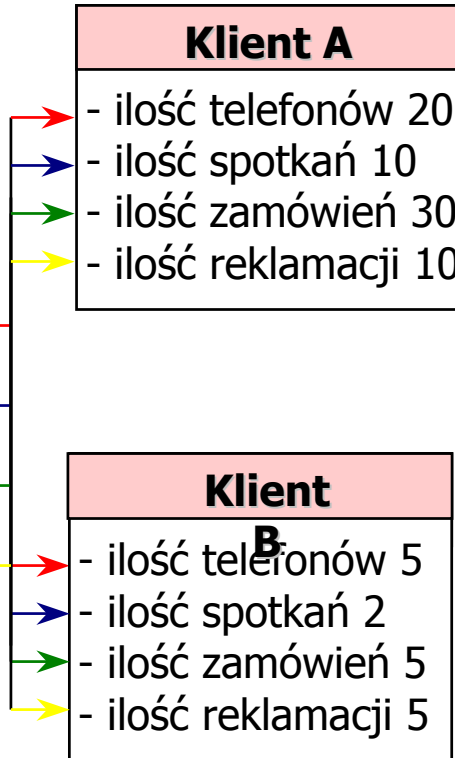


Precyzyjna analiza efektywności działań jako podstawa zarządzania rentownością

Fakty:

Podstawowe działania:

Dział Sprzedaży	100 000 zł
Pozyskanie klienta	30000 zł
Negocjacje umów	10000 zł
Realizacja usług	40000 zł
Obsługa reklamacji	20000 zł



Koszty A Przychody A Zyski A

79952 zł	60000 zł	<u>-19952 zł</u>
24000 zł		
8333 zł		
34286 zł		
13333 zł		



Koszty B Przychody B Zyski B

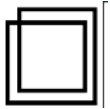
20048 zł	60000 zł	<u>39952 zł</u>
6000 zł		
1667 zł		
5714 zł		
6667 zł		





Agenda

- DC Business Intelligence Solutions
 - Kompetencje i Referencje
- Co nas trapi?
 - Definicja problemów biznesowych
- Nasze podejście do kreowania rozwiązań w zakresie zarządzania rentownością i efektywnością.
 - Model organizacji oparty na jej działaniach.
 - Precyzyjną analiza efektywności działań jako podstawa zarządzania rentownością.
- Rozwiązania
 - P³MA – Kompleksowe rozwiązanie w zakresie zarządzania efektywnością, rentownością i zyskiem
 - Demonstracja rozwiązania P³MA na bazie prototypu modelu dla firmy świadczącej usługi powszechne
- Nasza propozycja
 - Podejście do realizacji projektu - propozycja
- Pytania – zaproszenie do dyskusji.

