

improven



CUADROS DE MANDO

Tecnología Microsoft
POWER BI

www.improven.com



improven

Somos
Resultoría ®

Desde hace 25 años, avanzamos sin línea de meta, mejorando día a día, creando el progreso juntos. Te acompañamos en tu crecimiento empresarial, generando una mejora en los resultados de tu compañía. Crecemos haciendo crecer, actuando como el departamento de competitividad de tu empresa.

improven

¿CÓMO LO HACEMOS?

4 compromisos:

Acompañamos

Visión transversal

Generamos resultados

Sin línea de meta

Te acompañamos

Te acompañamos en el día a día para afrontar los retos actuales y futuros. Junto a tu equipo establecemos relaciones a largo plazo en búsqueda de la excelencia empresarial siendo así tu Departamento adjunto de competitividad.

Con visión Transversal

Rompemos los silos de la organización, democratizando la información al servicio de todo el equipo, alineando los KPIs con los objetivos estratégicos, para una mejora de la comunicación interdepartamental.

Generando Resultados

Hacemos que las cosas ocurran. Garantizamos juntos el éxito en la implantación de las soluciones propuestas, impactando en la cuenta de resultados de la compañía a corto y largo plazo.

Sin línea de meta

Crece haciendo crecer. El compromiso y la exigencia continua de nuestros consultores elevarán la competitividad de tu empresa, mejorando la capacidad y habilidades de tu equipo, cumpliendo nuestro propósito: "Mejores empresas para un mundo mejor".

La **Trasformación Digital** se apoya en **cuatro pilares** esenciales: **personas, procesos, tecnología y datos**, todo ello sustentado por una **estrategia** empresarial centrada en el **cliente**.

En lo que respecta a **los datos**, hoy en día **son una herramienta de poder**, ya que te permite convertirlos en información de la manera más ágil posible para la **correcta toma de decisiones**. Las empresas *data driven* se caracterizan por apostar por la recolección, tratamiento y revisión de los datos que generan, basando su toma de decisiones estratégicas en la interpretación de dicha información.

PowerBI te permite visualizar los datos de manera ágil y rápida, ya convertidos en información para la correcta toma de decisiones.

¡Somos agentes digitalizadores!



red.es



improven

¿POR QUÉ IMPROVEN?

Te ayudamos a **definir qué debes medir para la toma de decisiones.**



Validamos el dato, compartido por toda la organización.



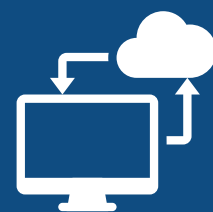
Construimos contigo la **creación del dato.**



Creamos los **procedimientos necesarios para mantener y actualizar el dato.**



Te acompañamos en la **creación de la estructura del dato** para que sea robusto, fiable y único.



Acompañamos a las personas para que se produzca el cambio cultural del dato.



