

# GDO EPM Platform



**K.Group**  
Orange Company

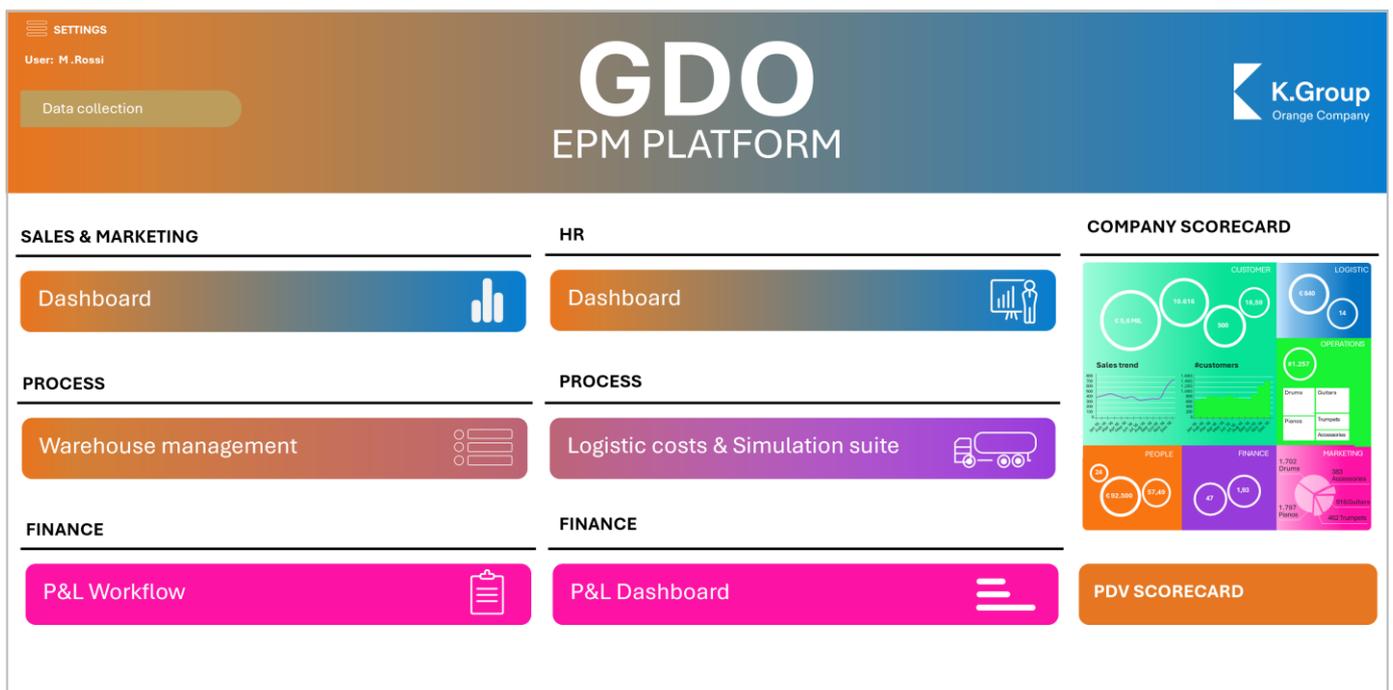
[orangecompany.biz](http://orangecompany.biz)

// Best practices



# GDO EPM PLATFORM

**K.Group** supporta i processi decisionali delle aziende della **Grande Distribuzione Organizzata** proponendo un innovativo metodo di gestione delle pratiche di **Business Intelligence, Corporate Performance Management** e **Collaborative Business Analytics**.