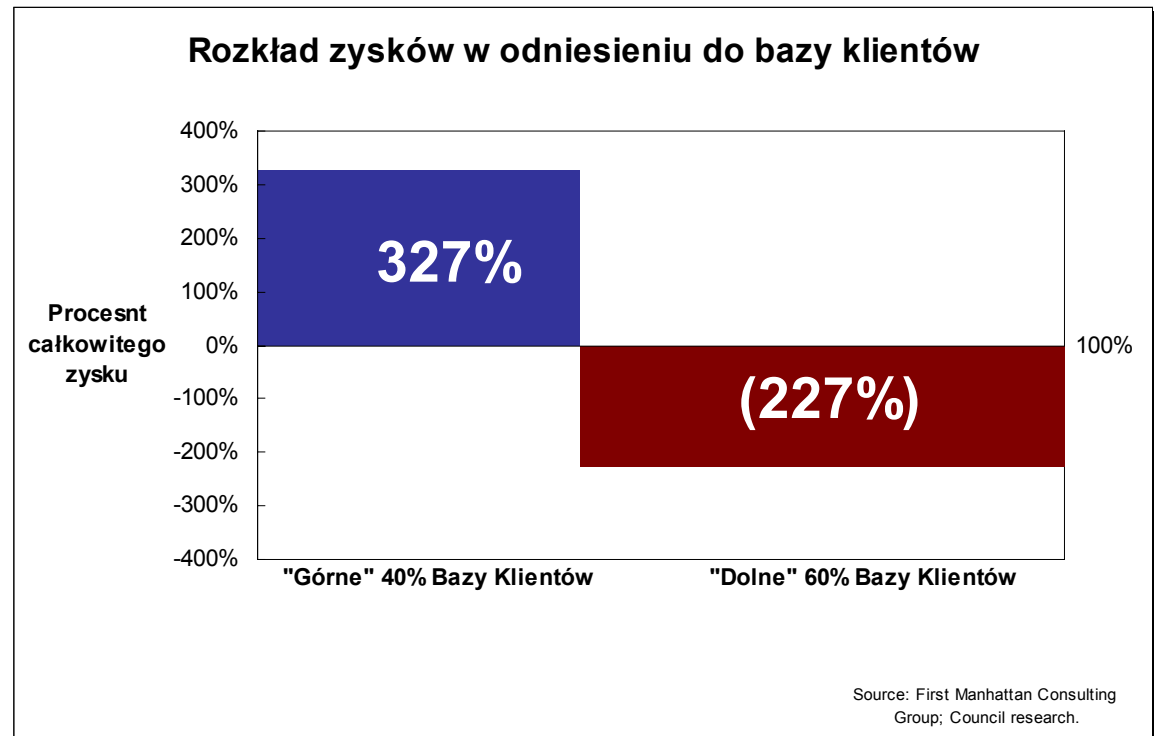


MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA



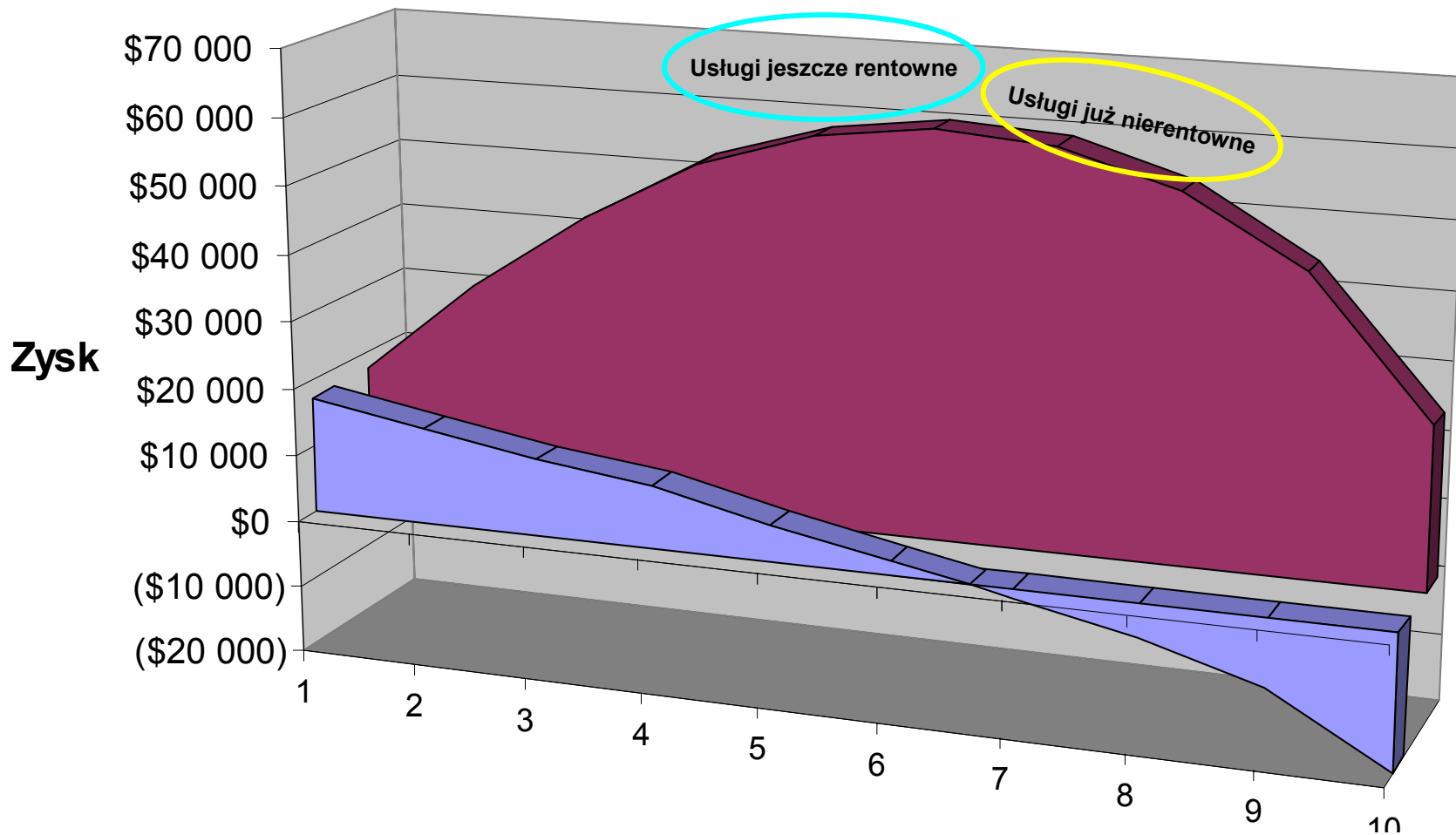
W poszukiwaniu prawdy o zyskach

Coraz więcej firm odkrywa, że wypracowują 3 do 4 razy większy zysk od tego, który raportują na koniec roku, lecz znaczna jego część jest konsumowana przez nierentownych klientów lub nieefektywne kanały dystrybucji.