TE OFRECEMOS UNA SOLUCIÓN GLOBAL PARA CONVERTIR EL DATO EN LA CORRECTA TOMA DE DECISIONES

improven

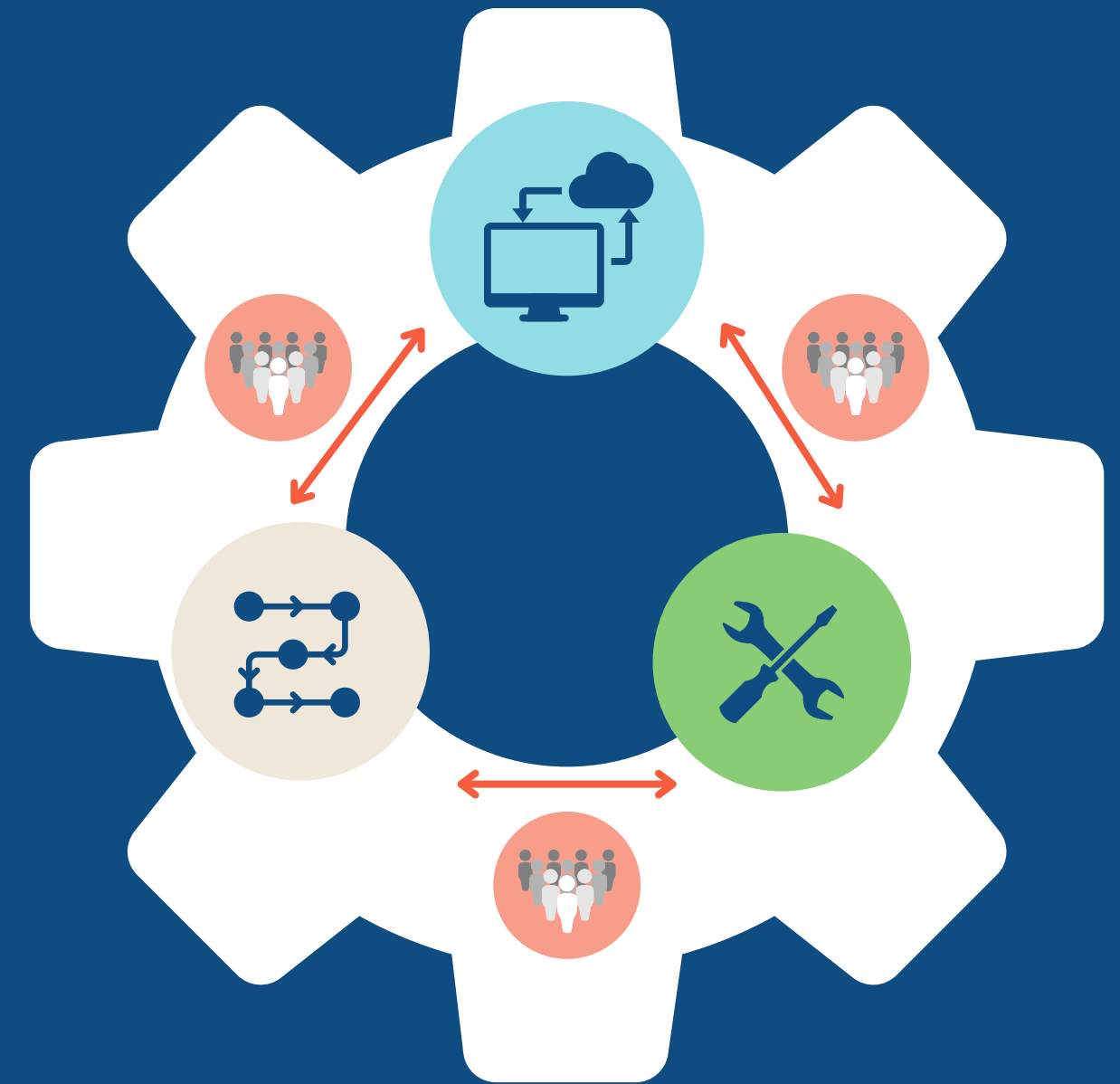
¿CÓMO GESTIONAMOS LOS PROYECTOS?



PIRÁMIDE TRANSFORMACIÓN DIGITAL



ESTRATEGIA DE LA EMPRESA



IMPROVEN COMO ENGRANAJE



¿QUÉ PREGUNTAS PUEDE RESOLVER EL **CUADRO DE MANDO FINANCIERO**?

- ¿Cómo puedo obtener una **visión fiable** de la situación financiera actual?
- ¿Cómo damos respuesta a las **necesidades financieras** del negocio para alcanzar los objetivos estratégicos?
- ¿Cómo planificamos el **crecimiento** y la **estabilidad** financiera a largo plazo?
- ¿Cómo establecemos **metas**, evaluamos la situación actual y desarrollamos estrategias para el crecimiento y estabilidad de la empresa a largo plazo?
- ¿De qué manera **identificamos desviaciones** frente a los objetivos establecidos?
- ¿Cómo garantizamos una **información fiable** para la gestión de la compañía?
- ¿Cómo **optimizamos el tiempo** para la toma de decisiones y enfocarnos solo en las **oportunidades** de negocio?
- ¿Cómo **optimizamos la deuda**?



