

SAP przegląd

Zintegrowane systemy informatyczne
klasy ERP



Autoprezentacja

dr Marian Krupa



Uniwersytet Jagielloński w Krakowie

Kierownik jakości /Projekt wdrożenia systemu SAP ERP w UJ

Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie

Projekt SAP / IDES

Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie

Projekt SAP / IDES / Business Intelligence / Lumira

Uczelnia Łazarskiego w Warszawie

Nowy kierunek „Project Management” / SAP ERP

Altab w Krakowie

Ekspert merytoryczny SAP ERP (B1)



Autoprezentacja

dr Marian Krupa



Huta Stalowa Wola – „SYSTEMY KLASY ERP (Szkolenie komputerowe dotyczące systemów typu ERP)”, w ramach projektu „Lepsze Jutro dla HSW S.A” współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego Stalowa Wola 2015.

Gedeon Richter Polska – „Sterowanie i optymalizacja zapasów”, Grodzisk Mazowiecki 2010

CAV Aerospace, RCL Industries – „Komputerowo zintegrowane zarządzanie”, Rzeszów, 2009.

Stowarzyszenie Promocji Przedsiębiorczości – „Business Intelligence, Nowy model Biznesu”, Leżajsk 2004.

KRAKserwis – „Sprzedaż prawie doskonała”, Piwniczna 2001.

WSK Kraków – „Projektowanie struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa”, Kraków 2000.

Canada Life Assurance Company oraz „**Mosaic**” – doradztwo w obszarze planowania finansowego – Vancouver, B.C., Kanada 1993.



Autoprezentacja



Nowe projekty

1. **Sm@rt BI** – Rozwinięcie standardu Business Intelligence o wymiar optymalizacyjny.
2. **Modelowanie symulacyjne 2/3D** – projektowanie, ocena i doskonalenie procesów biznesowych.
3. **Gry inteligentne (Serious games)** – zastosowanie różnych form gier dla edukacji menedżerskiej i symulacji modeli biznesowych – firma **The BEST Games** (www.thebestgames.pl)



www.mgmt4all.com

mgmt4all (The BEST)

STRONA GŁÓWNA

4BUSINESS ▾

ACADEMIA ▾

STREFA RELAKSU

BLOG

KONTAKT

The BEST for business

Management is desire for excellence in human action

BUSINESS

UNIVERSITIES

SAP

Dlaczego warto?



SAP? Oferty pracy



stanowisko, firma, słowo kluczowe
sap x miejscowość, województwo lub kraj + 30 km Szukaj

Filtruj: Kategorie Poziom stanowiska Rodzaj umowy Wymiar pracy Tryb pracy Pozostałe ☐ praca ☒ Pracodawcy JOBICON

Praca: **sap** - Mamy dla Ciebie 5361 ofert

Zapisz kryteria wyszukiwanych ofert, a powiadomimy Cię, gdy pojawią się nowe.

Festiwal Pracy JOBICON online
23/24.03 Poczuj przypływ możliwości zawodowych
Weź udział w bezpłatnym wydarzeniu [Sprawdź](#)

DSM **Junior Master Data Specialist**
DSM NUTRITIONAL PRODUCTS sp. z o.o.
Niepruszewo (pow. poznański)
umowa o pracę pełny etat praca hybrydowa młodszy specjalista (junior) praca od zaraz

opublikowana: 11 marca 2022 Zapisz

SAP? Wymagania



**Specjalista ds. administracji sprzedaży i logistyki**
Mitsubishi Electric Europe [O firmie](#)

 Łopuszańska 38c, Włochy, Warszawa
Warszawa, mazowieckie

 ważna jeszcze miesiąc
do: 10 kwi 2022

 umowa o pracę tymczasową

 pełny etat

 specjalista (mid / regular), młodszy specjalista
(junior)

 praca hybrydowa

 praca od zaraz

Nasze wymagania

- ✓ Doświadczenie na podobnym stanowisku (logistyka, zarządzanie łańcuchem dostaw)
- ✓ Doświadczenie w pracy z systemami operacyjnymi ERP
- ✓ Znajomość podstaw rachunkowości
- ✓ Znajomość MS Excel
- ✓ Dobra organizacja pracy i dbałość o szczegóły
- ✓ Znajomość języka angielskiego co najmniej na poziomie B1
- ✓ Umiejętność podejmowania trafnych decyzji pod presją czasu i kreatywnego poszukiwania rozwiązań

Mile widziane

- ✓ Znajomość branży klimatyzacji
- ✓ Znajomość systemu SAP

Twój zakres obowiązków

- ✓ Wspieranie procesów sprzedaży, aby realizacja zamówień odbywała się bezbłędnie i terminowo
- ✓ Sprawdzanie dostępności urządzeń oraz wprowadzanie zamówień w systemie SAP
- ✓ Informowanie klientów zewnętrznych i wewnętrznych o statusie zamówienia, na każdym jego etapie
- ✓ Rozwiązywanie podstawowych problemów związanych z zamówieniami i dostawami
- ✓ Wystawianie dokumentów finansowych w systemie SAP (faktury, korekty faktur)
- ✓ Dbanie o bardzo dobre relacje z klientami

SAP? Fakty i mity



Zarobki konsultantów sap

Miesięczne wynagrodzenie całkowite brutto na stanowisku konsultant sap
mediana

50% osób zarabia mniej < **8 300 PLN** > 50% osób zarabia więcej



Miesięczne wynagrodzenie całkowite (**mediana***) na tym stanowisku wynosi 8 300 PLN brutto. Co drugi konsultant sap otrzymuje pensję od 5 314 PLN do 12 272 PLN. 25% najgorzej wynagradzanych konsultantów sap zarabia poniżej 5 314 PLN brutto. Na zarobki powyżej 12 272 PLN brutto może liczyć grupa 25% najlepiej opłacanych konsultantów sap.

Agenda i zaliczenie





AGENDA

1. Fakty i mity projektów SAP ERP
2. LOGISTYKA a systemy klasy ERP (SAP)
3. Łańcuch wartości wg Portera a systemy klasy ERP (IBM / Blueworks Live)
4. Logistyka a systemy klasy BI (SAP Lumira)
5. Kierunki rozwoju systemów ERP / SAP



ZALICZENIE

Temat (jeden) do wyboru:

1. Opracowanie modelu wybranego procesu logistycznego w notacji BPMN
2. Opracowanie mapy definicyjnej (*mind mapping*) dla pojęcia „Projekt SAP ERP”
3. Realizacja projektu SAP BI w oparciu o SAP Lumira
4. Test Quiz z zakresu „Systemy klasy ERP/SAP”
5. ?

1. Fakty i mity projektów SAP ERP



SAP ? Fakty i mity



1. W małych i średnich przedsiębiorstwach nie ma sensu wdrażanie systemu ERP (SAP).

SAP ? Fakty i mity



**2. Większość wdrożeń systemu klasy ERP
(SAP i inne) kończy się niepowodzeniem.**

SAP ? Fakty i mity



**3. Standardowy (prekonfigurowany) system
ERP (SAP) zawsze wymaga kustomizacji.**

SAP ? Fakty i mity



**4. W kompetencji kierownictwa projektu
wdrożenia ERP leży definiowanie i
optymalizacja procesów biznesowych .**

SAP ? Fakty i mity



5. Zarządzanie zmianą organizacyjną w ramach projektu ERP nie jest konieczne.

SAP ? Fakty i mity



6. Wszyscy pracownicy firmy korzystają na wprowadzeniu ERP (pod warunkiem chęci z ich strony).

SAP ? Fakty i mity



**7. Uruchomiony produktywnie system ERP
wymaga cyklicznej aktualizacji.**

SAP ? Fakty i mity



8. Nie każdy system ERP można nazwać w pełni zintegrowanym.

SAP ? Fakty i mity



9. Nie istnieje precyzyjna definicja (np. zakres funkcjonalny) systemu klasy ERP.

SAP ? Fakty i mity



**10. System ERP umożliwia dostęp do danych
w czasie rzeczywistym.**

▪

SAP ? Fakty i mity



11. Implementacja systemu ERP jest przeprowadzana na bazie zamkniętego budżetu w sytuacji, gdy klient nie do końca jest w stanie zdefiniować zakres projektu na jego początku.

SAP ? Fakty i mity



12. Korzyści z wdrożenie systemu ERP

wymagają czasu – szczególnie jeśli chodzi o ocenę ze strony pracowników.

▪

SAP ? Fakty i mity



13. System ERP zaspokoi wszystkie potrzeby przedsiębiorstwa.

▪

SAP ? Fakty i mity



14. Umowy dotyczące wdrożenia systemu ERP są nieprecyzyjnie sformułowane co stanowi źródło konfliktów pomiędzy zamawiającym a wykonawcą.

▪

SAP ? Fakty i mity



**15. Sprawne wdrażanie i użytkowanie systemu
ERP wymaga doświadczenia i wiedzy.**

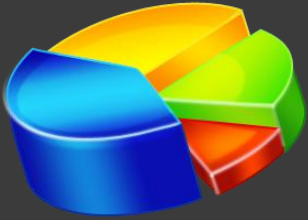
▪

SAP ? Fakty i mity



16. Konsultanci SAP zarabiają bardzo dużo.

▪



PYTANIA?

www.mgmt4all.com

2. LOGISTYKA a systemy klasy ERP (SAP)



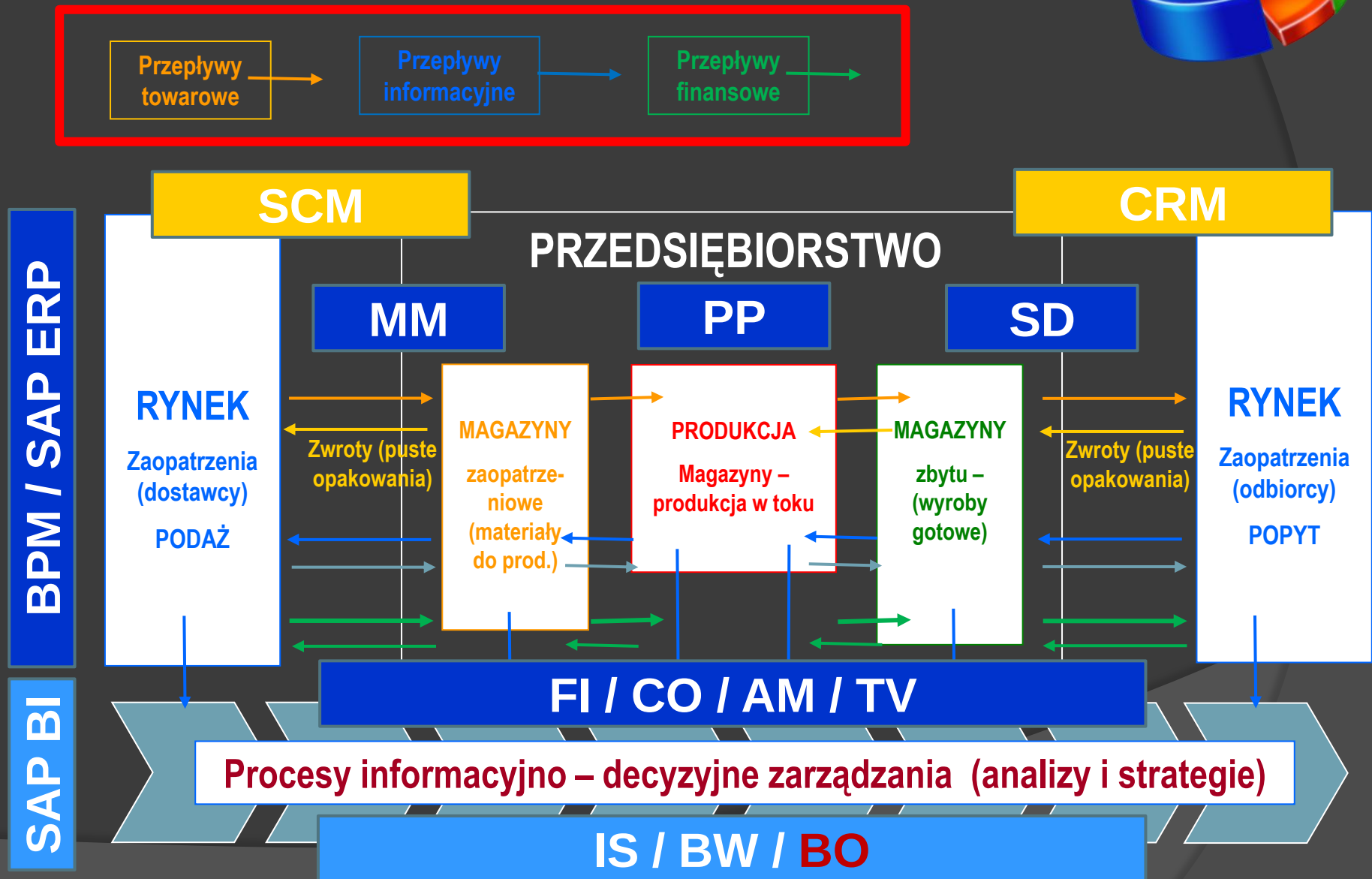
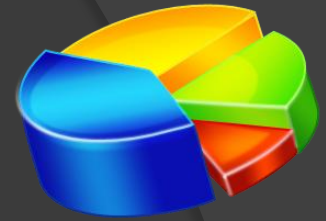
Logistyka?