Standardowy obraz Rentowności

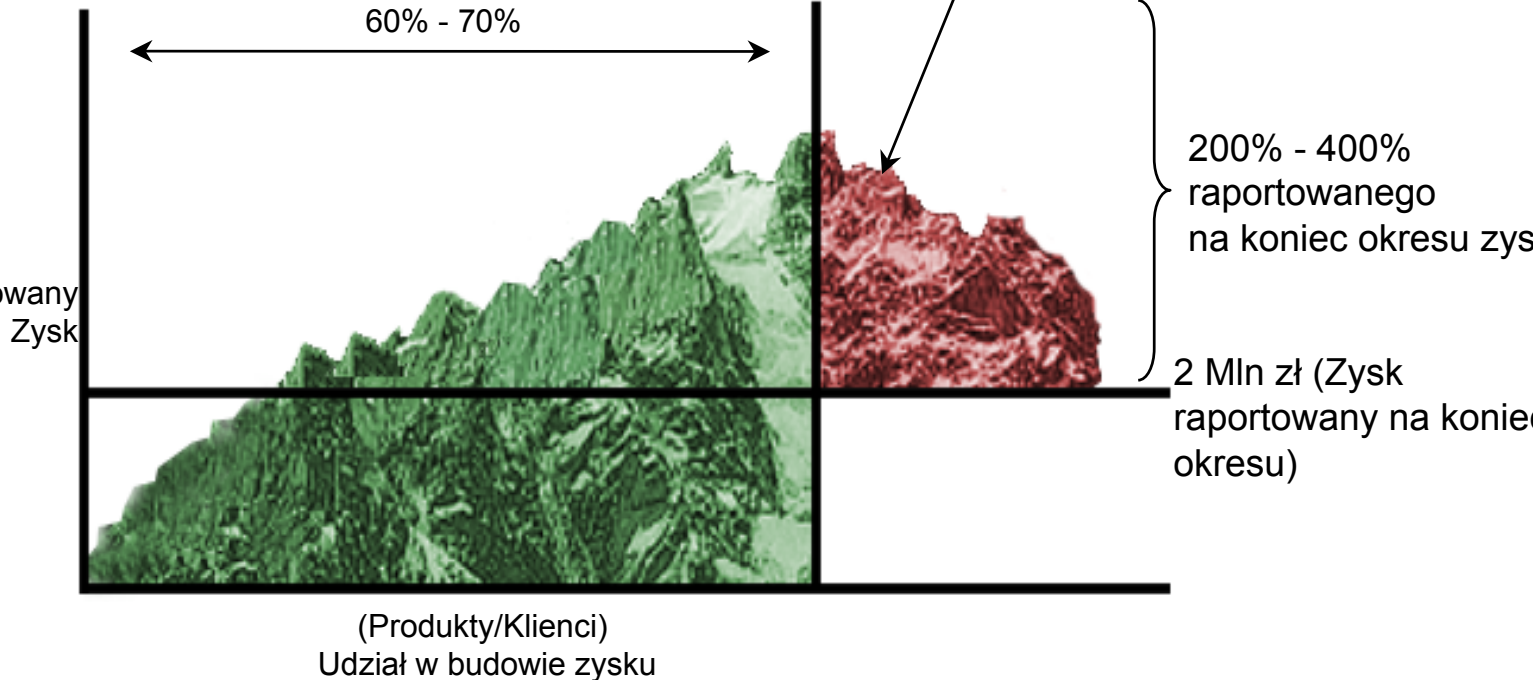
Standardowy obraz rentowności usług





Rentowność a koszty obsługi Klientów

Jak wyglądałby wykres pokazujący skumulowane zyski naszej firmy, kiedy pozbylibyśmy się „ZJADACZY” naszego zysku?



Rentowność a koszty obsługi Klientów

Czy mogę uzyskać dokładniejszy
wgląd w produkty i klientów,
powodujące redukcję mojego zysku?

Skumulowany
Zysk

60% - 70%

Zjadacze zysku

200% - 400%
Raportowanego na
koniec okresu zysku

2 Mln zł (raportowany
na koniec okresu zysku)

Produkty/Klienci
Udział w budowie zysku

Obiekty kosztowe

Klienci

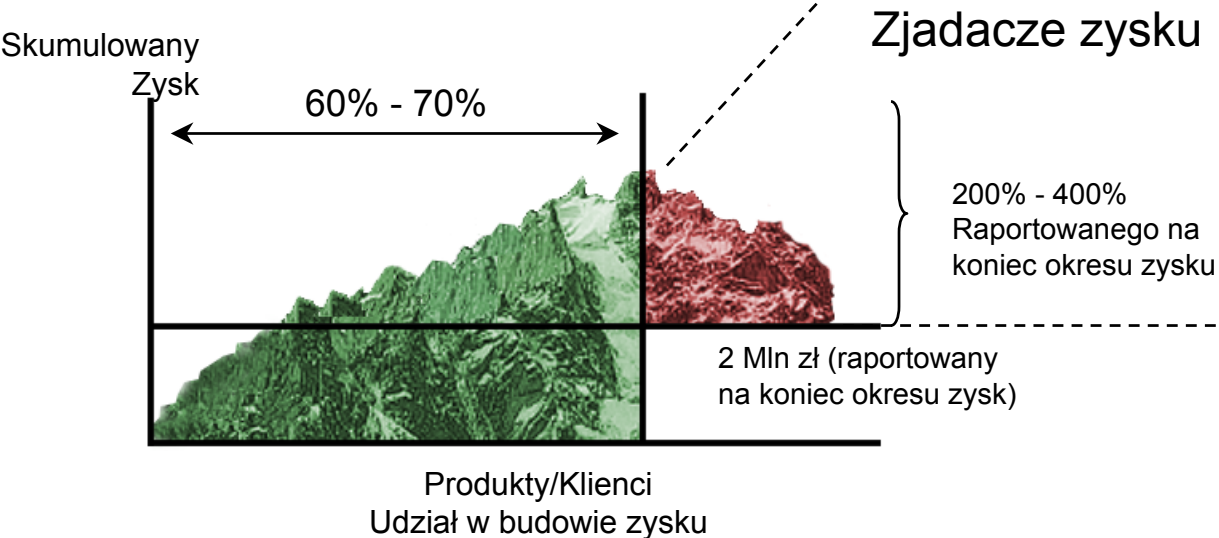
	<u>Koszty</u>	<u>Przychody</u>	<u>Zyski</u>
Klient 1	x	y	z
Klient 2	x	y	z
...			
...			
Klient N	x	y	z

