

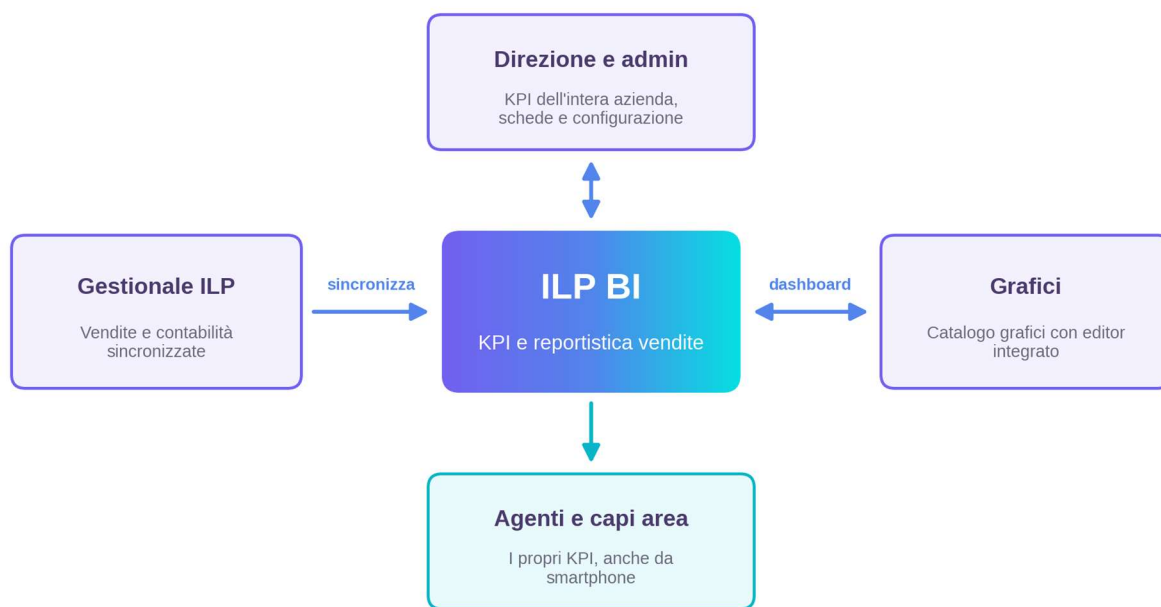
ILP BI

CONTENUTO

- 01 ILP BI in sintesi
- 02 Il problema che risolviamo
- 03 KPI su misura: ognuno vede i suoi numeri
- 04 KPI che parlano da soli
- 05 Esempi di KPI da costruire
- 06 Workflow — Dal gestionale al KPI
- 07 Workflow — Il tuo KPI in sei passi
- 08 Creare cruscotti KPI
- 09 Numeri affidabili
- 10 Ruoli, accesso e mobilità
- 11 FAQ

ILP BI in sintesi

ILP BI è il portale di **business intelligence collegato al tuo gestionale**: trasforma i dati di vendita in **KPI, pivot, grafici e dashboard**, e mostra a ogni persona **i numeri che le competono**, dal singolo agente alla direzione.



ILP BI tra il gestionale e chi deve leggere i numeri.

Cosa fa, in pratica

- **Importa le vendite** dal gestionale ILP e prepara anagrafiche di articoli, agenti e aree.
- Mette a disposizione **schede report** con elenchi, pivot, grafici e pagine dashboard.
- Applica in automatico il **perimetro dei dati**: l'agente vede le sue vendite, il capo area la sua area, l'admin il totale.
- Permette a ciascun utente di **costruire i propri KPI** con le pivot personalizzate, senza toccare i report ufficiali.

A chi parlarne

- Aziende che usano un **gestionale** e vogliono leggere le vendite senza estrazioni manuali.
- **Reti commerciali** con agenti e capi area che devono seguire i propri risultati.
- **Direzioni commerciali** che vogliono un cruscotto unico e numeri condivisi.