Przegląd definicji i koncepcji:

1. Zasada, **koncepcja myślenia i działania**;
2. Skoordynowana, **zintegrowana funkcja** przedsiębiorstwa (np. zaopatrzenie);
3. **Zintegrowany system** i proces podejmowania decyzji związany z fizycznym obiegiem materiału i informacji – zaopatrzenie-produkcja-dystrybucja;
4. Koncepcja **kreowania nowych wartości** i użyteczności dla klienta;
5. Działalność zorientowana na **racjonalne wykorzystanie zasobów** i wzrostu konkurencyjności – postulat sprawnościowy;
6. Koncepcja stymulowania **realizacji celów przedsiębiorstwa** (strategia);
7. Metoda **reorganizacji przedsiębiorstwa** – restrukturyzacja.
8. ?

Zintegrowane systemy zarządzania



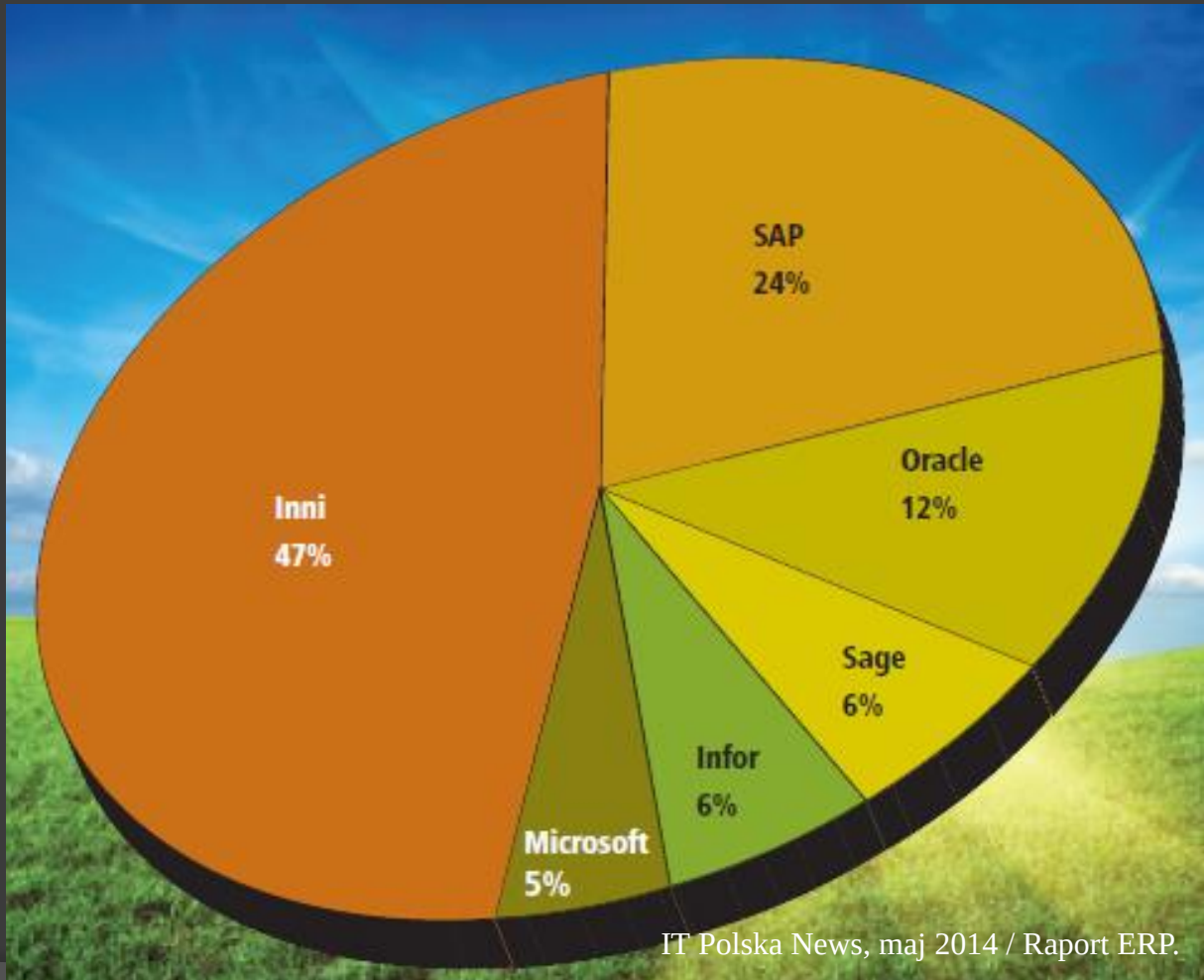
Cechy systemu ERP



Wymagania:

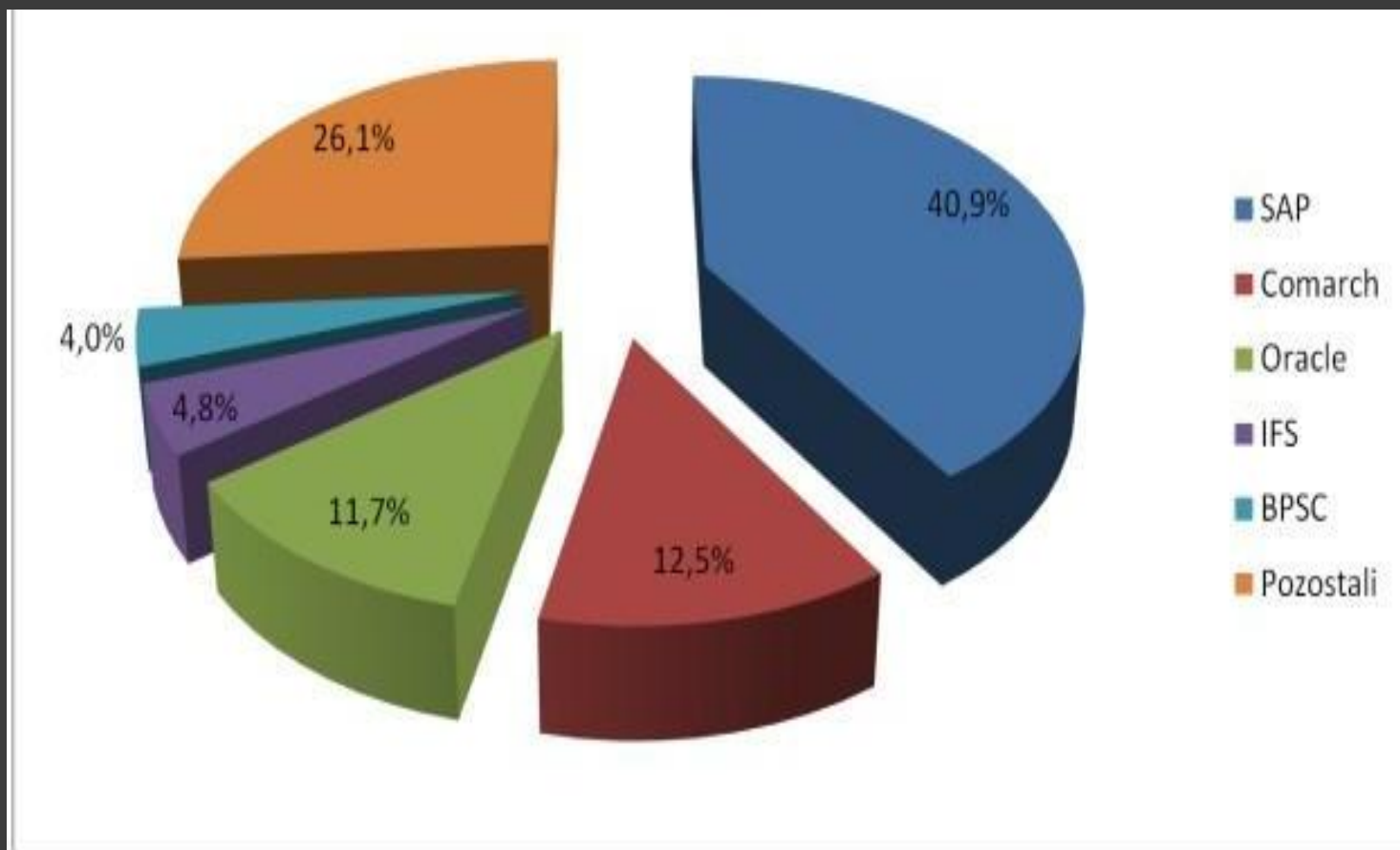
1. **Integracja** na poziomie modułów, funkcji, procesów, danych itd.
2. **Automatyzacja** – mechanizmy „workflow” umożliwiające wprowadzanie i przesyłania danych, akceptacji, ocen itd.;
3. **Branżowość** – dostosowanie funkcji do uwarunkowań branżowych;
4. **Samobsługa** – każdy użytkownik sam realizuje zadania;
5. **Kooperacja** – konieczność zarządzania całym łańcuchem logistycznym (dostaw).

Rynek globalny ERP



IT Polska News, maj 2014 / Raport ERP.

