

El Generador de Consultas BI, en DMS, permite obtener información de manera ágil y asertiva de varias áreas de la Compañía: Ventas - Compras, Taller, Financieros y Documentos.

Generador de Consultas BI Ventas – Compras

Es un versátil sistema que permite combinar diferentes variables para la obtención de los datos estadísticos, a partir de las transacciones almacenadas en la base de datos.

En la administración de documentos, se obtiene un panorama muy completo, ya que el sistema genera la información estadística, a partir de las transacciones almacenadas en la base de datos, lo cual permite su fácil seguimiento, administración, control y auditoría.

BENEFICIO

Los datos más importantes son:

Cantidad de Venta Neta, Valor ventas netas, costo ventas netas, valor utilidad, % utilidad, cantidad de devoluciones, valor de las devoluciones, costo de las devoluciones, cantidad de compra neta, cantidad de devolución en compras, costo de las devoluciones en compras y número de veces que un evento ocurre.



Cada una de estas variables, se puede conjugar con una sucursal, con un periodo de tiempo, con un cliente, proveedor, clasificación del inventario.

Criterios de clasificación etc.

En Taller es posible conocer por cada vehículo, periodo de tiempo, cliente, clase de operación los valores correspondientes a cantidad de ventas, valores, utilidades y porcentajes.

Todas estas variables conjugadas para obtener cada día informes más rápidos confiables y oportunos.

En el área financiera, es posible obtener el panorama contable de cualquier cuenta o grupo de cuentas, contando con los registros débito, crédito, saldo o número de veces de las transacciones. Conjugado con el cliente, las clasificaciones de los mismos y la administración de los datos.



En una Empresa es indispensable tomar decisiones todos los días, las cuales deben basarse en información confiable y oportuna. Generar estos datos, es la principal función de los sistemas de Inteligencia de Negocios (en inglés, Business Intelligence).

La toma de decisiones implica riesgos, y es indudable que el objetivo es minimizar ese riesgo. Por esto, es vital las herramientas que arrojan información, que transforma los datos corporativos en estadística, mediciones o reportes de misión crítica para las Empresas.

En la época actual el valor Corporativo más importante, es la Información porque de ella se desprende el verdadero valor de las Compañías.

Las corporaciones conjugan los conocimientos, habilidades, valores, estrategias y acciones, como los lineamientos que les permiten conocer el mercado, para permanecer en él y trazar su futuro.