CUADRO DE MANDO FINANCIERO

Este cuadro de mando te permitirá vigilar las palancas financieras clave de la compañía, dando soporte a las decisiones estratégicas

VISIÓN GENERAL



CUENTA DE RESULTADOS



BALANCE



TESORERÍA





Visión general

01

- Resumen Financiero
- Análisis de Ratios





Statement

Cuenta de resultados

Current	Previous
5,867	2,944
18,386	12,932
\$ 24,253	\$ 15,876
3,860	2,876
11,873	8,200
\$ 15,733	\$ 11,076
6,498	4,180
2,022	620
\$ 8,520	\$ 4,800
\$ 24,253	\$ 15,876

Cas

Operat

Net Incc
Adjustme
Changes

Total Oper

Investing A

Marketable s
Property, plan

Total Investing

Financing Ac

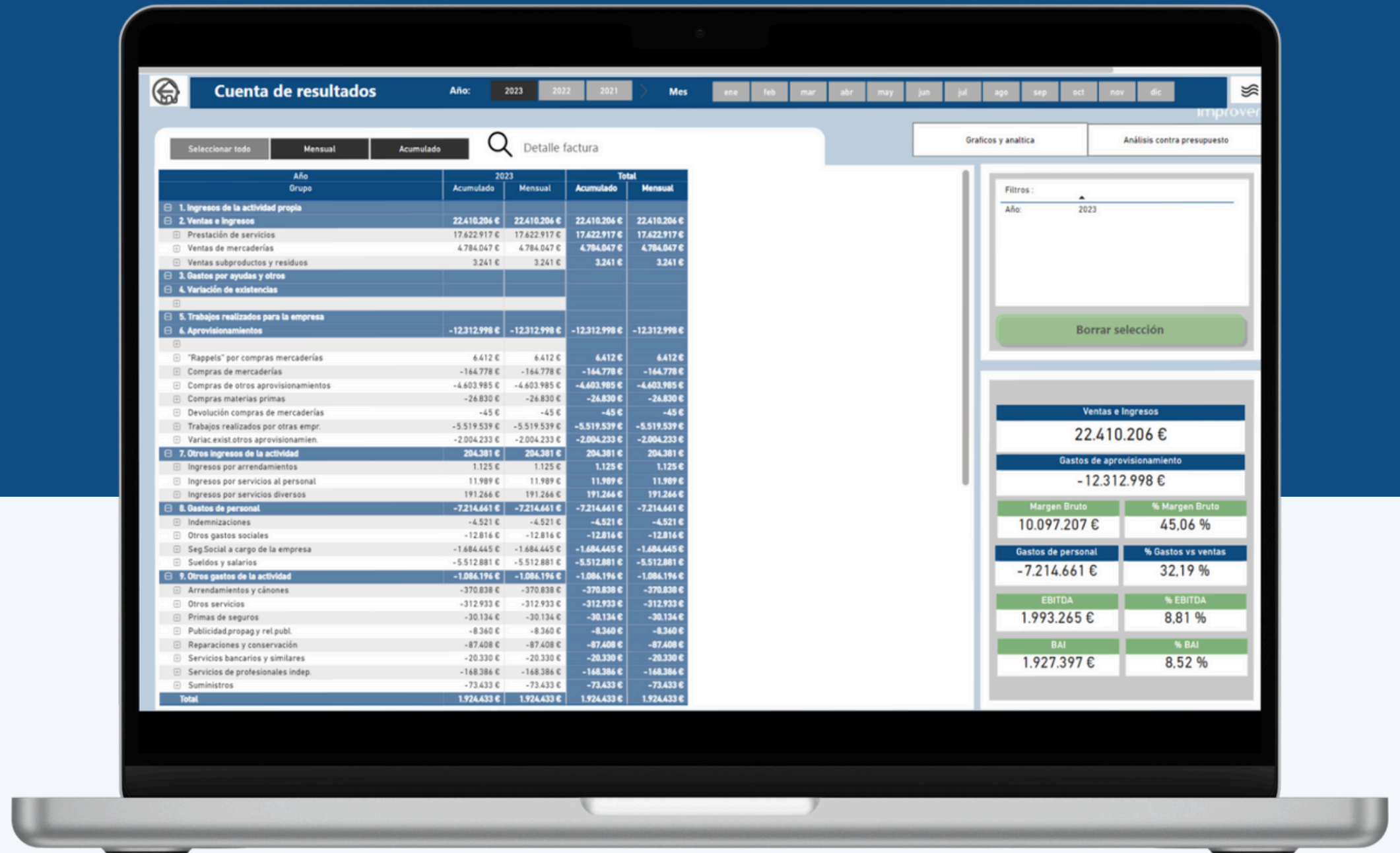
Issuance Of Term
Repayments Of Te

Total Financing Ac

Current	Previous
9,682	6,201
7,087	
\$ 2,595	
1,099	
345	
\$ 1,244	
\$ 1,35	
\$	\$