Rynek ERP w Polsce



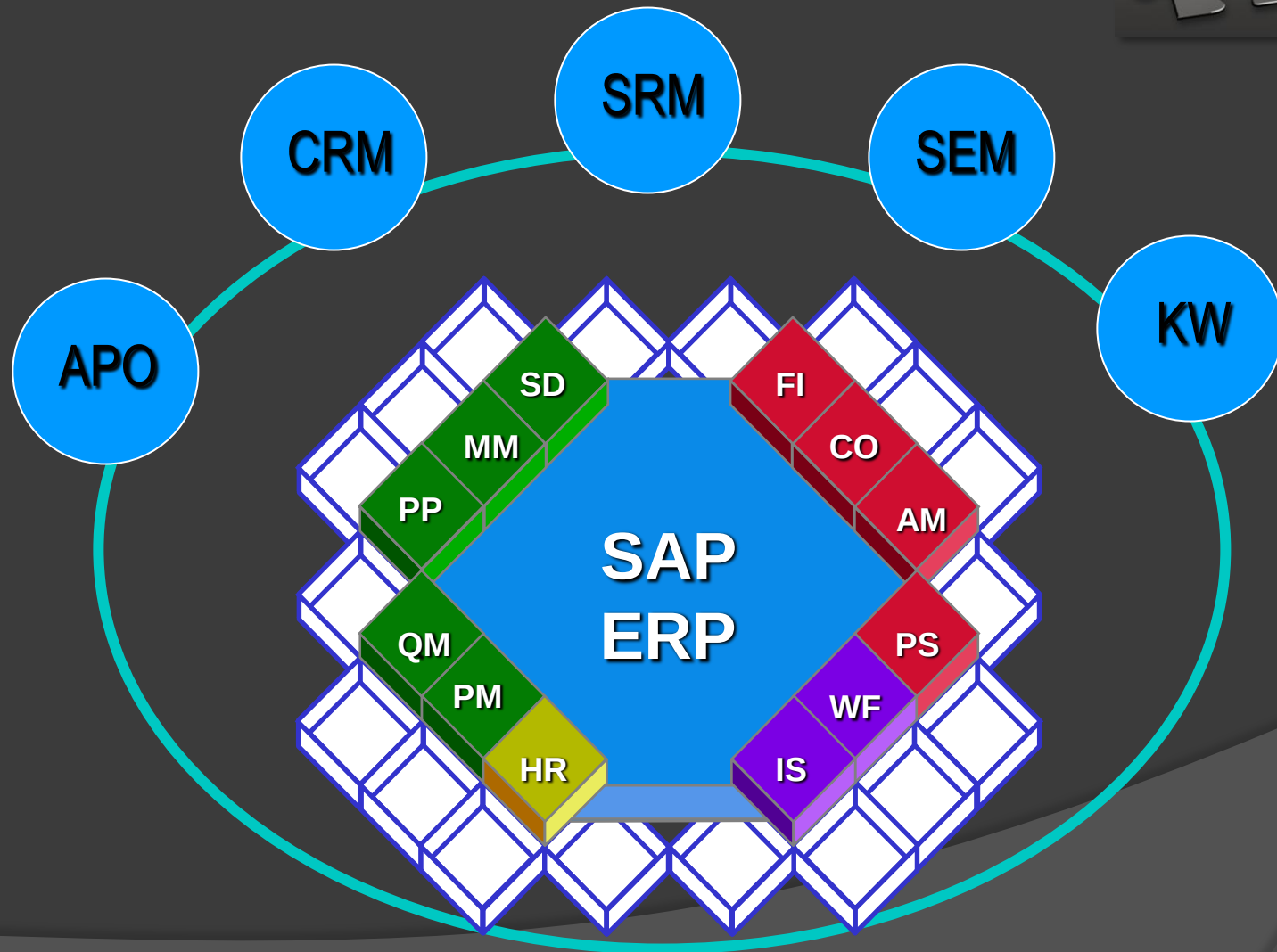
Branżowość systemu



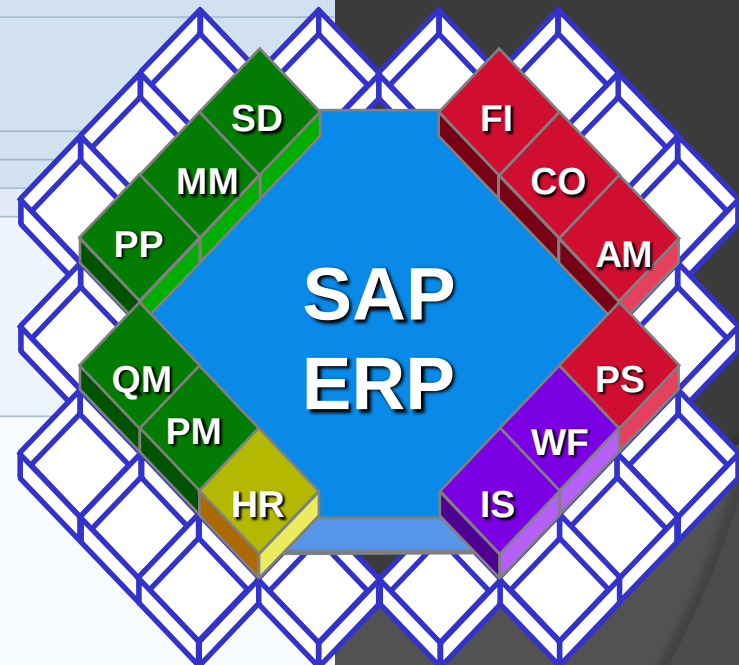
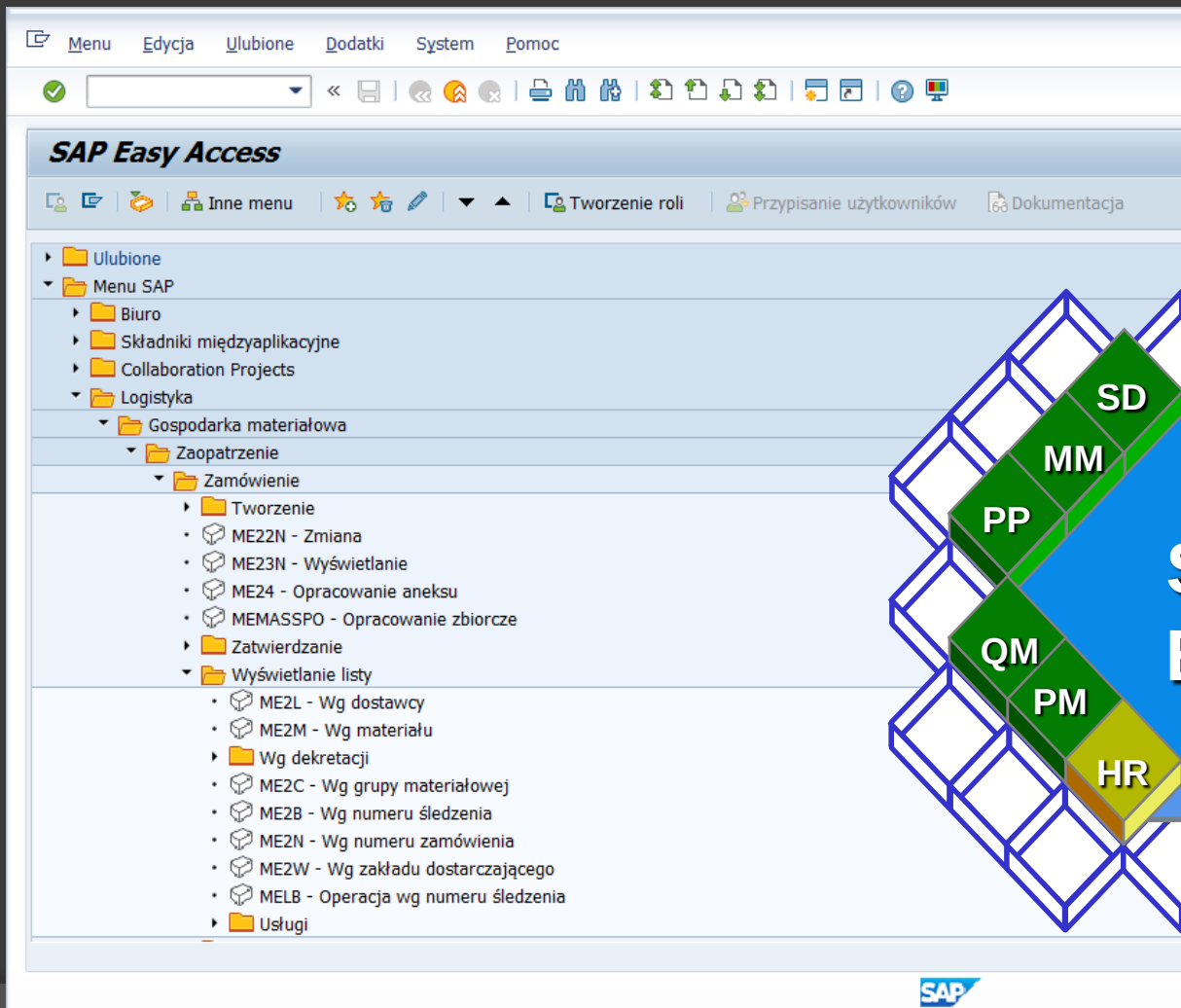
Rozwiązania branżowe

- [Aerospace & Defense](#)
Przemysł lotniczy i zbrojeniowy
- [Automotive](#)
Przemysł motoryzacyjny
- [Banking](#)
Bankowość
- [Chemicals](#)
Przemysł chemiczny
- [Consumer Products](#)
Przemysł dóbr konsumpcyjnych
- [Engineering, Construction & Operations](#)
Przedsiębiorstwa projektowe, budowlane i inżynieryjne
- [Financial Service Provider](#)
Dostawcy usług finansowych
- [Healthcare](#)
Służba zdrowia
- [Higher Education & Research](#)
Szkolnictwo wyższe i badania naukowe
- [High Tech](#)
Przemysł zaawansowanych technologii
- [Industrial Machinery & Components](#)
Przemysł elektromaszynowy
- [Insurance](#)
Ubezpieczenia
- [Media](#)
Media
- [Mill Products](#)
Przemysł metalowy i drzewno-papierniczy
- [Mining](#)
Przemysł wydobywczy
- [Oil & Gas](#)
Przemysł paliwowy
- [Pharmaceuticals](#)
Przemysł farmaceutyczny
- [Professional Services](#)
Usługi konsultingowe
- [Public Sector](#)
Instytucje publiczne
- [Retail](#)
Handel
- [Service Providers](#)
Dostawcy usług
- [Telecommunications](#)
Telekomunikacja
- [Utilities](#)
Przedsiębiorstwa użyteczności publicznej

Architektura systemu



Architektura systemu





Mój kalendarz

Moduły

- Administracja
- Księgowość
- Szanse sprzedaży
- Sprzedaż
- Zakup
- Partnerzy handlowi
- Banki
- Gospodarka materiałowa
- Zasoby
- Produkcja
- MRP
- Usługa
- Pracownicy
- Raporty

witamy. Znajdujesz

Przeglądanie

Oferta

Odbiorca: C42000
Nazwa: Mashina Corporation
Osoba do kontaktów: Anthony Smith
Nr ref. odbiorcy:
Waluta PH: \$

Nr: Hardware 364
Status: Otwarty
Data księgowania: 02/25/2016
Ważna do: 03/25/2016
Data dokumentu: 02/25/2016

Zawartość

Towar/Usługa	Towar	Ilość	Cena jednostkowa	% u...	Kod p...	Typ podsumowania	Razem (VWL)	Kod JM
1 C00001		1	500.00 \$	0.000	OH		500.00 \$	Manual
2				0.000				

Sprzedawca: Jim Boswick

Razem przed upustem: 500.00 \$
Upust: %
Koszty transportu: 0.00 \$
Zaokrąglenie: 30.00 \$
Podatek VAT: 530.00 \$
Razem: 530.00 \$

File Edit View Data Goto Modules Tools Window Help

Welcome to the sales workspace

Sales

Revenue vs Budget

Open Documents

Top Customers

Budget: 1000, Won: 800, Gap: 200

Orders: 30000, Deliveries: 20000, Invoices: 10000

My common functions

My Forms

Service Call

Sales Quotation

Sales Order

Activity

Twitter

Your last updates:

Check out our new online shop at http://www.hosted... 12/1/2008, 3:54 PM

Check out our new online shop at http://www.hosted... 11/20/2008, 10:28 PM

Current Effort: Service Call 23

00:25:03 Stop Edit

SAP Business One Mobile

Dashboard

Top 3 Custom

Revenue vs Budget

Messages & Alerts

Document generation approved

New Interval Order

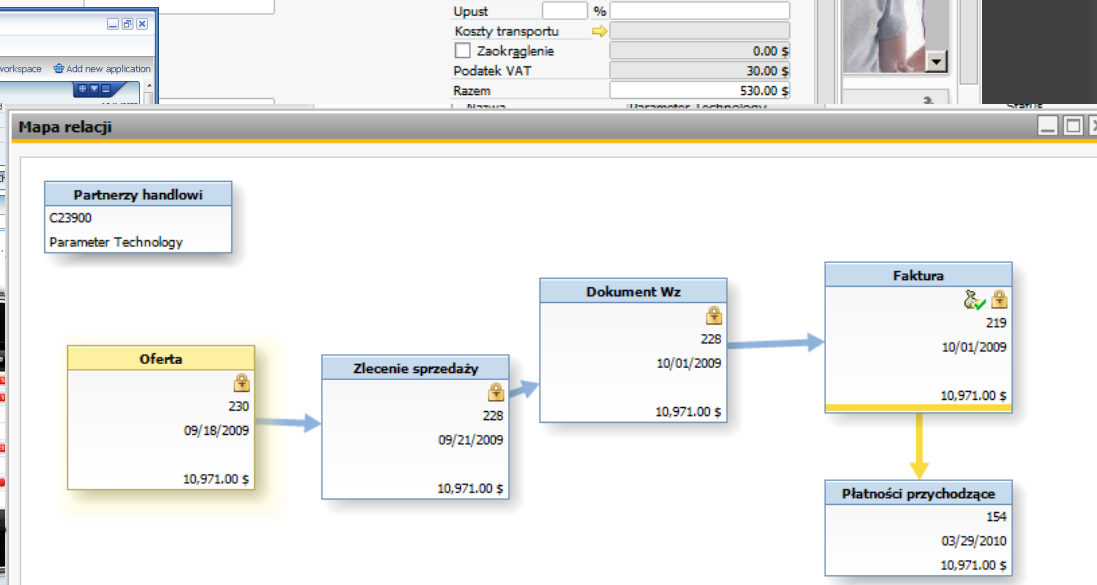
Top PB 5 Balance

Dun & Bradstreet Rate C

Search

Manual Grenacher

Manual Grenacher (C1, al (15)



3. Łańcuch wartości wg Portera a systemy klasy ERP (SAP)



Łańcuch wartości



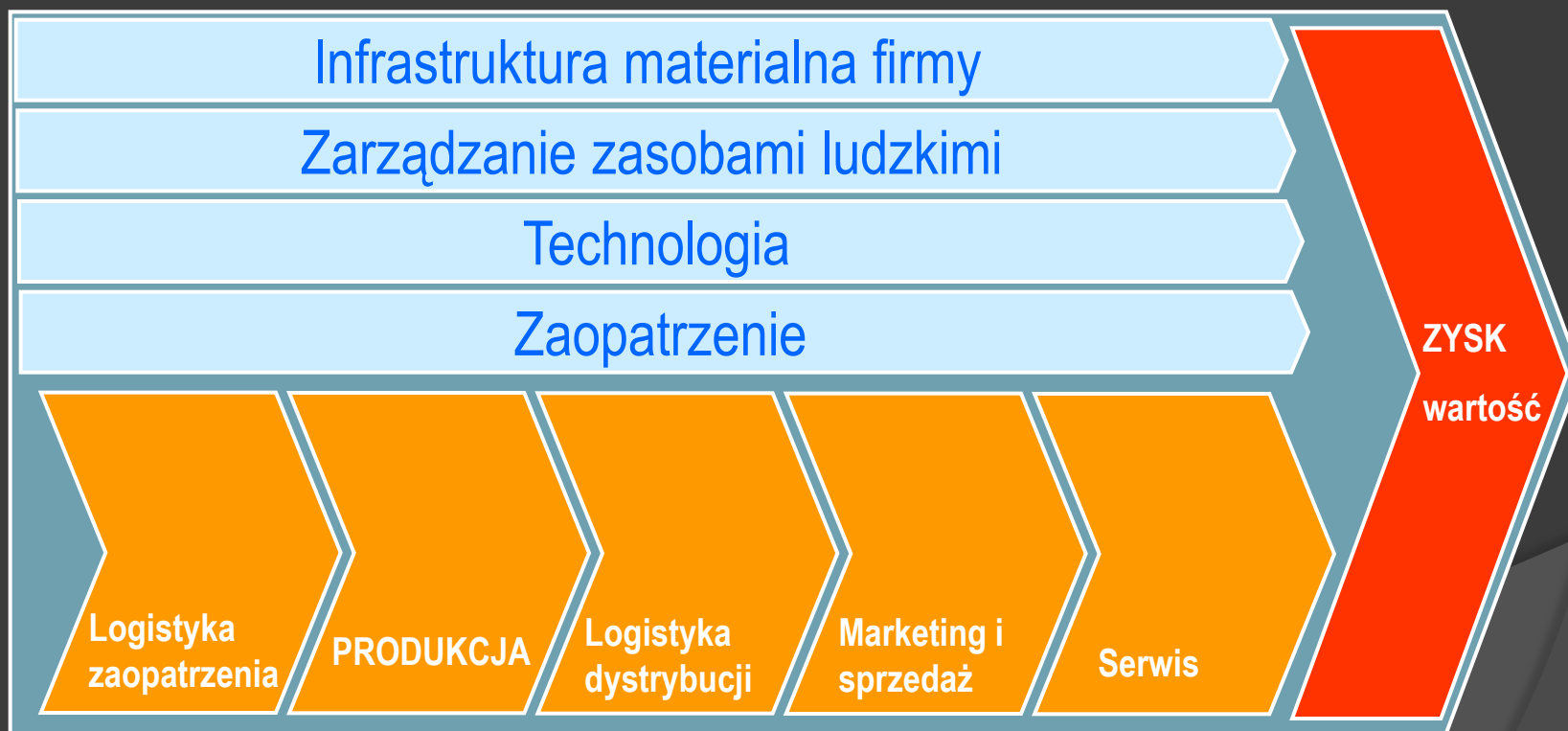
Metoda łańcucha wartości M. E. Portera

- Koncepcja opracowana przez M. E. Portera pod koniec lat siedemdziesiątych XX.
- Koncepcja Portera postuluje konieczność poznania i zrozumienia całego **zbioru relacji** między systemem zasobów organizacji a poziomem osiągania przez nią przewagi konkurencyjnej.
- **Łańcuch wartości**: analizując poszczególne ogniwa łańcucha dokonujemy dodawanie wartości produktu/ usługi.
- Wyróżniamy model **wewnętrzny** (funkcje podstawowe i pomocnicze) i **zewnętrzny** (łańcuch powiązań kooperacyjnych organizacji z jej partnerami biznesowymi)

Łańcuch wartości



Łańcuch logistyczny (wartości) Portera



ŁAŃCUCH DOSTAW

Klient

Dokonuje zakupu w supermarkecie. Może również zamówić towary z dostawą do domu przez telefon, pocztą lub za pośrednictwem internetu.