Il problema che risolviamo

Senza uno strumento di BI, i numeri di vendita si ricostruiscono con **estrazioni dal gestionale e fogli Excel**: ogni report richiede tempo, ogni versione è diversa e la rete commerciale riceve i dati quando ormai sono vecchi.

Domanda di ogni giorno	Senza ILP BI	Con ILP BI
Come stanno andando le vendite?	Estrazioni e Excel costruiti a mano	Schede report pronte, aggiornate dopo la sincronizzazione
Quanto ha venduto la mia area?	Il capo area chiede il report all'ufficio	Il capo area apre la scheda e vede solo la sua area
Dove siamo sotto obiettivo?	Bisogna leggere tutte le righe	Soglie e mappe di calore evidenziano i valori critici
Da dove viene questo numero?	Si ricomincia dall'estrazione	Un clic sulla cella apre l'elenco di dettaglio
Mi serve un'analisi diversa	Nuova richiesta all'IT o all'amministrazione	Pivot personalizzata creata dall'utente in autonomia
I numeri sono quelli giusti?	Ogni file ha la sua versione	Stessa base dati e stesse regole per tutti

MESSAGGIO CHIAVE

Un'unica fonte, KPI condivisi, ognuno con il suo perimetro. Meno tempo a preparare report, più tempo a usarli.

KPI su misura: ognuno vede i suoi numeri

È il punto di forza da mostrare per primo. **La stessa scheda KPI** viene aperta da direzione, capi area e agenti: indicatori, grafici e pivot sono gli stessi, ma **i dati si filtrano da soli** in base al ruolo e all'area di ciascuno.



Una sola scheda KPI, tre perimetri di dati.

Perché conta

- **Un solo report da mantenere** invece di una versione per ogni area o agente.
- **Nessun rischio** che un agente veda i numeri di un collega: il perimetro dipende dalle assegnazioni di aree e capi area.
- **Tutti parlano la stessa lingua**: in riunione si guardano gli stessi KPI, ognuno dal proprio livello.
- Ogni vista, filtro o tab può avere **limiti aggiuntivi per ruolo**, per esempio dati riservati alla direzione.

SCHEDA 04

KPI che parlano da soli

Un buon KPI si capisce **a colpo d'occhio**. Le pivot di ILP BI hanno strumenti visivi che portano l'attenzione dove serve, e permettono di passare dal numero al dettaglio con un clic.

Venduto (k€)	Gen	Feb	Mar	Apr	Totale
Area Nord	82	95	101	110	388
Area Centro	64	70	58	77	269
Area Sud	91	88	97	120	396
Area Isole	40	52	49	61	202

1 Mappa di calore
il colore mostra l'intensità

2 Soglia sul totale
i valori sotto obiettivo in evidenza

3 Dettaglio con un clic
dalla cella all'elenco delle righe

Esempio illustrativo con dati fittizi

Come si presenta una pivot KPI in ILP BI. Esempio illustrativo con dati fittizi.

Strumento	Cosa fa per chi legge il KPI
Mappa di calore	Colora le celle in base al valore: si vede subito dove si vende di più e dove di meno.
Condizioni e soglie	Evidenziano i valori sopra o sotto una soglia, per esempio aree sotto obiettivo.
Dettaglio sulla cella	Un clic sul numero apre l'elenco delle righe che lo compongono.
Livelli o tabella piatta	La pivot si legge ad albero, espandendo i livelli, oppure come tabella.
Formato dei numeri	Ogni valore mostrato nel formato più adatto a leggerlo.

Esempi di KPI da costruire

ILP BI lavora sui dati di **vendita** e di **contabilità** del gestionale, organizzati per **articoli, agenti, aree e periodi**. Su queste basi l'amministratore costruisce i KPI che servono all'azienda. Alcuni esempi da raccontare allo stand:

KPI	Come si costruisce in ILP BI
Venduto per area	Pivot con le aree sulle righe e i periodi sulle colonne, con mappa di calore.
Venduto per agente	Il capo area confronta gli agenti della sua area nella stessa pivot.
Venduto per articolo	Elenco raggruppato per articolo con i totali di gruppo, esportabile in Excel.
Andamento nel tempo	Grafico dal catalogo, collegato alla vista e ai filtri della scheda.
Valori sotto obiettivo	Condizioni che colorano le celle sotto una soglia stabilita.
Totale di più periodi	Le linguette dei periodi in fondo alla scheda, con Tutte per sommare i fogli.
Vendite e contabilità	Più viste nella stessa scheda, con fonti diverse e gli stessi filtri.