02 • Cuenta de Resultados por empresa y consolidado

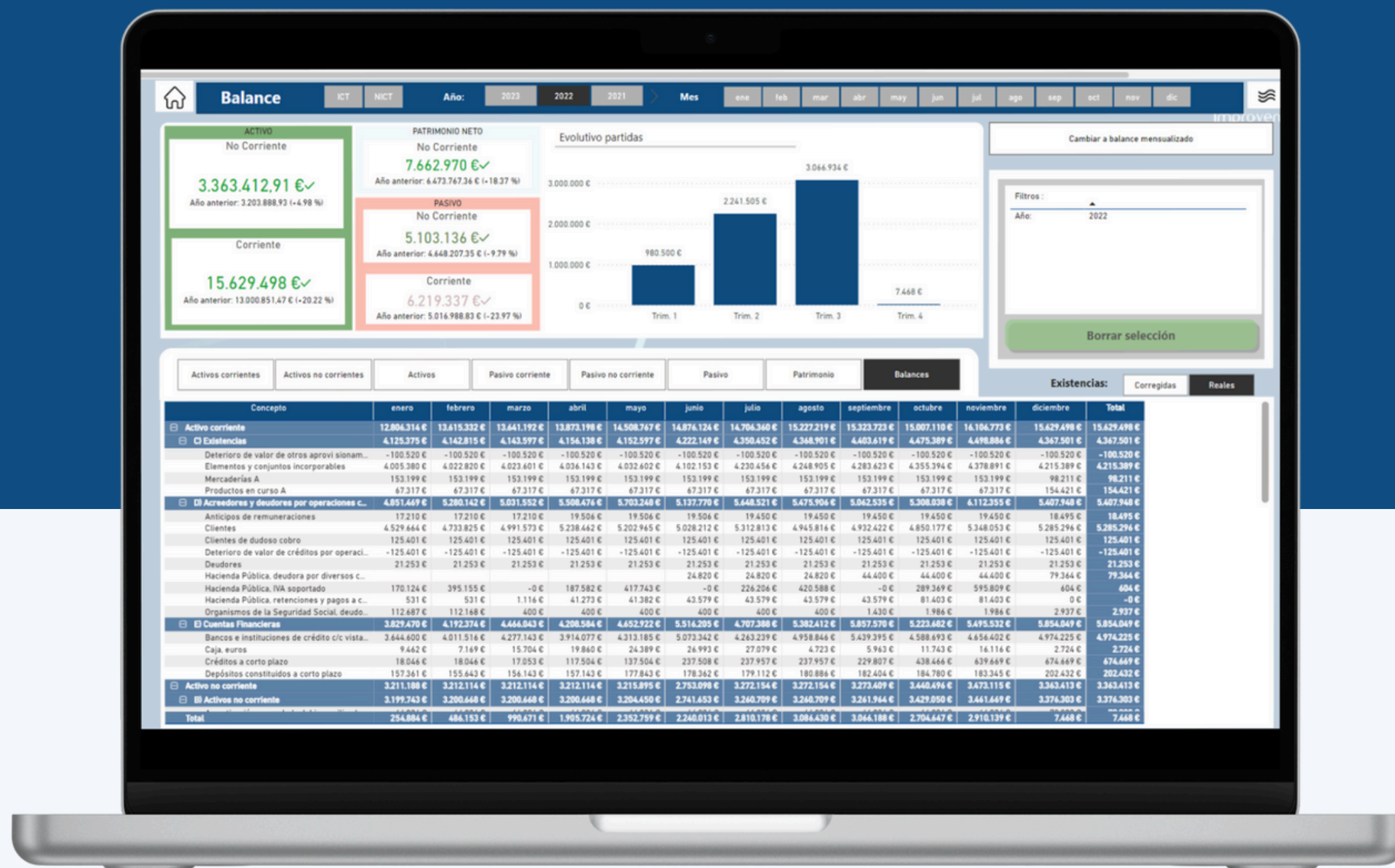
- Histórico mensual y anual
- Evoluciones