Sprzedawca

Zabiega o nowych klientów prowadząc kampanie reklamowe i poszerzając swoją ofertę. Artykuły przechodzące przez punkt sprzedaży są monitorowane z dokładnością do jednego produktu. System rejestruje informacje o wielkości i rodzaju sprzedaży.

Dystrybutor

Optymalizuje zaopatrzenie obsługiwanych przez siebie punktów sprzedaży. Zbiera i analizuje w systemie informacje o wielkości sprzedaży i bieżącym poziomie zapasu w sklepach. W przypadku wykrycia niedoboru natychmiast dokonuje czynności mających na celu jego uzupełnienie. Obejmują one planowanie terminów i wielkości dostaw, rodzaju asortymentu oraz organizację transportu. W przypadku braku produktu w kanale dystrybucyjnym poszukuje producenta z wolnymi zdolnościami produkcyjnymi.

Producent

Planuje i nadzoruje wykorzystanie zdolności produkcyjnych. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów konfiguruje produkty i zapewnia ich jakość.

Dostawca

Dbą o jakość oraz zapewnia dostępność surowców i półproduktów dla producenta.

WSPOMAGANIE INFORMATYCZNE





Obszar produkcji i zaopatrzenia

**SAP
Logistics
Execution
System**

Planowanie
i harmonogramowanie

Zarządzanie procesem
technologicznym

Wykonanie produkcji

Zarządzanie zasobami
produkcyjnymi

Zarządzanie jakością

Ocena dostawcy

Wybór źródła dostawy

Zarządzanie zamówieniami

**SAP
Advanced
Planner &
Optimizer**

**SAP
Business To
Business**

**SAP
Business
Information
Warehouse**

Obszar procesów pomocniczych

Zarządzanie strategiczne

Rachunkowość zarządcza

Rachunkowość finansowa

Wspomaganie decyzji,
hurtownia danych

Zarządzanie
kadrami

Zarządzanie
zapasami

Dyspozycje
finansowe

Zarządzanie
majątkiem
trwałym

Zarządzanie
nieruchomościami

Planowanie
asortymentu

Baza
asortymentu

Zarządzanie
cenami

Katalogi

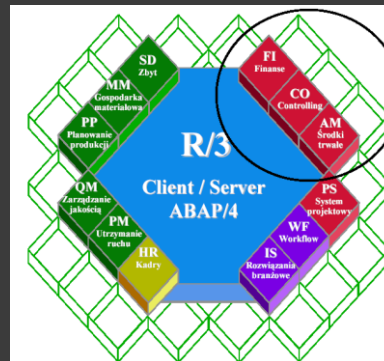
Wyszukiwanie
i kontrola dostępności

**SAP
Strategic
Enterprise
Management**

**Management
Cockpit**



Integracja funkcji logistycznych i finansowych w SAP ERP (R/3) - studium przypadku

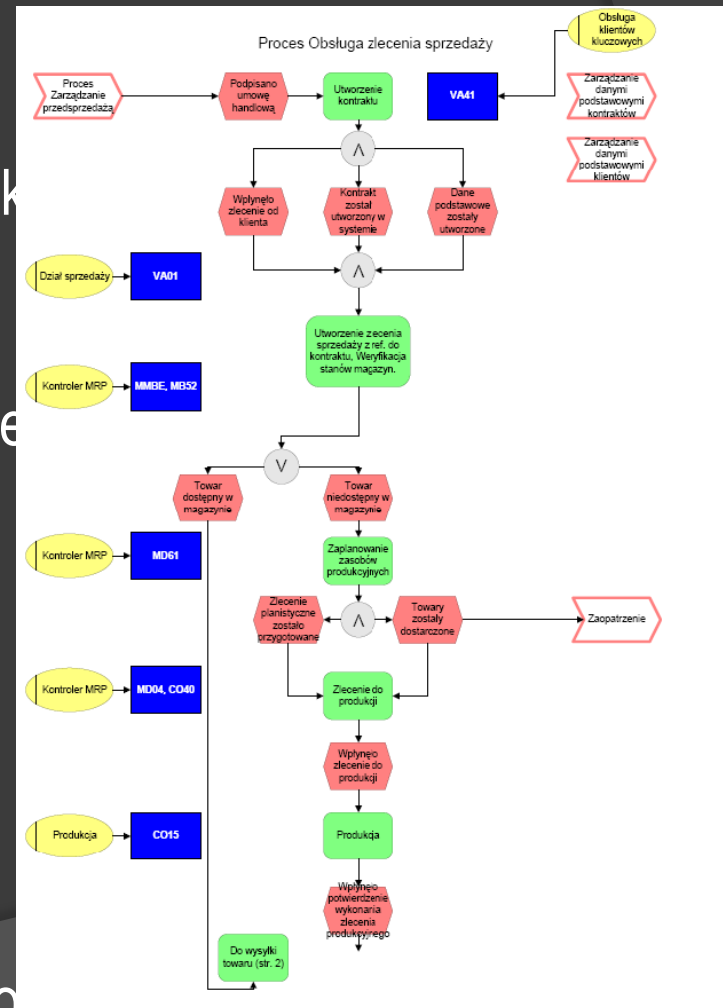


Opis procesu biznesowego

PROCES OBSŁUGI SPRZEDAŻY



1. Utworzenie kontraktu.
2. Utworzenie zlecenia sprzedaży z ref. do k
3. Tworzenie zlecenia magazynowego.
4. Pobranie materiału z magazynu i wydanie
5. Zaksięgowanie ruchu materiałowego.
6. Wystawienie i zaksięgowanie faktury.
7. Analiza należności.
8. Rozliczenie należności.
9. Raportowanie statusu kontraktu i należności



ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE (SEM/BI)

Business blueprint (koncepcja)

SPRZEDAŻ

KONTRAKT

Zlecenie
sprzedaży

Dostawa

Wystaw.
faktury

Analiza
należności

Płatność

Monitorowa
nie
kontraktu

VA41

VA01

VL01N

VF01

FBL5N

F-28

VA43

Wyrób, Klient, Konta KG, MPK, Centrum Zysku itd.

Rodzaj dokumentu, struktury logistyczne, KG, stawki podatkowe

ABAP (java)



PROCES OBSŁUGI SPRZEDAŻY

- SAP ERP

SAP Easy Access



Favorites

QM_Zarządzanie jakością

RAPORTY - EIS

PROCESY

MM_Gospodarka materiałowa

PP_Produkcja

SD_Sprzedaż i dystrybucja

Master Data

PR01-SD_Proces sprzedaży z referencją do KONTRAKTU

VA41 - Tworzenie kontraktu

VA43 - QQQ - Wyświetlanie kontraktu

VA01 - Tworzenie zlecenia klienta

VL01N - Tworzenie dostawy wych. do zlec. kl.

LT03 - Tworzenie zlec. przen. dla dostawy

VL02N - KSIĘGOWANIE - Zmiana dostawy wychodzącej

VA43 - QQQ - Wyświetlanie kontraktu

MB03 - Wyświetlanie dokumentu materiałowego

FB03 - Wyświetlanie dokumentu księgowego

VF01 - Tworzenie faktury - ZAPIS

VF02 - KSIĘGOWANIE /DRUKOWANIE / Zmiana dokumentu fakturowania

VA43 - QQQ - Display Contract

FB03 - Wyświetlanie dokumentu

FBL5N - Pozycje pojedyncze odbiorców

F-28 - Księgowanie wpływu płatności

FB03 - Wyświetlanie dokumentu

VA43 - QQQ - Wyświetlanie statusu kontraktu

FBL5N - Customer Line Items

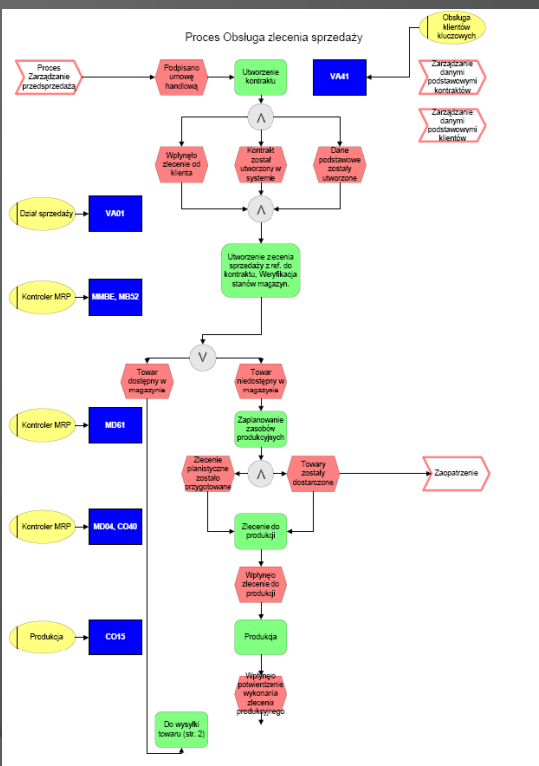
PR02-SD_Proces sprzedaży "ad hoc"

PR03-SD: proces sprzedaży z referencją do ZLECENIA

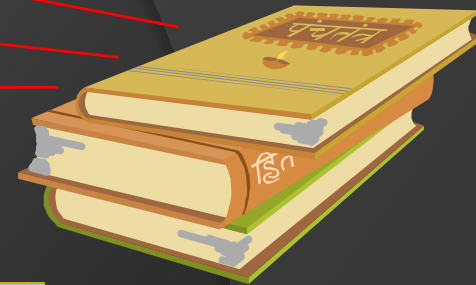
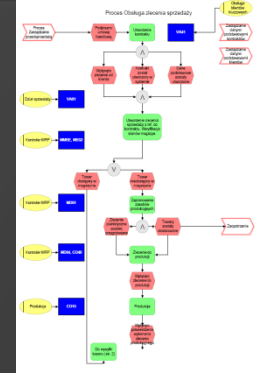
FI_Finanse

CO_Controlling

EIS_RI_SAP_ERP



PROCES OBSŁUGI SPRZEDAŻY - SAP ERP

Zrzuty ekranu z interfejsu SAP ERP, które przedstawiają różne moduły i funkcje systemu. Widoczne są okna z tytułami: "Dokument sprzedaży", "Tworzenie", "Dostawa wychodząca", "Faktura (F2) Tworzenie: Przegląd pozycji fakturowania", "Obiegi dokumentów", "Księgi".