Produkty

	<u>Koszty</u>	<u>Przychody</u>	<u>Zyski</u>
Produkt 1	x	y	z
Produkt 2	x	y	z
...			
...			
Produkt N	x	y	z

Rentowność, koszty obsługi a Działania

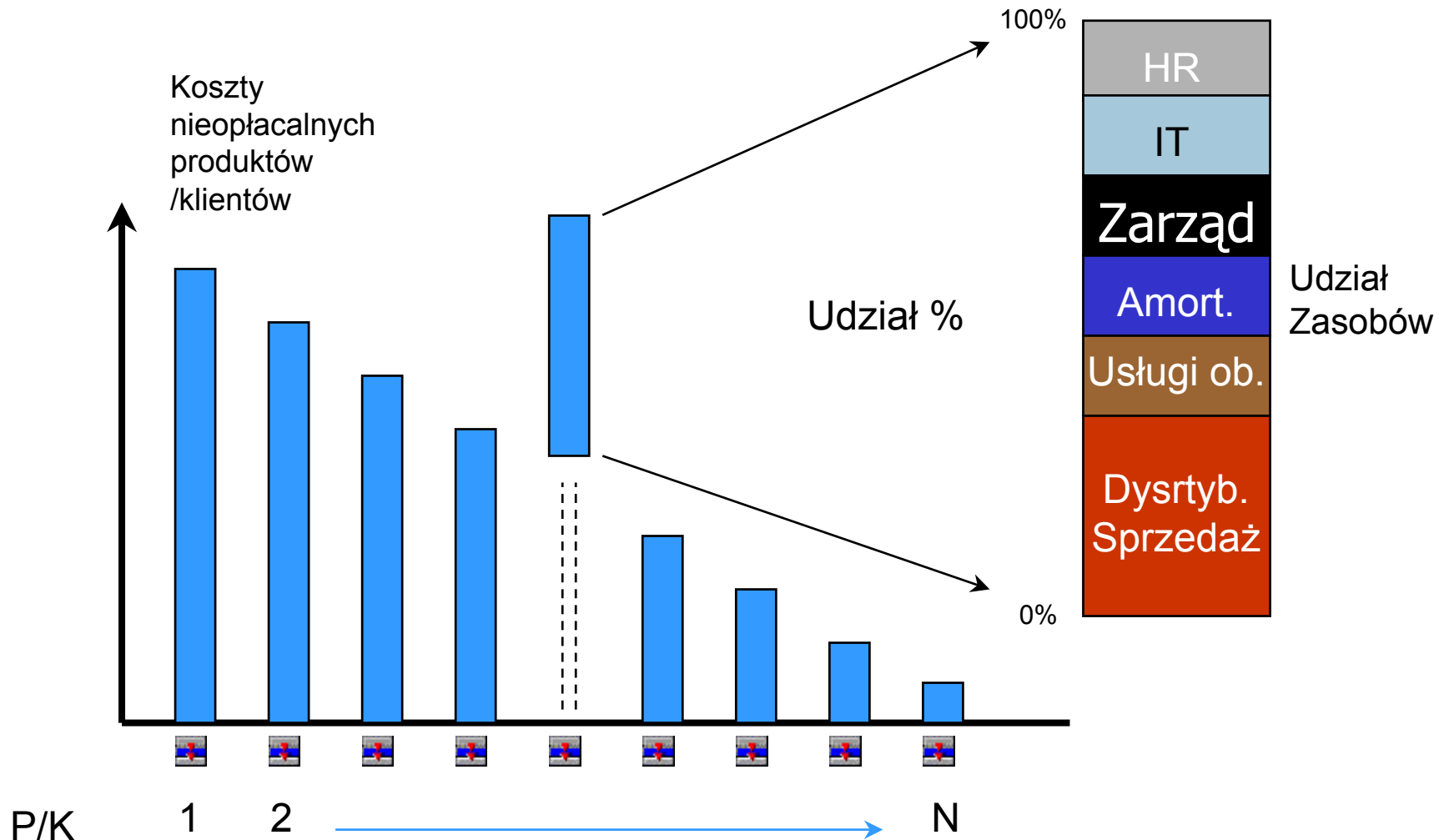
Które z działań realizowanych przez moją organizację mają największy udział w kosztach moich nieopłacalnych produktów i klientów?