Balance

03

- Balance de situación por empresa y consolidado
- Histórico mensual y anual
- Evoluciones
- Estado de origen y aplicación de fondos



Tesorería

BUDGET

04

- Estado de Cobros
- Estado de Pagos
- Estado de Tesorería
- Stocks





¿QUÉ PREGUNTAS PUEDE RESOLVER EL **CUADRO DE MANDO COMERCIAL**?

- ¿Cómo aportamos **valor**?
- ¿Qué **palancas** son clave para el crecimiento?
- ¿Qué quieren nuestros **clientes**?
- ¿Por qué nos compran?
- ¿Qué **necesidades** tienen?
- ¿Cómo damos respuesta con nuestra **propuesta de valor**?
- ¿Cómo puede la **información** de la que dispongo ayudarme con los **retos** de la compañía?
- ¿Cómo puede la información ayudarme a mejorar los servicios y **aportarme más valor**?





CUADRO DE MANDO COMERCIAL

De cara a realizar un seguimiento a la estrategia comercial definida, es indispensable contar con la información necesaria para tomar decisiones de manera ágil.

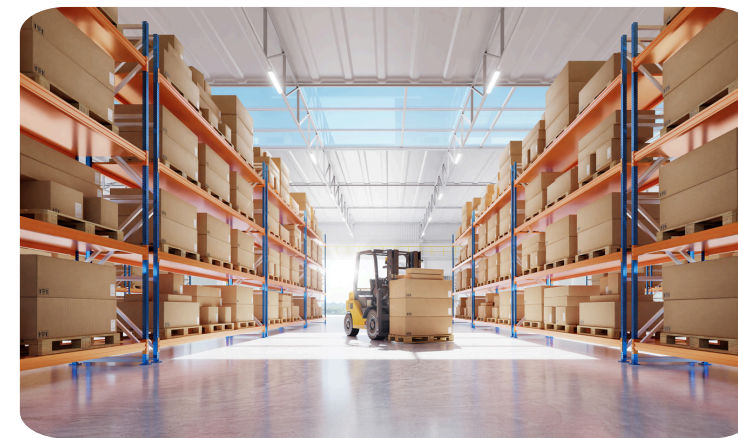
MERCADOS



CLIENTES



PRODUCTOS



COMERCIALES





Mercados



- Evolución de las ventas por producto.
- Análisis de costes por producto a través de la matriz OPBP.
- Composición de las ventas por producto.
- Evolución del precio medio de venta por producto.
- Análisis por gamas/familias.
- Análisis de las relaciones producto-cliente.





Cientes



- Evolución de las ventas por mercado.
- Composición de las ventas por mercado.
- Evolución del precio medio de venta por mercado.
- Análisis de las relaciones producto-cliente-mercado.



Productos



- Evolución de las ventas por cliente.
- Análisis de rentabilidad de cliente a través de la matriz OPBP.
- Composición de las ventas por cliente.
- Evolución del precio medio de venta por cliente.
- Análisis de las ventas por cliente



Comerciales



- Evolución de las ventas por comercial.
- Análisis de rentabilidad por comercial a través de la matriz OPBP.
- Composición de las ventas por comercial.
- Evolución del precio medio de venta por comercial.
- Análisis de las ventas por comercial.
- Agrupación de comerciales por mercado.



Y... ¿Cuál es la usabilidad del Cuadro de Mando?