W oknie "Obiegi dokumentów" dla Partnera handlowego 0000002000 Carbor GmbH, widoczny jest następujący stan dokumentów:

Dokument	Dnia	Status
0000002003	12.02.2009	W przetwarzaniu
0000012061	12.02.2009	Zakończony
Dostawa wychodząca 0000015175	12.02.2009	Zakończony
OM zlecenie przeniesienia 0000002471	12.02.2009	Zakończony
DM wyd.mat. dostawa 4900035501	12.02.2009	Zakończony
Faktura 0090036254	12.02.2009	
Dokument księgowy 1400000000	12.02.2009	Rozliczony





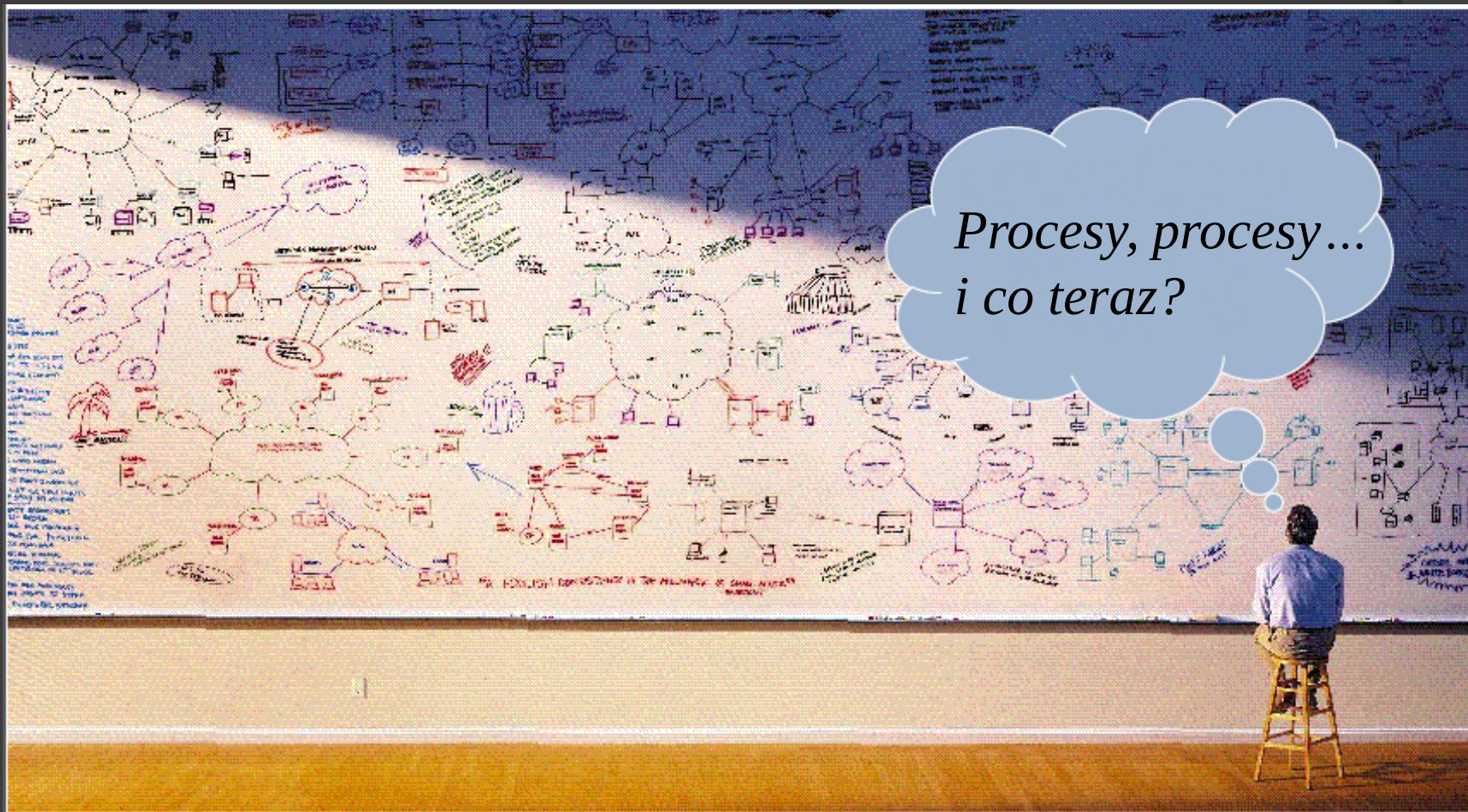
Business Process Management (BPM)

a

zarządzanie systemem ERP

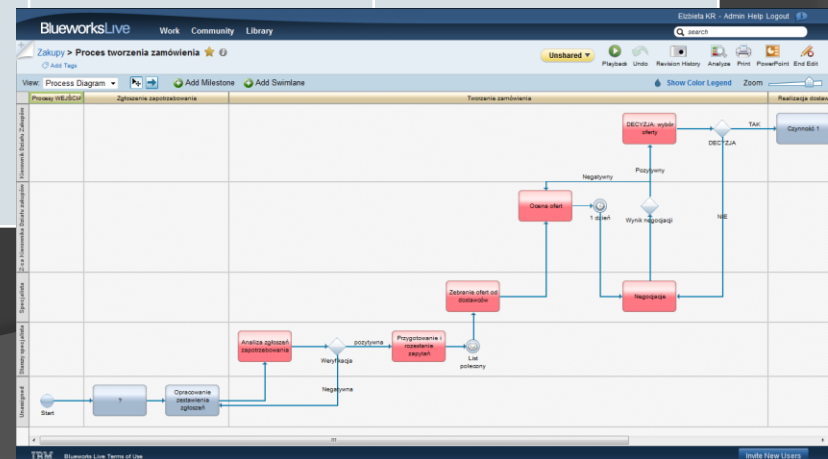


Zarządzanie procesami biznesowymi a projekt ERP (SAP)?



PROCES SPRZEDAŻY a projekt ERP (SAP)

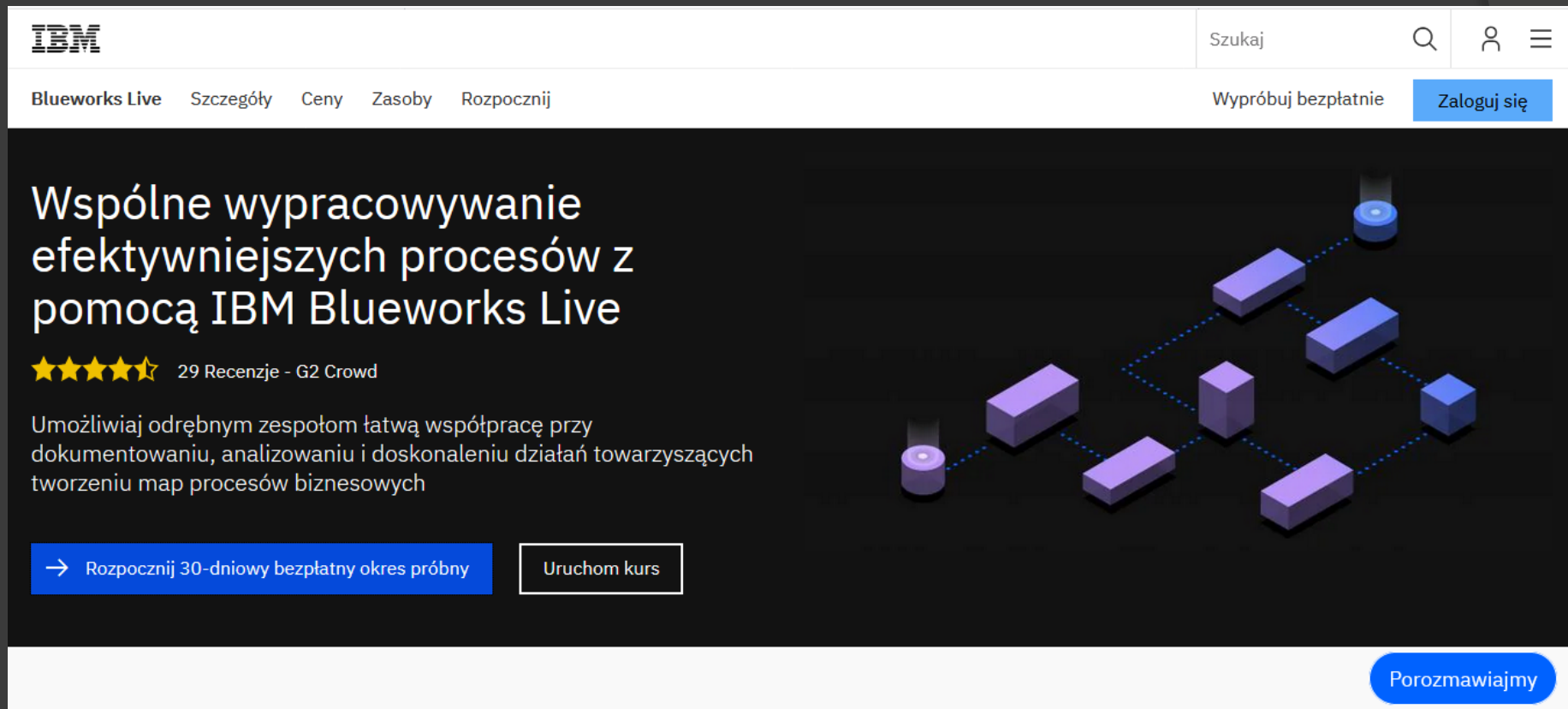
SD	WM	FI	CO	QM
Utworzenie kontraktu	Tworzenie zlecenia magazynowego	Zaksięgowanie ruchu materiałowego	Raportowanie statusu kontraktu i należności	Ocena jakości w zakresie sprzedaży
Utworzenie zlecenia sprzedaży	Pobranie materiału z magazynu i wydanie	Analiza należności		
Faktura sprzedaży		Rozliczenie należności		



PROCES SPRZEDAŻY a projekt ERP (SAP)

BlueworksLive ibm

www.ibm.com/pl-pl/products/blueworkslive



The screenshot shows the IBM Blueworks Live website. At the top is the IBM logo. To its right is a search bar with the text 'Szukaj' and a magnifying glass icon. Further right are icons for a user profile and a menu. Below the logo, there is a navigation bar with links: 'Blueworks Live', 'Szczegóły', 'Ceny', 'Zasoby', and 'Rozpocznij'. To the right of these links are two buttons: 'Wypróbuj bezpłatnie' and 'Zaloguj się'. The main content area has a dark background. On the left, there is a large heading in white: 'Wspólne wypracowywanie efektywniejszych procesów z pomocą IBM Blueworks Live'. Below this heading are five yellow stars and the text '29 Recenzje - G2 Crowd'. Underneath is a paragraph in white: 'Umożliwiają odrębnym zespołom łatwą współpracę przy dokumentowaniu, analizowaniu i doskonaleniu działań towarzyszących tworzeniu map procesów biznesowych'. To the right of this text is a 3D isometric diagram showing a network of purple rectangular blocks connected by dashed blue lines, with two purple cylindrical nodes at the ends of some lines. At the bottom left, there are two buttons: a blue one with a right arrow and the text 'Rozpocznij 30-dniowy bezpłatny okres próbny', and a white one with a black border and the text 'Uruchom kurs'. At the bottom right, there is a blue button with the text 'Porozmawiajmy'.

IBM

Szukaj

Blueworks Live Szczegóły Ceny Zasoby Rozpocznij

Wypróbuj bezpłatnie Zaloguj się

Wspólne wypracowywanie efektywniejszych procesów z pomocą IBM Blueworks Live

★★★★★ 29 Recenzje - G2 Crowd

Umożliwiają odrębnym zespołom łatwą współpracę przy dokumentowaniu, analizowaniu i doskonaleniu działań towarzyszących tworzeniu map procesów biznesowych

→ Rozpocznij 30-dniowy bezpłatny okres próbny

Uruchom kurs

Porozmawiajmy

PROCES SPRZEDAŻY a projekt ERP (SAP)

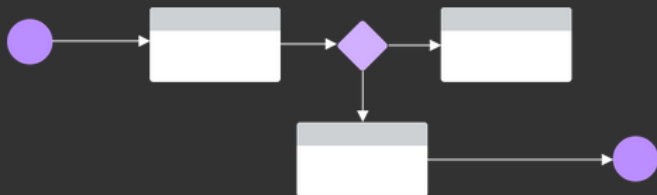
BlueworksLive ibm

www.ibm.com/pl-pl/products/blueworkslive

IBM

Dokumentuj i udoskonalaj swoje procesy biznesowe przy użyciu produktu Blueworks Live

Wypróbuj bezpłatnie produkt Blueworks Live przez 30 dni.



Uzyskaj pełny dostęp do wszystkich funkcji produktu Blueworks Live.

Twórz, edytuj, przeglądaj i komentuj procesy, decyzje i strategię.

Masz już konto w serwisie IBM? [Zaloguj się](#)

Rozpoczynanie bezpłatnego 30-dniowego okresu próbnego

1. Informacje o koncie

E-mail ⓘ

Twój adres e-mail stanie się Twoim identyfikatorem IBM służącym do logowania w serwisie IBM.com.