Grafici e dashboard

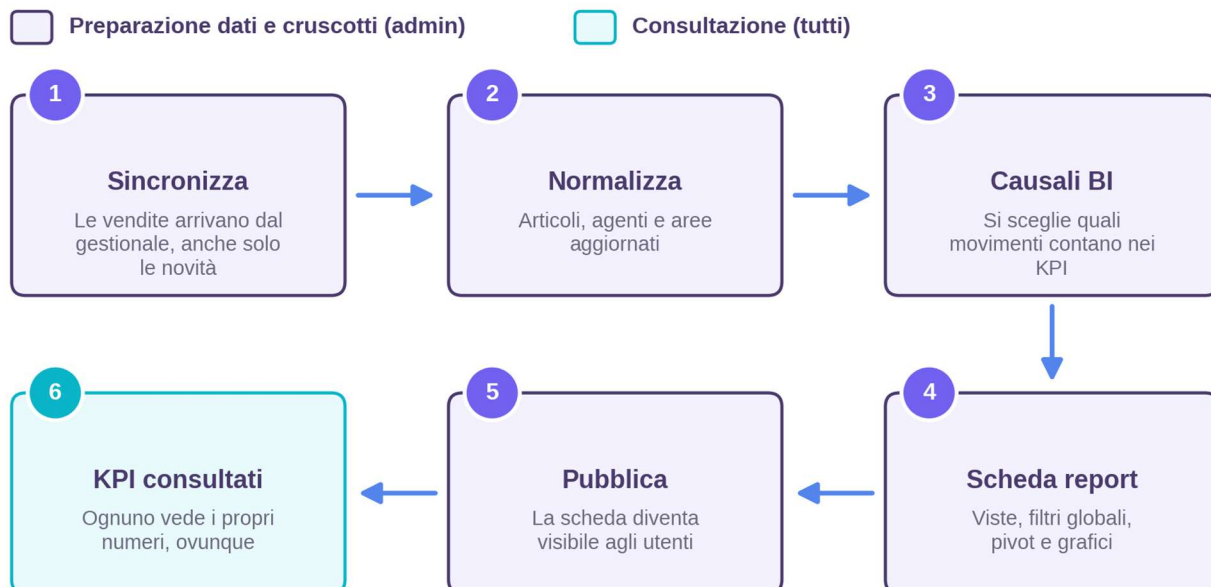
- **Catalogo grafici** con editor integrato: i grafici si creano una volta e si collegano alle schede.
- **Pagine dashboard** con più riquadri, composte trascinando elenchi e grafici sul canvas.
- Ogni grafico rispetta **filtri, periodo e perimetro** di chi lo consulta.

DA SAPERE

Gli esempi vanno adattati ai dati disponibili nel gestionale di ciascun cliente: i KPI si definiscono insieme in fase di avvio.

Workflow — Dal gestionale al KPI

Il percorso del dato: dal gestionale fino al KPI sul telefono dell'agente. I primi cinque passi sono dell'amministratore, l'ultimo è di tutti.