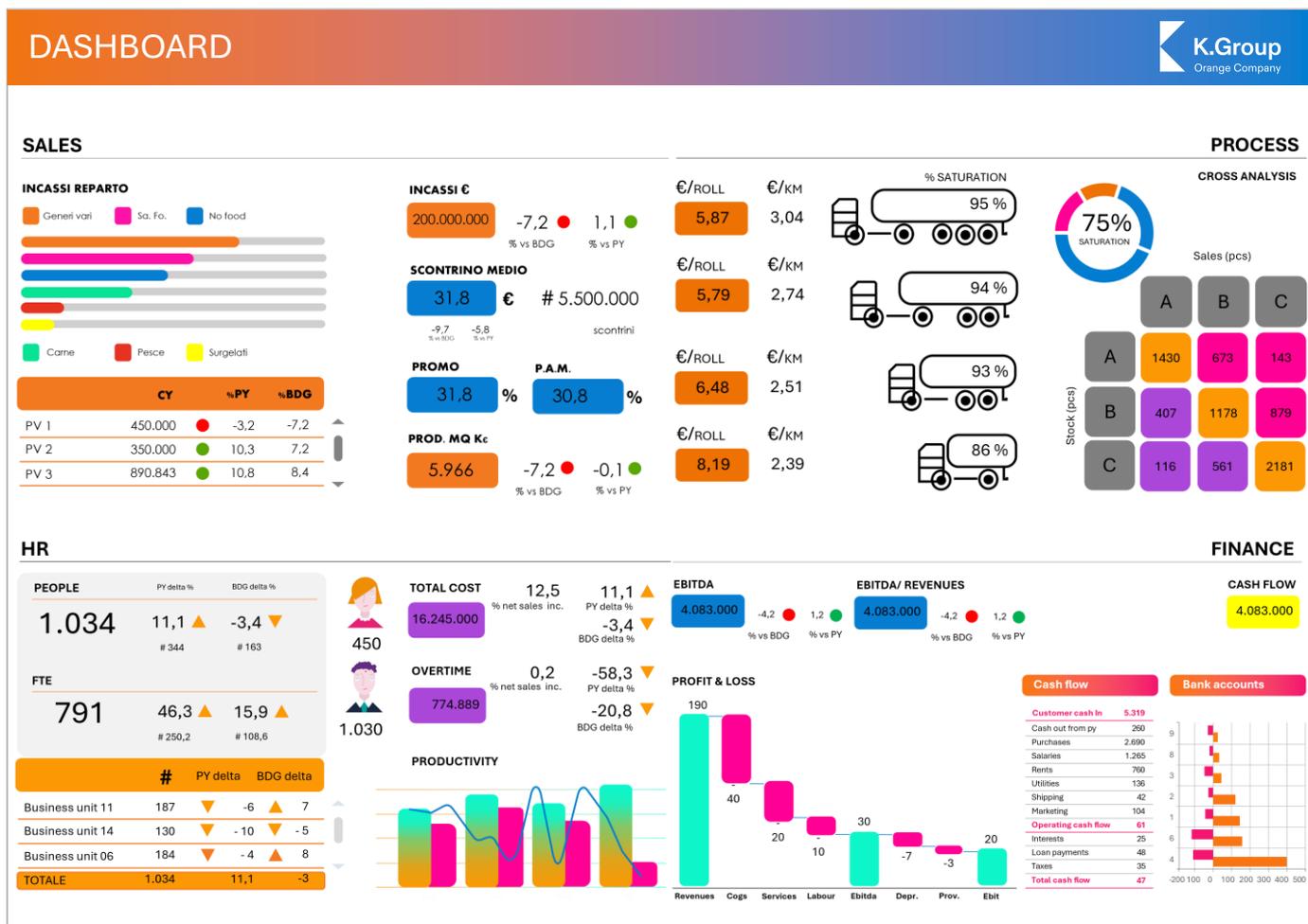


Il modello **K.GDO EPM Platform** raccoglie le **best practices** di K.Group per la gestione efficace ed efficiente dei principali processi aziendali della **GDO**.

La **tecnologia** supporta in maniera semplice la possibilità di rivedere il modello, plasmarlo, ripensarlo ed integrarlo in base alle esigenze informative utili al **processo decisionale**.



**K.Group**  
Orange Company

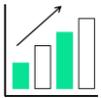


La **K.GDO EPM Platform** concentra in un unico ambiente certificato i principali indicatori chiave di performance (KPIs), evidenziandoli nelle principali aree proprie della **Balanced Scorecard**, al fine di garantirne una **visione olistica**.