Imię

Nazwisko

Hasło

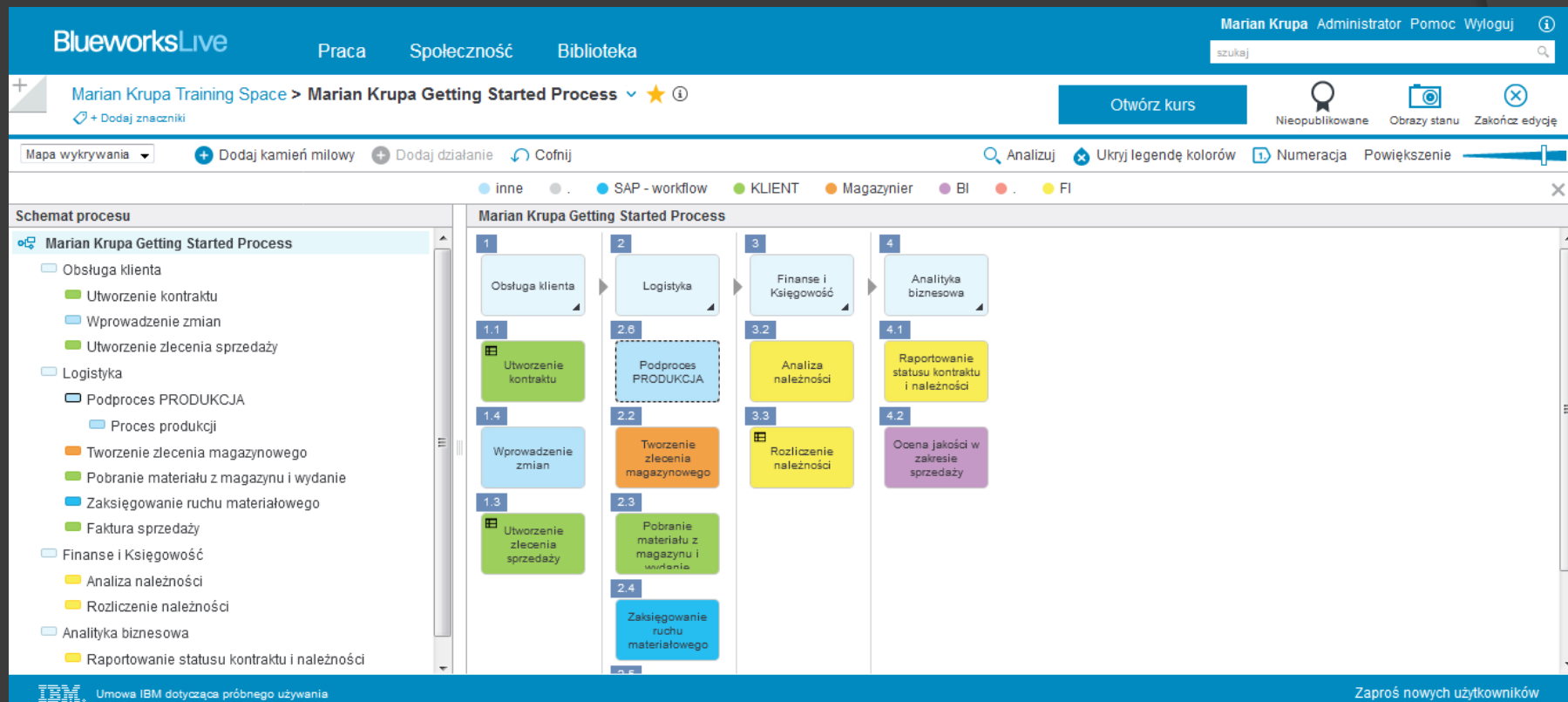
- Minimum to 8 znaków
- Jedna mała litera

- Jedna wielka litera
- Jedna cyfra

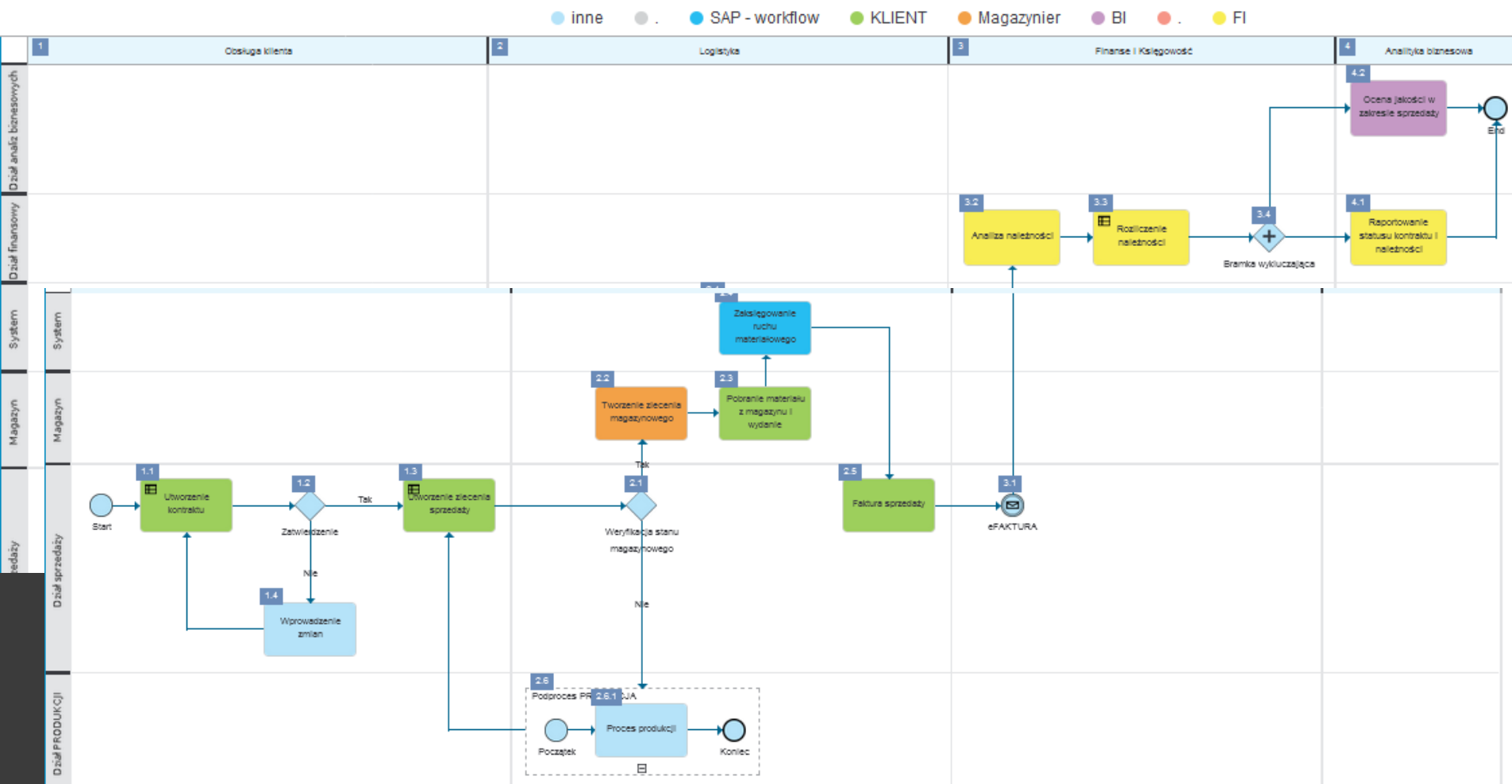
PROCES SPRZEDAŻY a projekt ERP (SAP)

BlueworksLive ibm

www.ibm.com/pl-pl/products/blueworkslive



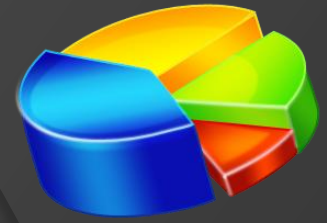
PROCES SPRZEDAŻY a projekt ERP (SAP)



4. Logistyka a systemy klasy BI (SAP)



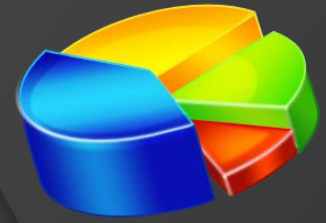
Business Intelligence



Wizja systemu zarządzania przyszłości



Business Intelligence

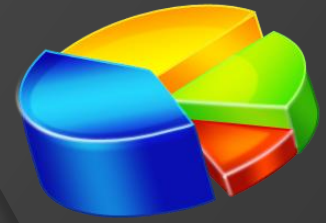


Kilka myśli...

- *Każde przedsiębiorstwo korzysta z systemów informacyjnych, które, pokrywają się z celami **Business Intelligence**.*
- *Do pewnego stopnia **Business Intelligence** traktować można zatem jako nowe określenie rozwiązań dobrze znanych w informatyce (Systemy Informacyjne, Systemy Informowania Kierownictwa, Systemy Wspomagania Decyzji, Systemy Informacji Strategicznej).*
- *Nośne z marketingowego punktu widzenia hasło BI jest więc często nadużywane jako etykieta dla istniejących i dobrze sprawdzonych rozwiązań.*

T. Żmudzin

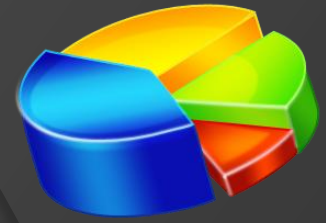
Business Intelligence



Przegląd definicji

- *Business Intelligence (BI) – systemowe **pozyskiwanie analitycznej informacji dla biznesu** z różnych obszarów funkcjonalnych działalności przedsiębiorstwa.*
- ***O jakości rozwiązań BI** nie stanowi jedynie dostępność informacji (syndrom nadmiaru informacji) ile raczej umiejętność użytecznego jej zintegrowania, skorelowania i prezentacji.*

Business Intelligence

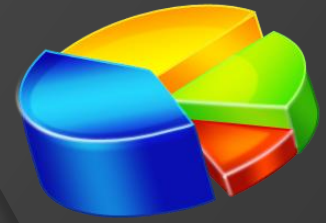


Przegląd definicji

- Rozwiązaniem klasy BI można określić system zapewniający **zestaw technologii** oraz produktów udostępniających użytkownikom **informacje** niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej oraz **podejmowania strategicznych decyzji biznesowych**.

Gartner Group

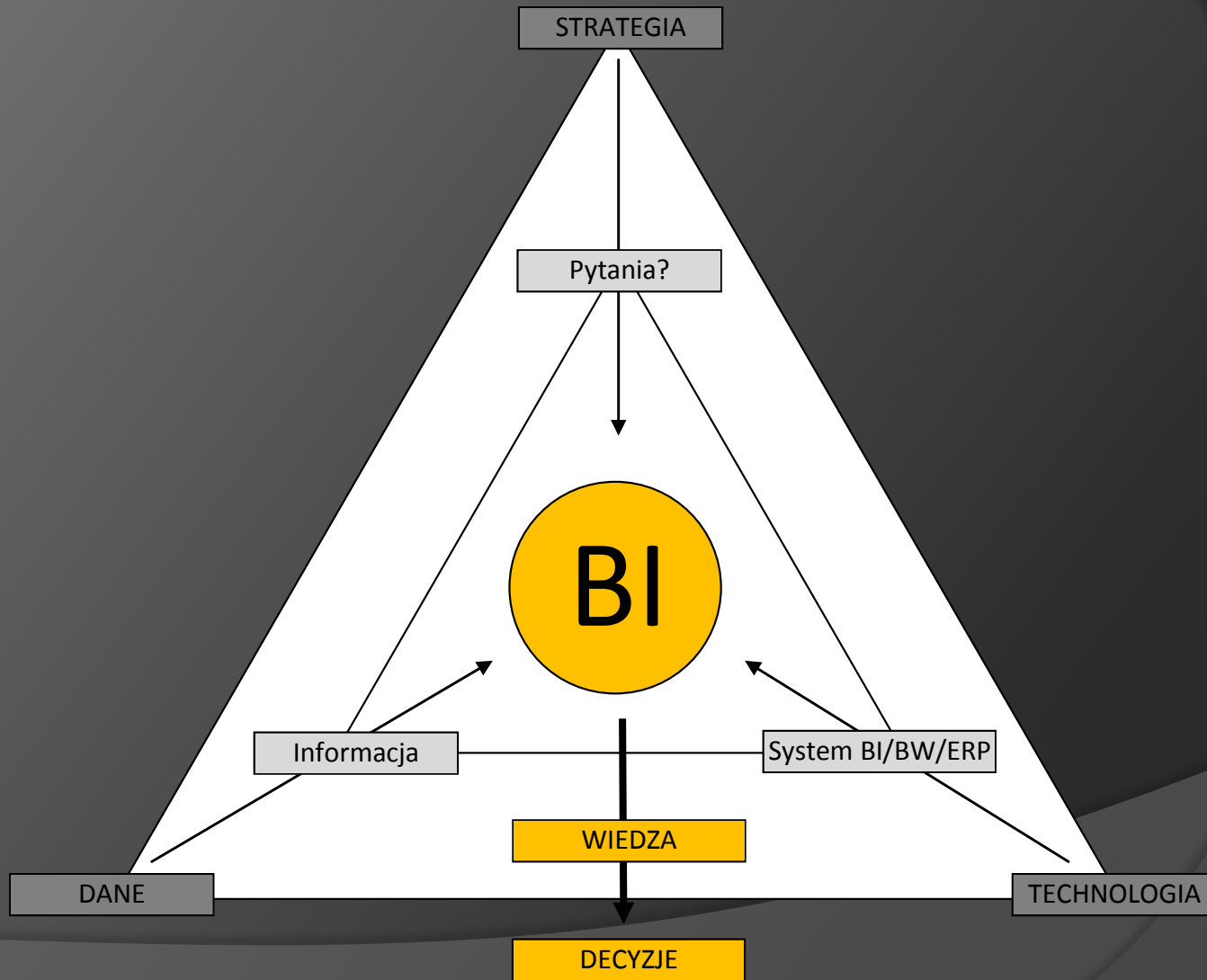
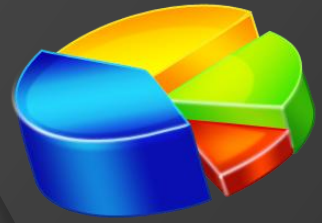
Business Intelligence



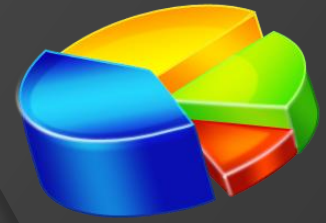
Elementy BI

- **Executive Information System (EIS)** / Zbiór transakcji, raportów, wykresów w celu informowania kierownictwa – w tym, definiowanie struktur danych biznesowych zorientowanych na wielowymiarowe analizy i zestawienia (w ramach ERP).
- **Hurtownia danych (BW)** – zbiór danych zagregowanych (ustrukturyzowanych) według interfunkcyjnych potrzeb informacyjnych przedsiębiorstwa.
- **Kokpity menedżerskie** – wizualizacja danych, wskaźników, analiz strategicznych w oparciu o rozwiązania EIS, ERP IS, BW.