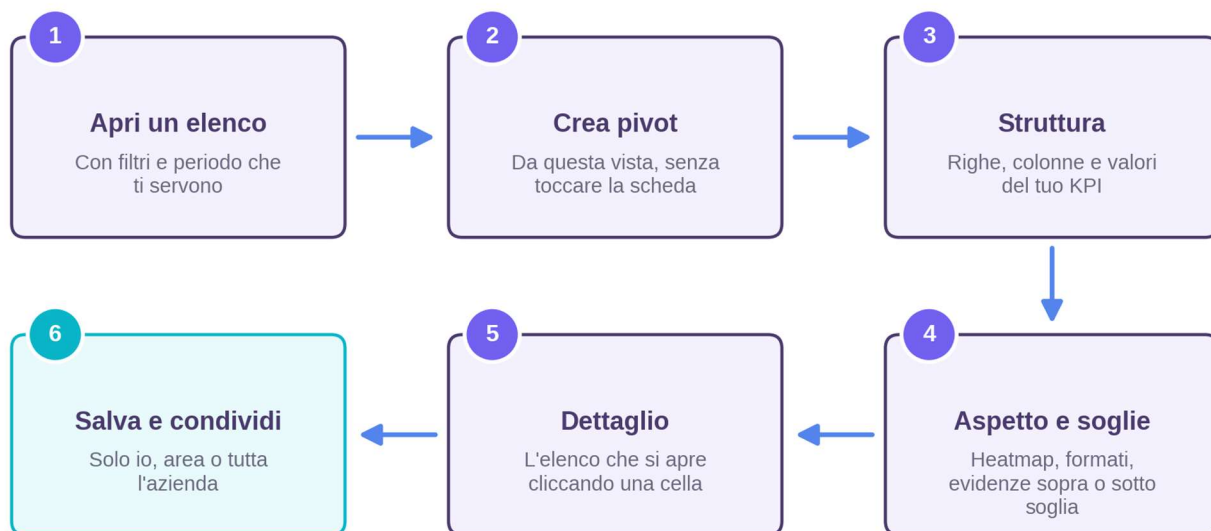
Dalla sincronizzazione delle vendite alla consultazione dei KPI.

Perché convince

- **Sincronizzazione** completa o solo delle novità, con fasi e log visibili in tempo reale.
- **Normalizzazione** che tiene allineate le anagrafiche di articoli, agenti e aree.
- **Causali BI**: l'azienda decide quali movimenti contano nei KPI.
- Una scheda resta **in bozza** finché non viene pubblicata: gli utenti vedono solo report pronti.

Workflow — Il tuo KPI in sei passi

Con le **pivot personalizzate** ogni utente costruisce i propri KPI partendo da un elenco, **senza modificare la scheda ufficiale** e senza chiedere nulla all'IT. Dati, filtri e periodo sono quelli che ha davanti.

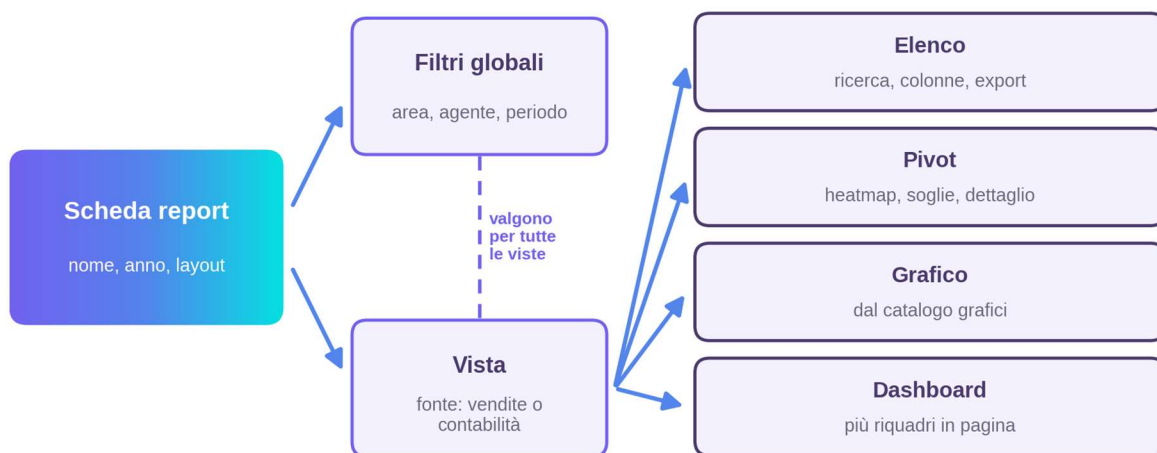


Creare una pivot personalizzata.