È possibile gestire all'interno dello **stesso ambiente** dati target, scenari di revisione e dati actual, consentendo un notevole beneficio in termini di reporting, legando nativamente **l'azione alla strategia**.

Tutto ciò **senza dover ricorrere** a numerosi e differenti fogli di calcolo, sistemi verticali per area che, normalmente, non comunicano tra di loro.





Analizzare le principali dinamiche legate alla vendita per territorio, insegna, negozio o per differenti slot temporali.

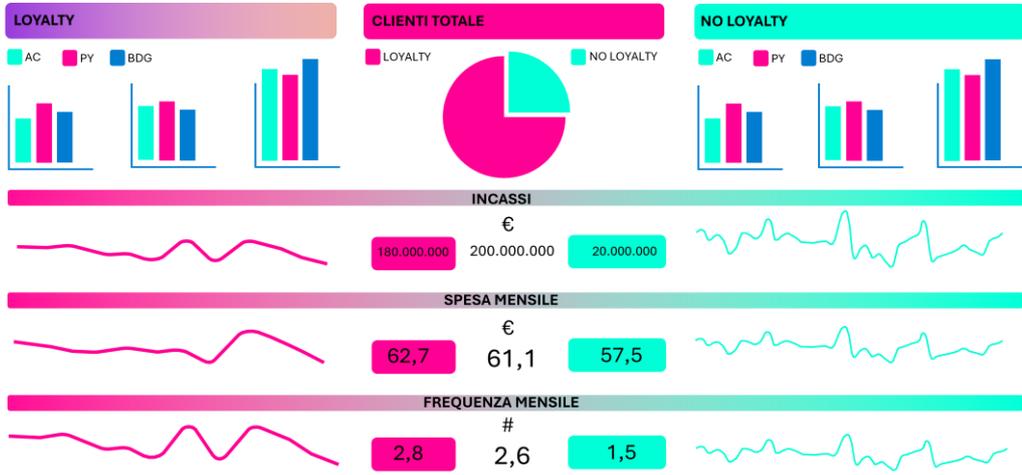
Possibilità di approfondire le informazioni grazie alla funzione di **drill anywhere**, fino al massimo livello di dettaglio (articolo), senza percorsi predefiniti, dando all'analista un elevato grado di libertà nella navigazione del dato.



Analisi dettagliata delle singole risorse che compongono la squadra del punto vendita, (Es: incidenza straordinari, produttività FTE) in maniera **semplice** ed **immediata**.

Possibilità di creare dei percorsi di **carriera** interna personalizzati sulla base delle esigenze del PdV. Scheda per **singola risorsa** che evidenzia la situazione anagrafica ed i principali dati di costo del personale.