Business Intelligence



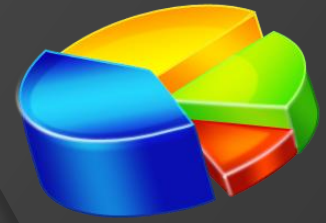
Business Intelligence



Metodyka

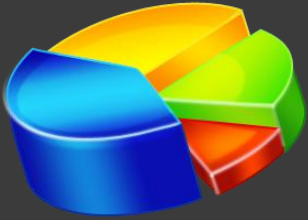
1. Opracowanie przez zamawiającego (!) globalnego systemu informacji strategicznej przedsiębiorstwa – definicja potrzeb i użyteczności informacyjnej.
2. Opracowanie przez firmę wdrożeniową konceptji szczegółowej: kwalifikacja danych, identyfikacja źródeł, homogenizacja i korelacja danych, składowanie danych, prezentacja i analiza raportów/ wskaźników/ trendów itd., dobór technologii i wykonawcy.
3. Przygotowanie rozwiązania prototypowego, symulacja raportów, wariantowanie.
4. Testowanie rozwiązania prototypowego, zgłaszanie uwag.
5. Ostateczny odbiór rozwiązania i start produktywny.
6. Monitorowanie stopnia wykorzystania nowego rozwiązania BI w procesach decyzyjnych przedsiębiorstwa.
7. Poszukiwanie nowych potrzeb, możliwości informacyjnych w ramach SIS – propozycja zmian i/lub rozwoju BI.

Business Intelligence

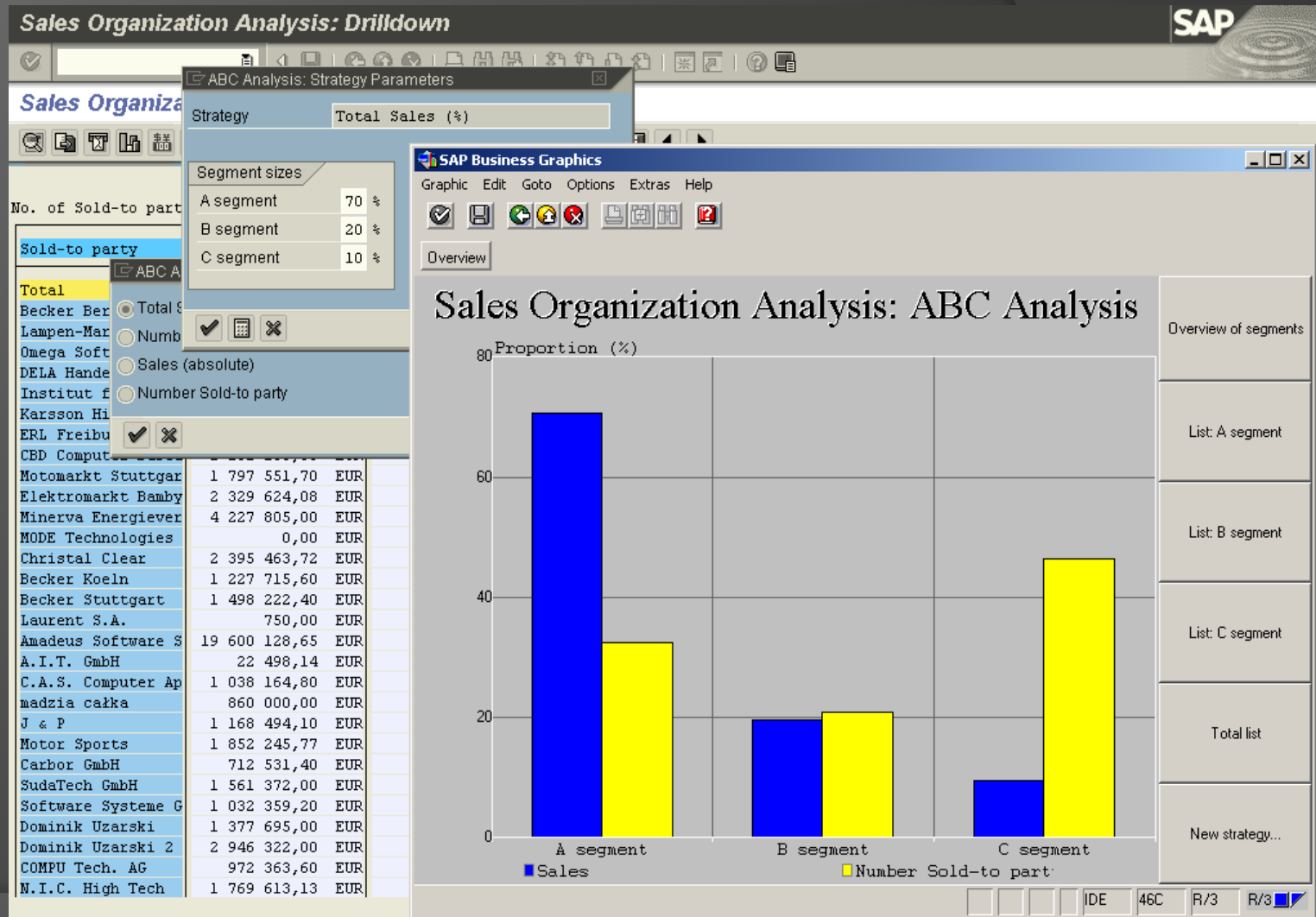


Co daje BI?

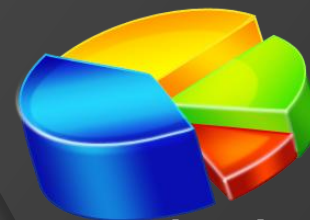
1. Wiarygodne i spójne informacje ze wszystkich obszarów biznesowych.
2. Dane zawarte w systemach informatycznych są przekształcane w użyteczną wiedzę decyzyjną – poziom strategiczny.
3. Sprawne tworzenie prognoz, szybka reakcja na trendy, szanse i zagrożenia.
4. Skuteczne śledzenie stopnia wykorzystania budżetu.
5. Monitoring strategii działania i drogi rozwoju.
6. Koncentracja zarządu firmy na celach strategicznych.
7. Uzasadnienie decyzji biznesowych.



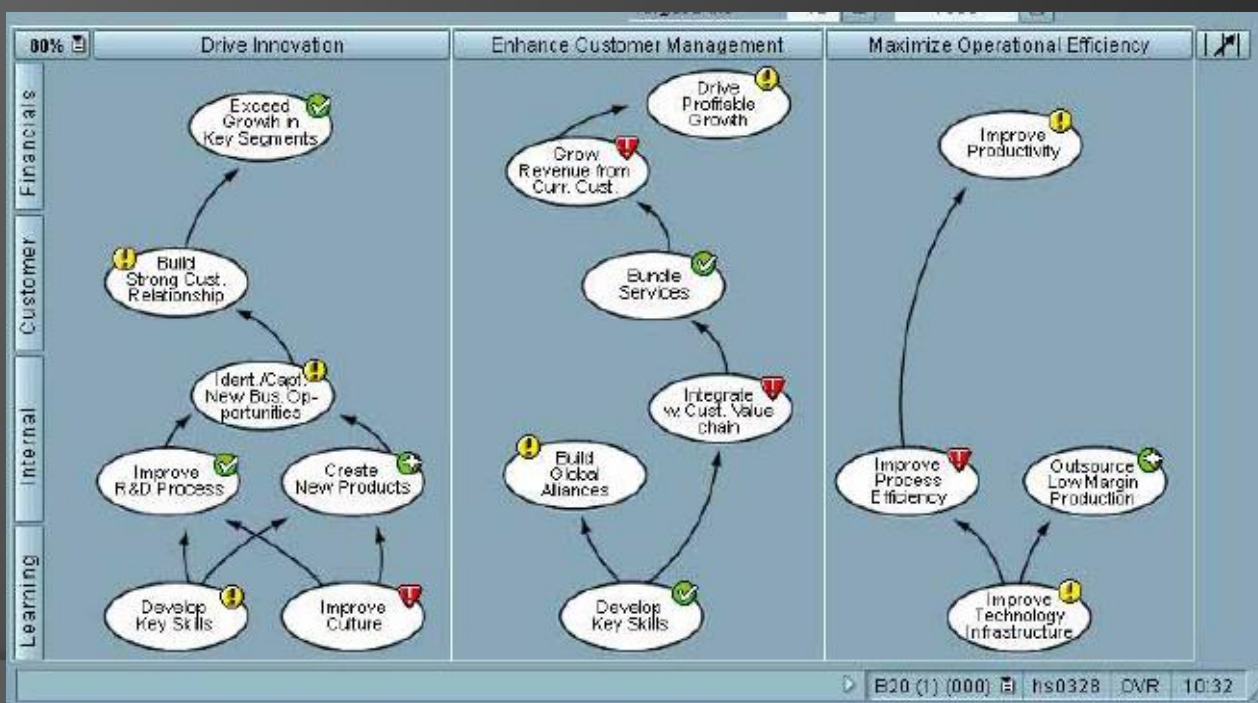
Przykłady kokpitów menedżerskich



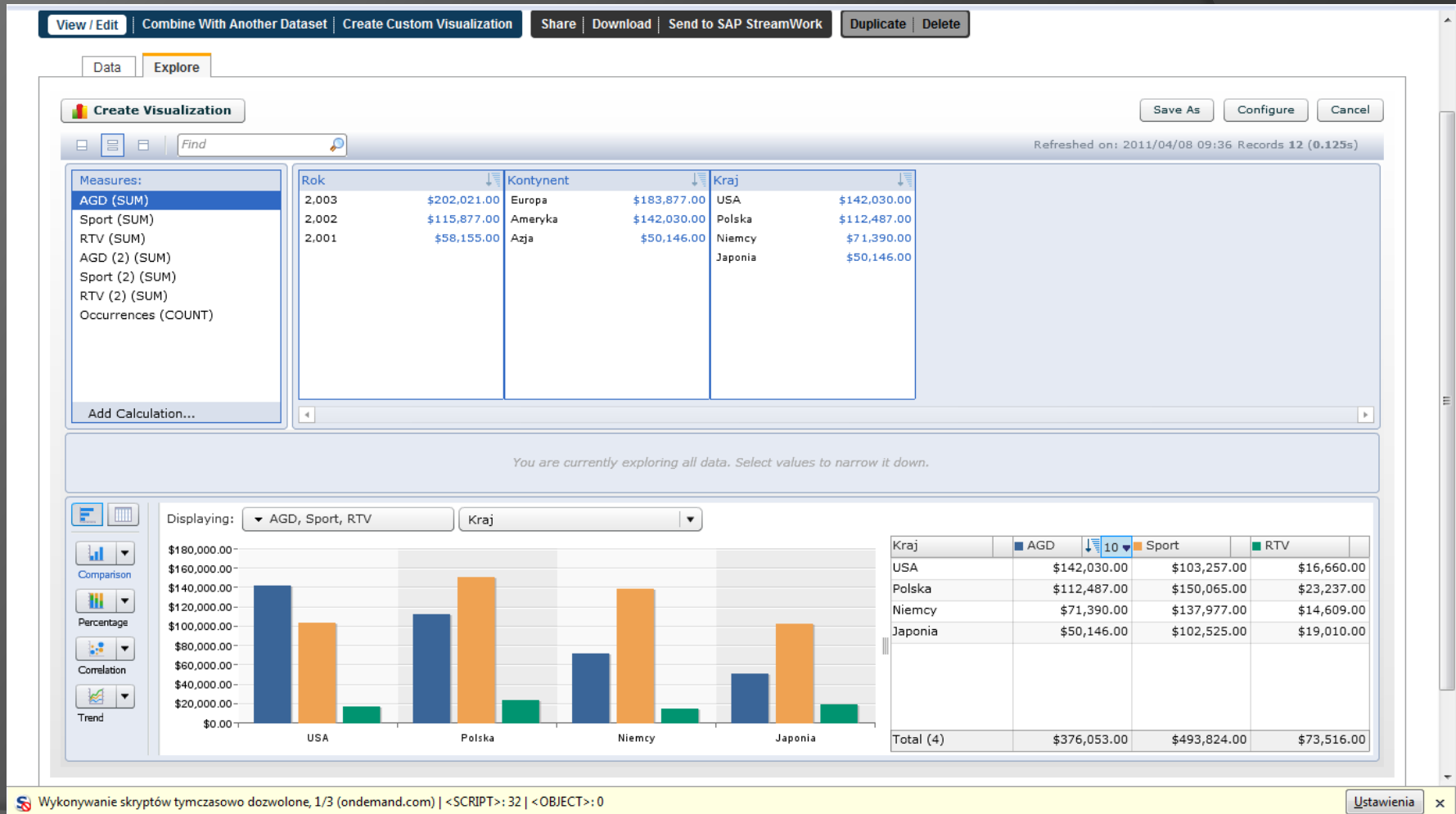
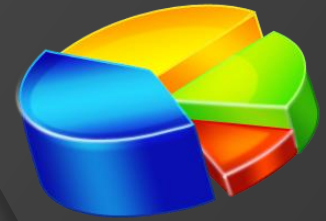
SAP ERP / SEM