¡Somos agentes digitalizadores!



improven

Usabilidad del Cuadro de Mando

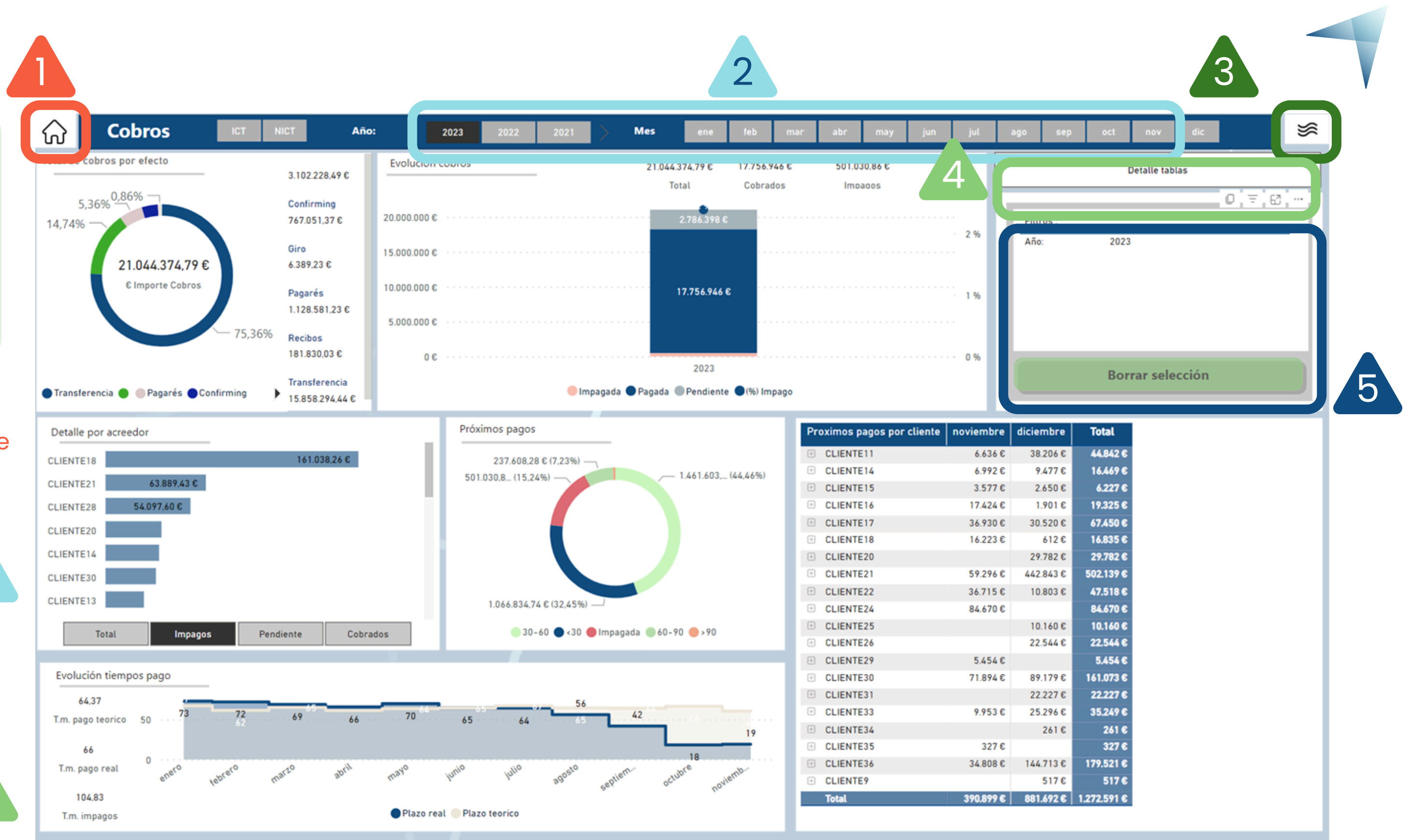
1 Accesos a los menús de navegación y filtrado