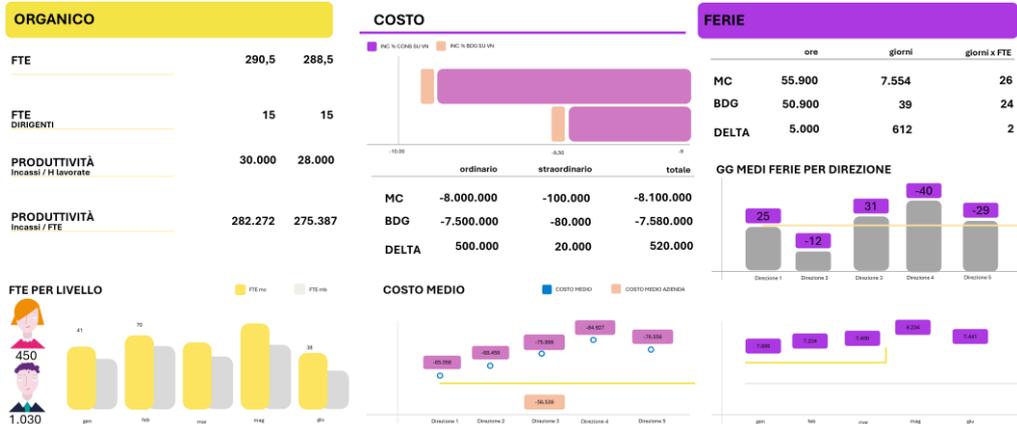
## SALES



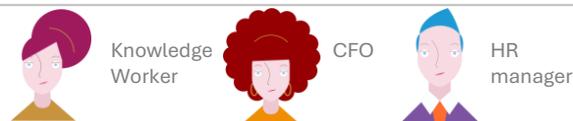
### KNOWLEDGE TEAM

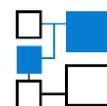


## HR



### KNOWLEDGE TEAM





# PROCESS

## STOCK TOWER CONTROL



DATA ENTRY	% transfer cluster
Classe A	80 %
Classe B	95 %
Classe C	100 %
Classe D	
Classe E	

DATA ENTRY	% stock cluster
Classe A	80 %
Classe B	95 %
Classe C	
Classe D	

### LEGENDA

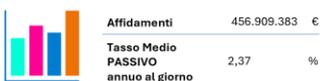


## KNOWLEDGE TEAM



# FINANCE

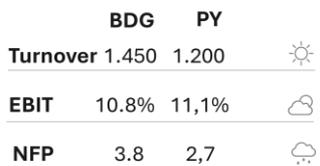
## TOTALE DASHBOARD



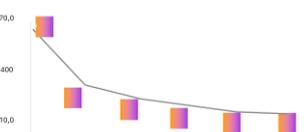
## M/L TERMINE



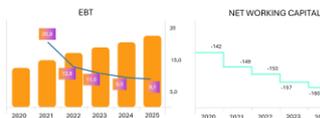
## BREVE TERMINE



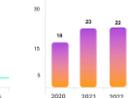
## UTILIZZI - DIPONIBILITÀ



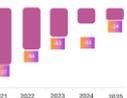
## CONDIZIONI DEBITO %



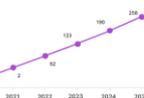
## CAPEX



## LONG TERM DEBS



## NET FINANCIAL POSITION

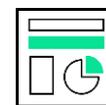


## KNOWLEDGE TEAM



Analizzare le giacenze di magazzino correlate alle vendite - **CROSS ANALYSIS** – come parametro decisivo per monitorare il comportamento delle referenze e ipotizzare specifiche azioni in base al posizionamento degli **articoli nei cluster**.

Focus sui costi di trasporto per **CEDI** che consente il monitoraggio dei principali KPIs quali la % di saturazione della flotta, gli €/roll, €/Km, il # di viaggi e la distribuzione degli stessi nei PdV con la possibilità di simulare cambi di tariffe, generando scenari comparativi.

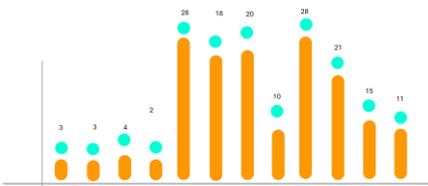


Un cruscotto giornaliero alimentato dal sistema di tesoreria o da **remote banking** degli Istituti di credito consente di monitorare l'andamento del **costo del denaro** sul mercato sia a breve che a medio-lungo termine, con la possibilità di passare da un'analisi macro dei **tassi**, degli **utilizzi** e dei depositi ad una suddivisione degli stessi per **linea di credito per Istituto** fino al **singolo conto**.

Analizzare le condizioni debitorie o creditorie comparando gli accordi con i diversi Istituti di credito, al fine di ottimizzare gli oneri della gestione dei flussi finanziari.

# LOGISTIC PICKING

## PERFORMANCE



RIGA/ORA	LISTE/ORA	COLLI/ORA
64.083.000 #	64.083.000 €	64.083.000 €

Anno	3/3	Mese	36/36
Settimana	157/157	Area merc.	13/13
Magazzino	4/4	Area merc.	13713
Tipologia mag.	4/4	Settore	50750
Città magazzino	3/3	Gruppo	115/115
Canale aggregato	3/3	Segmento	322/322
Tipologia Preparazione	5/5		