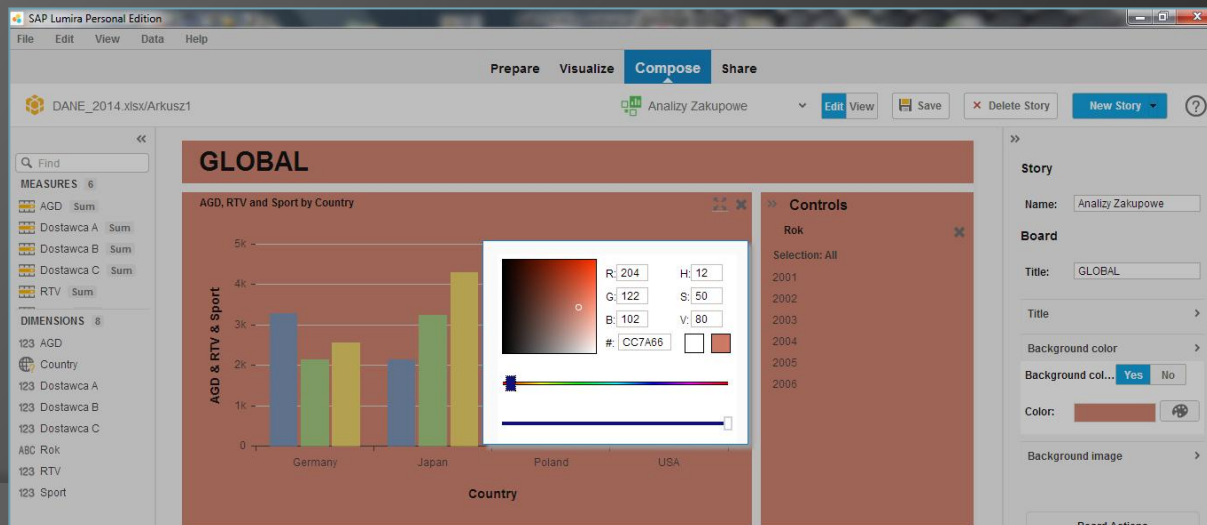
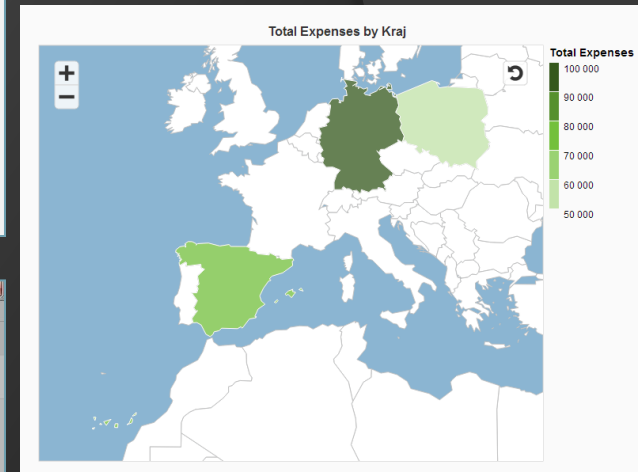
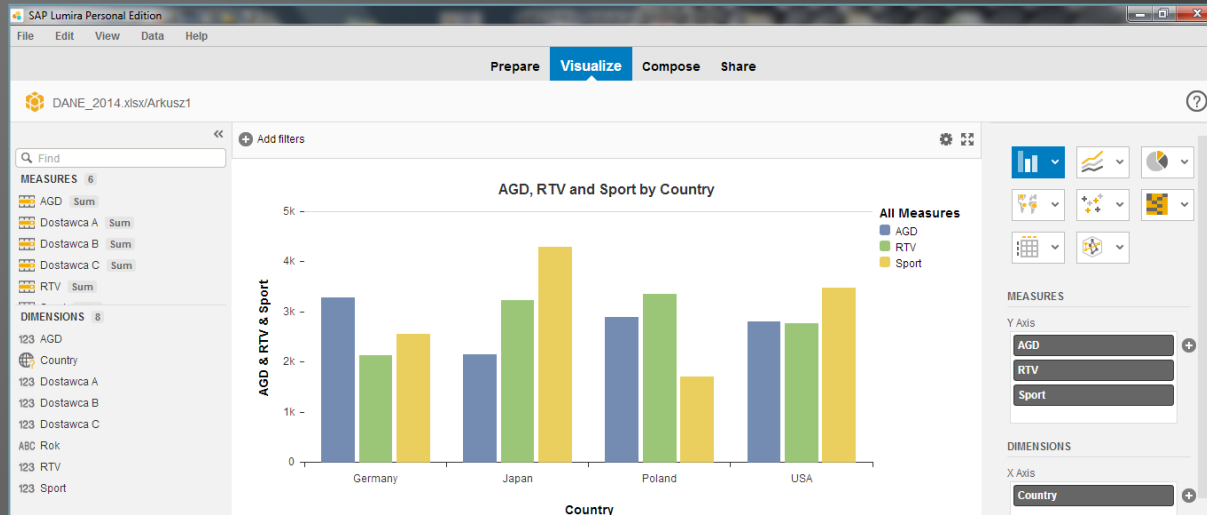
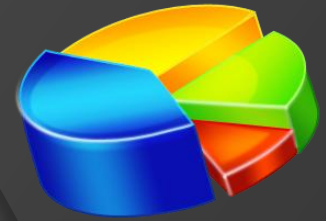
Zrównoważona Karta Wyników (ZKW) – model zintegrowanego zarządzania strategicznego w firmie w oparciu o związki przyczynowo skutkowe. ZKW umożliwia stałe monitorowanie aktywności firmy na 4 poziomach, tj. rozwoju, operacyjnym, marketingowym i finansowym.



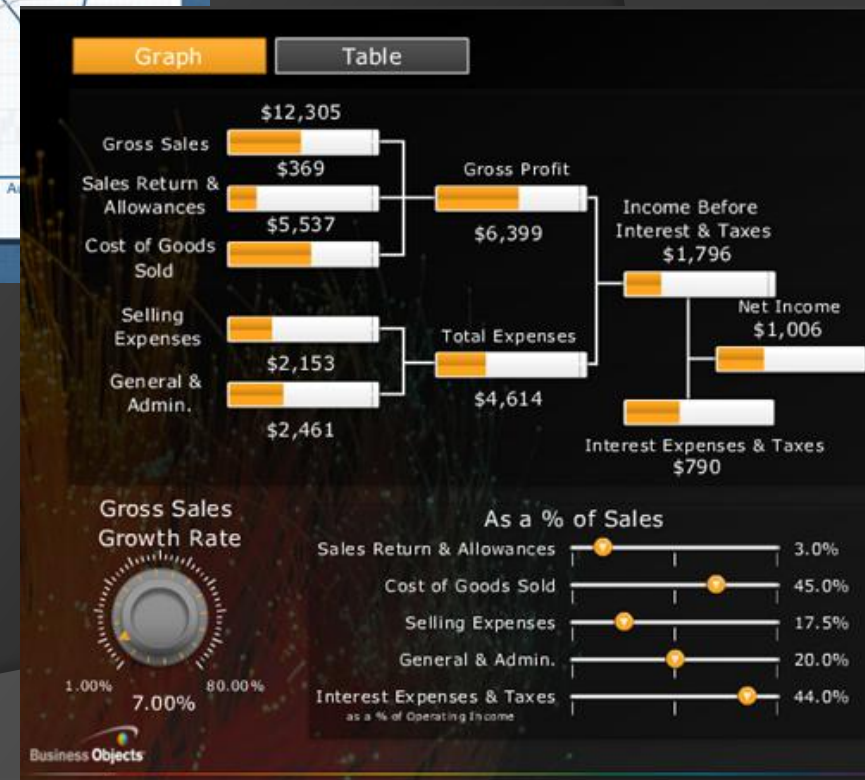
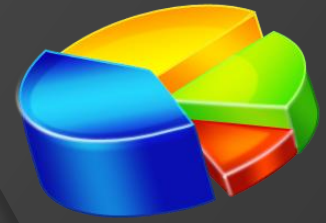
SAP BlonDemand



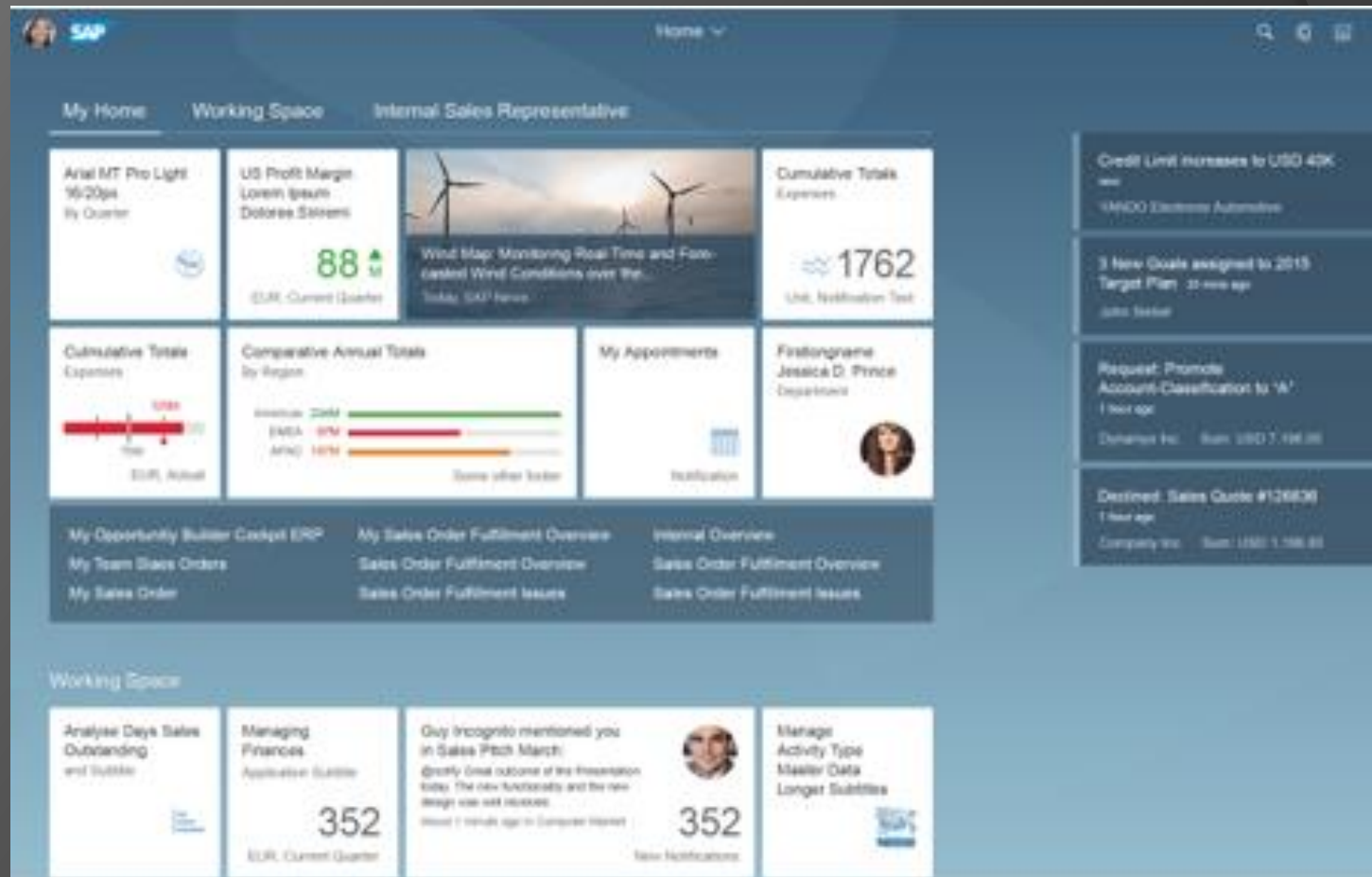
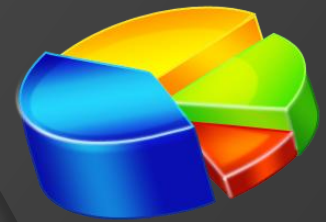
SAP Lumira



SAP Crystal Dashboard Design



S/4HANA / FIORI



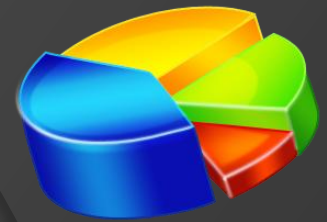
SAP Lumira – zestaw ćwiczeń



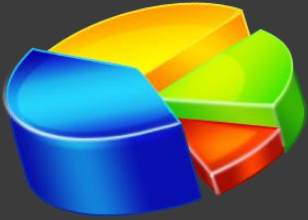
5. Kierunki rozwoju systemów ERP / SAP



Co dalej?



Technologia	Zmiany w HR / HRM?
SOA	Możliwość wyboru najlepszych usług IT bez względu na dostawcę
Mobile	Telepraca / nowa forma zatrudnienia i rozliczenia
Cloud	Rezygnacja z własnych działów IT (RODO?)
BI	Totalna ocena efektów pracy w czasie rzeczywistym
IMC	Raportowanie na życzenie – elastyczność w zakresie wyceny pracy



PYTANIA?

www.mgmt4all.com