Działania	
Klient X	
Działanie 1	Koszty x
Działanie 2	y
...	
...	
Działanie N	z
Produkt X	
Działanie 1	Koszty x
Działanie 2	y
...	
...	
Działanie N	z

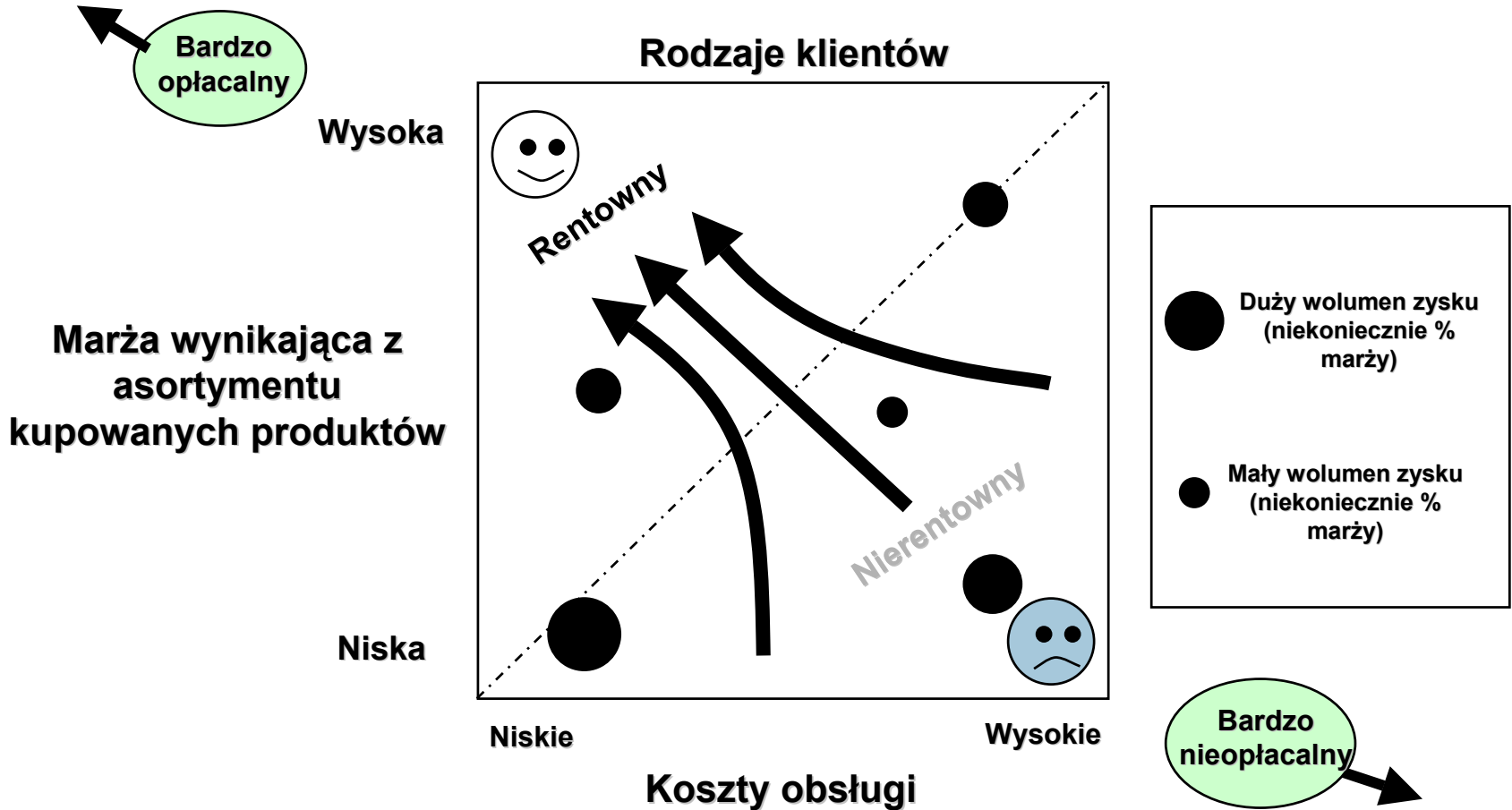
Udział Zasobów w Kosztach Produktów

Jaki jest udział poszczególnych Zasobów naszej firmy w kosztach nieopłacalnych produktów/klientów?



Migracja Klientów w kierunku wyższej Rentowności

Aby wiedzieć, w jakim punkcie macierzy opłacalności znajdują się nasi klienci, potrzebujemy prawdziwych – pełnych danych o kosztach produktów, które kupują i kosztach ich obsługi. Informacje te można uzyskać tylko dzięki stosowaniu ABC/M.



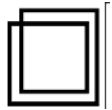
Dysponując tą informacją, firma może przesunąć klientów w kierunku wyższej opłacalności, dzięki:

1. Lepszemu zarządzaniu kosztami obsługi (procesy).
2. Zmniejszeniu ilości usług dla danego klienta.
3. Renegocjować ceny lub przesunąć kupowany przez nich asortyment do grupy produktów droższych.



Agenda

- DC Business Intelligence Solutions
 - Kompetencje i Referencje
- Co nas trapi?
 - Definicja problemów biznesowych
- Nasze podejście do kreowania rozwiązań w zakresie zarządzania rentownością i efektywnością.
 - Model organizacji oparty na jej działaniach.
 - Precyzyjna analiza efektywności działań jako podstawa zarządzania rentownością.
- Rozwiązania
 - P³MA – Kompleksowe rozwiązanie w zakresie zarządzania efektywnością, rentownością i zyskiem
 - Demonstracja rozwiązania P³MA na bazie prototypu modelu dla firmy świadczącej usługi powszechne
- Nasza propozycja
 - Podejście do realizacji projektu - propozycja
- Pytania – zaproszenie do dyskusji.



MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA





P3MA – Performance, Profitability & Profit Management Automation

Kompleksowe rozwiązanie w zakresie zarządzania efektywnością, rentownością i zyskiem

- **Performance Management Automation - Automatyzacja Zarządzania Efektywnością**

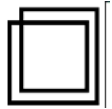
to kompletny zestaw metod, wiedzy i doświadczenia zawartych w naszym rozwiązaniu, które wspomaga i automatyzuje proces zarządzania efektywnością organizacyjną. Poprzez identyfikację miejsc o największym potencjale do poprawy efektywności budujemy inteligencję biznesową umożliwiającą podejmowanie lepszych decyzji.

- **Profitability Management Automation - Automatyzacja Zarządzania Rentownością**

to kompletny zestaw metod, wiedzy i doświadczenia zawartych w naszym rozwiązaniu, które wspomaga i automatyzuje proces zarządzania rentownością produktów, klientów, kanałów dystrybucji lub jednostek organizacyjnych. Dzięki precyzyjnemu rozliczeniu kosztów odzwierciedlamy rzeczywisty obraz rentowności i umożliwiamy identyfikację obszarów nierentownych.

- **Profit Management Automation - Automatyzacja Zarządzania Zyskiem**

to kompletny zestaw metod, wiedzy, doświadczenia zawartych w naszym rozwiązaniu, które wspomaga i automatyzuje proces zarządzania zyskiem poszczególnych transakcji. Dzięki dokładnej informacji o kosztach działań i stopniu wykorzystania zasobów dostarczamy narzędzia do precyzyjnego określenia parametrów każdej transakcji w celu zapewnienia odpowiedniego poziomu zysku.



MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA



Analizy struktury kosztów

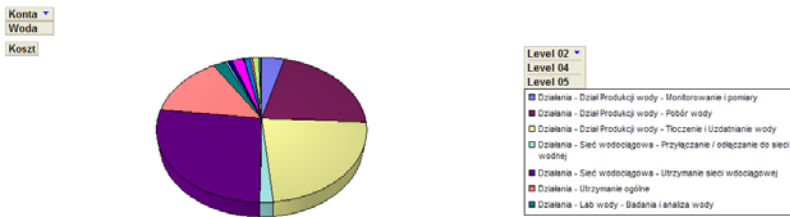
Identyfikacja kosztów działań odpowiedzialnych za koszty produktów!



Przykład: Koszty działań związanych z produktem woda

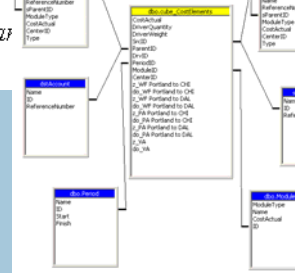
Konta			Nazwa
Woda			Rok 2000
Level 02	Level 04	Level 05	Koszt
Działania	Dział Produkcji wody	Monitorowanie i pomiary	403 712,96 zł
		Pobór wody	2 151 028,02 zł
	Sieć wodociągowa	Tłoczenie i Uzdatnianie wody	2 244 643,90 zł
		Przyłączenie / odłączenie do sieci wodnej	174 165,28 zł
	Utrzymanie ogólne	Utrzymanie sieci wodociągowej	2 652 787,21 zł
			1 403 434,24 zł
	Lab wody	Badania i analiza wody	220 871,81 zł
		Pobieranie próbek wody	39 548,50 zł
		Raportowanie wyników analiz wody	82 952,36 zł
	Dział gospod. wodomierzowej	Legalizacja wodomierzy	207 707,97 zł
		Magazynowanie wodomierzy	11 304,65 zł
	Dział zbytu	Zakładanie wodomierzy	103 300,22 zł
		Fakturowanie	45 109,74 zł
		Odczyt liczników	108 505,05 zł
		Podpisywanie umów z klientami	26 546,20 zł
		Windykacja należności	26 277,28 zł
	Total		

Alternatywna do Eksploratora metoda przeglądania wyników modelu zgodnie z hierarchią modelu
Analizy przepływu kosztów dla grup kont kosztowych
Przeglądanie danych wielu okresów
Analizy kosztów wg struktury atrybutów zdefiniowanych w modelu





Analizy rentowności

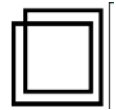


Połączenie danych przychodowych i kosztowych

Definiowane wymiary badania rentowności
(np. Klient, Produkt, region sprzedaży)