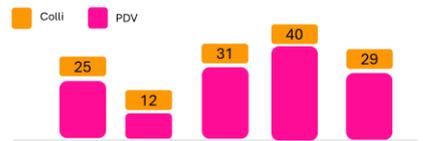
## PICKING

N. COLLI PREPARATI	VALORI LISTE	VALORE MEDIO LISTA	€/COLLO	N. COLLI/N. RIGHE
64.083.000 #	544.711.038 €	959.00 €	8,51 €	2,33 €

### NUMERO COLLI PER TIPOLOGIA DI PREPARAZIONE



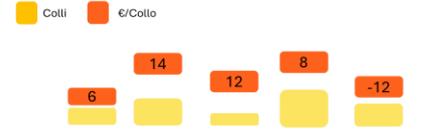
### COLLI PER CANALE DI VENDITA AGGREGATO (milioni)



### NUMERO DI COLLI PER SETTIMANA



### COLLI PER AREA MERCEOLOGICA (milioni)



Un cruscotto che permette di analizzare le **performance del magazzino** in ingresso e in preparazione, al fine di:

// studiare l'ottimizzazione delle risorse umane nelle varie fasce orarie;

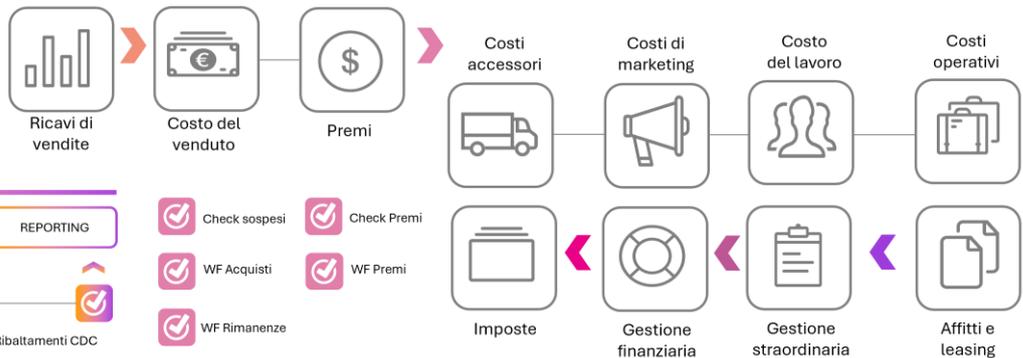
// ridefinire la struttura organizzativa degli spazi del magazzino con l'utilizzo di sistemi automatici per specifiche categorie di articoli e/o zone.