2 Filtros globales de segmentación temporal

3 Posibilidad de asignar filtros totales al CdM

4 Posibilidad de Visualización en formato Tablas

5 Visualizador de filtros aplicados





improven
Servicios

Estrategia
y Gobierno
ESG

Cultura y
Talento

Marketing
y Ventas

Operaciones
y Cadena de
Suministro

Reingeniería
de Procesos

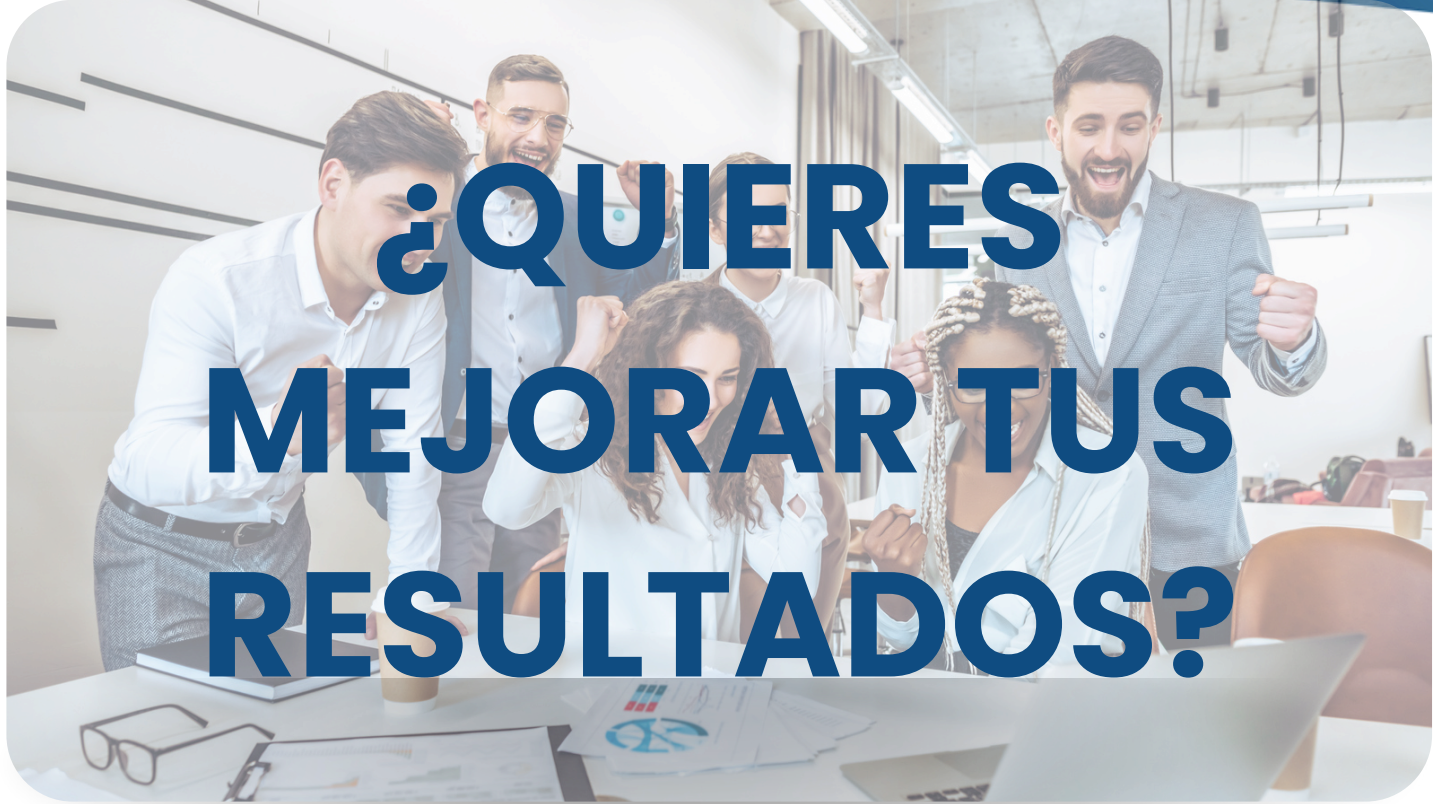
Transformación
digital

Consultoría
Financiera

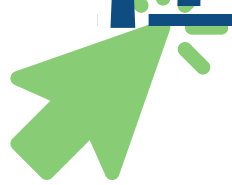
Gestión
de Crisis

Empresa
Familiar

improven



¡TE ACOMPAÑAMOS!



improven



www.improven.com



[Formulario de contacto](#)



900 194 000

VALENCIA

BARCELONA

MADRID

VIGO