Przypisanie kosztów transakcji odpowiednio do
„przecięcia” wymiarów

Informacja o źródle pochodzenia kosztów
przypisanych do transakcji



MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA

Level 02 ▾	Level 03	Level 02 ▾	Level 03 ▾	Koszt	Przychód	Zysk
☑ lokaty	☑ lokata Admiral	☑ Segment I – wynagrodzenie >20 tys.		12 843,32 zł	21 900,00 zł	9 056,68 zł
		☑ segment II - Wynagrodzenie 10-20 tys		55 603,47 zł	146 300,00 zł	90 696,53 zł
		☑ segment III - wynagrodzenie 3-10 tys		96 777,91 zł	81 620,00 zł	-15 157,91 zł
		☑ segment IV - wynagrodzenie <3 tys		40 452,91 zł	97 020,00 zł	56 567,09 zł
	☑ lokata Europa	☑ Segment I – wynagrodzenie >20 tys.		9 931,17 zł	41 500,00 zł	31 568,83 zł
		☑ segment II - Wynagrodzenie 10-20 tys		22 728,95 zł	21 061,00 zł	-1 667,95 zł
		☑ segment III - wynagrodzenie 3-10 tys		10 928,57 zł	13 160,00 zł	2 231,43 zł
		☑ segment IV - wynagrodzenie <3 tys		2 720,71 zł	1 277,00 zł	-1 443,71 zł



Analizy udziału kosztów

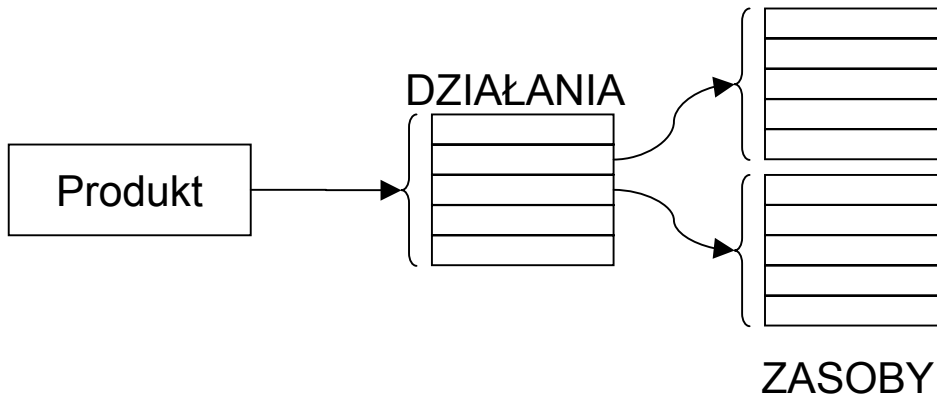
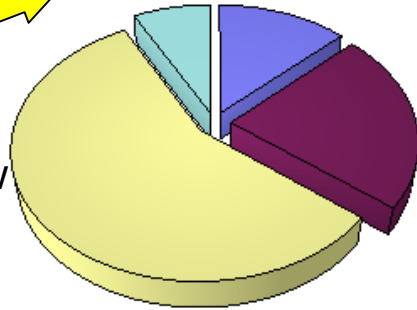
Koszty źródłowe dowolny krok wstecz



Konta ▾		
kredyty		
Level 03 ▾	Level 04	Koszt
▣ MPK	▣ Centrum Nowych Technologii	9 113,02 zł
	▣ Departament Informacji i Kadr	15 913,72 zł
	▣ Departament Klientów Indywidualnych	39 867,79 zł
	▣ Departament Klientów Instytucjonalnych	5 453,78 zł
Grand Total		70 348,31 zł

Przykład:

Udział kosztów zasobów (MPK) w kosztach produktów



Dostęp do pełnej informacji o źródle pochodzenia kosztów

Definiowalne poziomy analizy źródeł kosztów

Badanie wpływu zmian kosztów źródłowych (zasobów) na koszty produktów, klientów itd....

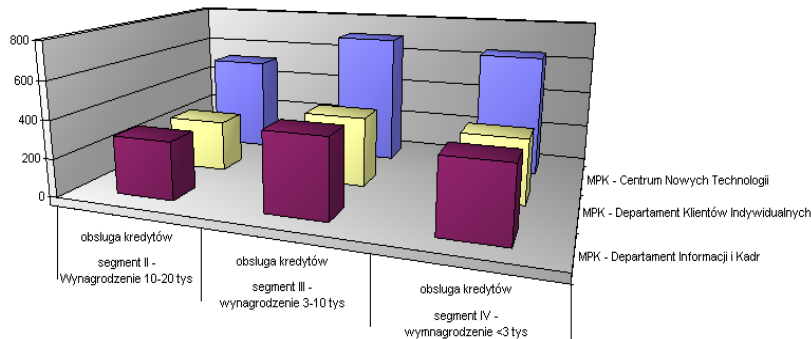
Analizy rentowności i udziału kosztów



Połączenie danych przychodowych i kosztowych wraz z identyfikacją źródeł kosztów

Przykład: Koszty działania „obsługa produktów” dla produktów kredytowych w podziale na sprzedaż do 3-ech segmentów klientów oraz MPK zasobów

Produkty_bankowe ▾		Level 03 ▾ Level 04	
kredyty		MPK	
		MPK - Departament Informacji i Kadr	MPK - Departament Klientów Indywidualnych
Level 02 ▾	Level 05 ▾	Koszt	Koszt
MPK - segment II - Wynagrodzenie 1	obsługa kredytów	306,64 zł	274,17 zł
MPK - segment III - wynagrodzenie 3	obsługa kredytów	415,19 zł	371,22 zł
MPK - segment IV - wynagrodzenie	obsługa kredytów	381,55 zł	341,15 zł