# FAST CLOSING WORKFLOW

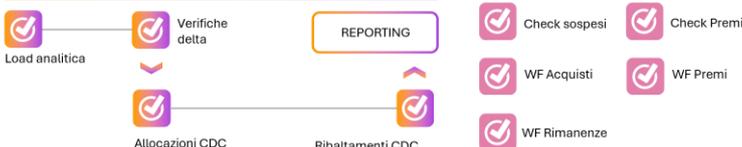
## P&L

Aggiornamento Dati

- Vai al patrimoniale
- Fonti gestionali
- Controllo mensile saldo CoAn



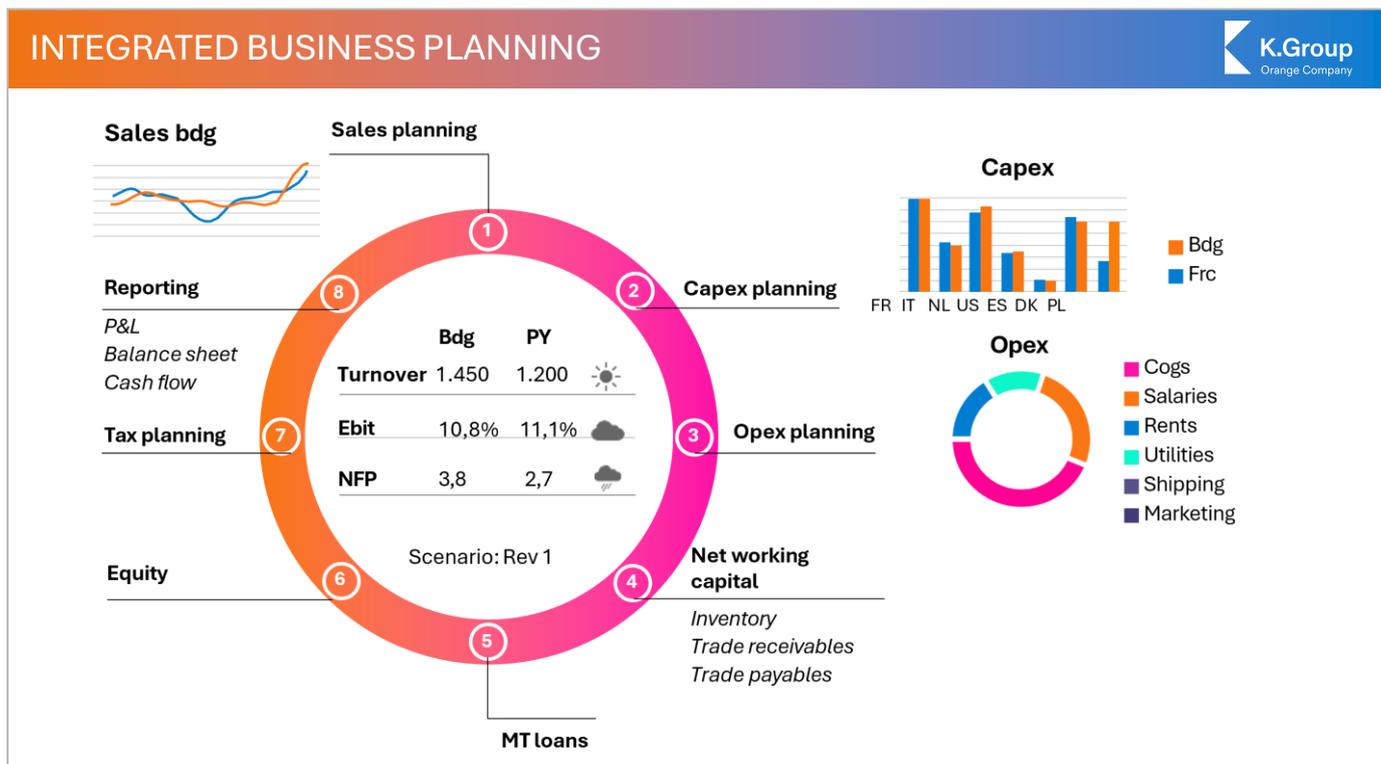
### COST ACCOUNTING PROCESS



Grazie ad un workflow **guidato e monitorabile** è possibile effettuare delle chiusure economiche mensili gestionali,

garantendo un ambiente unico e dei tempi di realizzo che lasciano lo spazio all'analisi dei dati a supporto del **processo decisionale**.

# INTEGRATED BUSINESS PLANNING



Suite di **simulazione** di un piano economico, patrimoniale e finanziario integrato.

Workflow **collaborativo** ed **approvativo** per la gestione di differenti scenari in cui è possibile verificare gli impatti finanziari agendo sulle leve operative.

Il modello, pensato per un **business dinamico** con orizzonte di planning flessibile da uno a diversi mesi, permette in maniera veloce di comprendere se l'azienda dispone delle risorse finanziarie necessarie per attuare il piano economico.

La stretta integrazione con il modello di fast closing economico e patrimoniale permette di **unificare** l'attività di **planning** di breve e medio-lungo termine in **logica rolling**.

## I nostri Clienti della Grande Distribuzione Organizzata

Agorà Network	C.I.A – Commercianti Indipendenti Associati - Conad	Conad Centro Nord	Conad Nord Ovest
Crai Secom	DAO - Conad	F.lli Ibba - Crai	Grandi Magazzini Superconti -Coop
Gruppo Fiorino - Despar	Gruppo Petruzzi - Spesi	Iges – Todis Discount	PAC2000A - Conad
Pianeta Cospea – Spazio Conad	Sidal - Zona	Supercentro - Sisa	Unicomm - A&O – Famila – Emisfero Supermercati
Unicoop Tirreno - Coop			



**K.Group**  
Orange Company

Approfondisci  
le esperienze vissute insieme  
ai nostri clienti