Ambito	Chi la vede	Chi può sceglierlo
Solo io	Solo chi l'ha creata	Tutti
Area	Gli utenti dell'area	Capo area e amministratori
Globale	Tutti gli utenti	Amministratori

Creare cruscotti KPI

L'amministratore costruisce le schede report con strumenti visuali. Ogni scheda ha **una o più viste**, ciascuna con la sua fonte dati, e ogni vista contiene **tab** di tipo elenco, pivot, grafico o dashboard. I **filtri globali** compaiono una sola volta e valgono per tutte le viste.



Come è fatta una scheda report.

Strumenti per l'amministratore

- **Editor del report** con anteprima a destra mentre si configura il tab.
- **Canvas** per disporre elenchi e grafici in righe e colonne, pagina per pagina.
- **Collega automaticamente** i filtri alle colonne con lo stesso nome nelle diverse viste.
- Ciclo **Bozza** → **Salvato** → **Pubblicato**, e schede **uplicabili** per partire da una struttura pronta.

Numeri affidabili

Un KPI serve solo se ci si può fidare. ILP BI dà all'amministratore gli strumenti per **controllare la qualità del dato** prima che arrivi a chi lo legge.

Strumento	A cosa serve
Sincronizzazione	Importa le vendite dal gestionale, per intervallo di date o solo le novità, con log delle fasi.
Normalizzazione	Trasforma i dati grezzi in anagrafiche pulite di articoli, agenti e aree.
Causali BI	Abilita o esclude le singole causali contabili dalle analisi.
Confronta	Verifica tecnica che i numeri siano allineati tra le basi dati.
Stato dei servizi	Nelle impostazioni, controllo dei servizi e delle operazioni recenti.

Export

Ogni elenco si può **cercare, raggruppare e scaricare in CSV o Excel**, per chi vuole proseguire l'analisi fuori dal portale.

Ruoli, accesso e mobilità

Ruolo	Cosa fa	Quali vendite vede
Agente	Consulta le schede, usa filtri ed export, crea pivot personali.	Le proprie
Capo area	Come l'agente, e condivide le pivot con la propria area.	Quelle dell'area
Admin aziendale	Crea le schede, gestisce causali, sincronizzazione, utenti, aree e aspetto.	Il totale
System admin	Gestisce dataset, connessioni ai database e strumenti tecnici.	Ruolo tecnico

Accesso semplice

- Accesso con email e password; i nuovi utenti ricevono un **invito via email**.
- Gli amministratori assegnano ruoli e aree e possono **disattivare** un account in qualsiasi momento.

KPI anche in mobilità

Su **smartphone e tablet** agenti e capi area trovano una barra in basso con le schede report, da usare come tab rapidi: i KPI sono sempre a portata di mano, anche in visita dal cliente.

Facile da imparare

- **Tour guidati** dentro l'app, per ruolo, che accompagnano passo per passo sulla pagina reale.
- Pulsante ? in ogni pagina con il riassunto di cosa si può fare.
- **Logo, nome e colori aziendali** configurabili dall'amministratore.

FAQ

Le domande che arrivano più spesso, con una risposta breve da dare a voce.

D Serve installare qualcosa?

No: ILP BI si usa da browser, anche su smartphone e tablet.

D Gli agenti vedono i dati dei colleghi?

No: l'agente vede le proprie vendite, il capo area quelle della sua area, l'admin il totale.

D Posso creare i miei KPI?

Sì, con le **pivot personalizzate**, senza modificare i report ufficiali. Le puoi tenere per te o condividerle secondo il tuo ruolo.

D Ogni quanto si aggiornano i dati?

Dopo ogni **sincronizzazione** con il gestionale, che può importare solo le novità. La frequenza si definisce con l'azienda.

D Posso esportare in Excel?

Sì: gli elenchi si scaricano in **CSV o Excel**.

D Chi crea le schede report?

Gli **amministratori**: agenti e capi area le consultano e creano le proprie pivot.