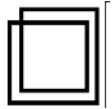
Dostęp do pełnej informacji o źródle pochodzenia kosztów przypisanych do transakcji

Pełna funkcjonalność analiz udziału kosztów dla kosztów transakcji



Agenda

- DC Business Intelligence Solutions
 - Kompetencje i Referencje
- Co nas trapi?
 - Definicja problemów biznesowych
- Nasze podejście do kreowania rozwiązań w zakresie zarządzania rentownością i efektywnością.
 - Model organizacji oparty na jej działaniach.
 - Precyzyjna analiza efektywności działań jako podstawa zarządzania rentownością.
- Rozwiązania
 - P³MA – Kompleksowe rozwiązanie w zakresie zarządzania efektywnością, rentownością i zyskiem
 - Demonstracja rozwiązania P³MA na bazie prototypu modelu dla firmy świadczącej usługi powszechne
- Nasza propozycja
 - Podejście do realizacji projektu - propozycja
- Pytania – zaproszenie do dyskusji.

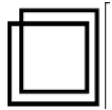


MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA





Demonstracja rozwiązania



MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA



Performance, Profiability & Profit
Management Automation





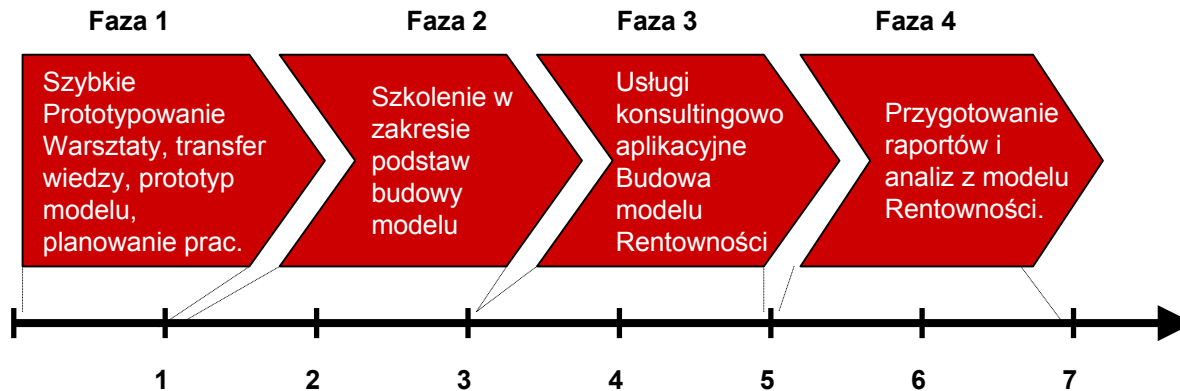
Agenda

- DC Business Intelligence Solutions
 - Kompetencje i Referencje
- Co nas trapi?
 - Definicja problemów biznesowych
- Nasze podejście do kreowania rozwiązań w zakresie zarządzania rentownością i efektywnością.
 - Model organizacji oparty na jej działaniach.
 - Precyzyjna analiza efektywności działań jako podstawa zarządzania rentownością.
- Rozwiązania
 - P³MA – Kompleksowe rozwiązanie w zakresie zarządzania efektywnością, rentownością i zyskiem
 - Demonstracja rozwiązania P³MA na bazie prototypu modelu dla firmy świadczącej usługi powszechne
- Nasza propozycja
 - Podejście do realizacji projektu - propozycja
- Pytania – zaproszenie do dyskusji.





Nasza propozycja – wdrożenie



Czas trwania projektu w tygodniach

- **P³MA** wraz ze środowiskiem
- Warsztaty i szkolenia – 3/0 dni
- Usługi konsultingowe – 3/4 dni
- Usługi aplikacyjne – 4/6 dni
- Razem usługi – 20 dni

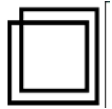
MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA





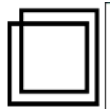
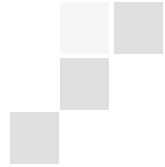
Agenda

- DC Business Intelligence Solutions
 - Kompetencje i Referencje
- Co nas trapi?
 - Definicja problemów biznesowych
- Nasze podejście do kreowania rozwiązań w zakresie zarządzania rentownością i efektywnością.
 - Model organizacji oparty na jej działaniach.
 - Precyzyjna analiza efektywności działań jako podstawa zarządzania rentownością.
- Rozwiązania
 - P³MA – Kompleksowe rozwiązanie w zakresie zarządzania efektywnością, rentownością i zyskiem
 - Demonstracja rozwiązania P³MA na bazie prototypu modelu dla firmy świadczącej usługi powszechne
- Nasza propozycja
 - Podejście do realizacji projektu - propozycja
- Pytania – zaproszenie do dyskusji.



MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA





MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA

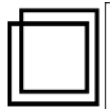
Pytania Zapraszamy do dyskusji





Dziękujemy za uwagę

Serdecznie zapraszamy do odwiedzenia
naszych internetowych centrów
kompetencyjnych w serwisie www.dcbis.pl,
oraz do bezpośrednich kontaktów na adres
tomasz.sobieszczyk@dc.com.pl .



MINISTERSTWO
SKARBU
PAŃSTWA

Tomasz Sobieszczyk
V-ce Prezes, Dyrektor Generalny

