



---

## Power BI Use Cases



***Empower the data role  
in the decision-making  
to unleash **business  
value.*****

Di cosa  
Ci occupiamo

---



**Blue BI** è una società costituita da un **gruppo di professionisti** con una consolidata esperienza nel disegno, implementazione e gestione di **sistemi di analisi** e completamente focalizzata in ambito:



**Advanced Analytics  
e Business Intelligence**



**Performance  
Management**

Mediante l'utilizzo  
delle **tecnologie digitali**  
e metodologie come:

---



**DataWarehousing e  
Data Lake**



**Big Data, ML e AI**



**GeoMarketing**



**IoT**

*Implementiamo sistemi per trasformare i  
dati in conoscenza, vantaggio competitivo  
e miglioramento.*

*E per farlo riteniamo fondamentale il modo  
in cui questi dati vengono visualizzati.*

# Power BI Case Studies

---

# DASHBOARD DI GEOLOCALIZZAZIONE



Dashboards realizzata per confrontare tra loro i diversi brand dello stesso gruppo automobilistico, sia dal punto di vista della marginalità che della geolocalizzazione dei diversi rivenditori



# HEALTHCARE DASHBOARD



Dashboard realizzata nella prima ondata della pandemia.

L'obiettivo era tracciare l'avanzamento della pandemia dalla geolocalizzazione dei casi (in alto a dx) alla capienza delle terapie intensive (basso dx) passando dal rapporto tamponi positivi a sinistra



# CRM SEGMENTATION



La Dashboard offre una visione dell'andamento del «Net Sale» sulle varie segmentazioni di clienti rispetto all'anno precedente. Questa, come altre dashboard, è ottimamente fruibile da tablet in quanto i filtri, a sx con le tendine e a dx con le torte, sono stati pensati soprattutto per utilizzo in mobilità



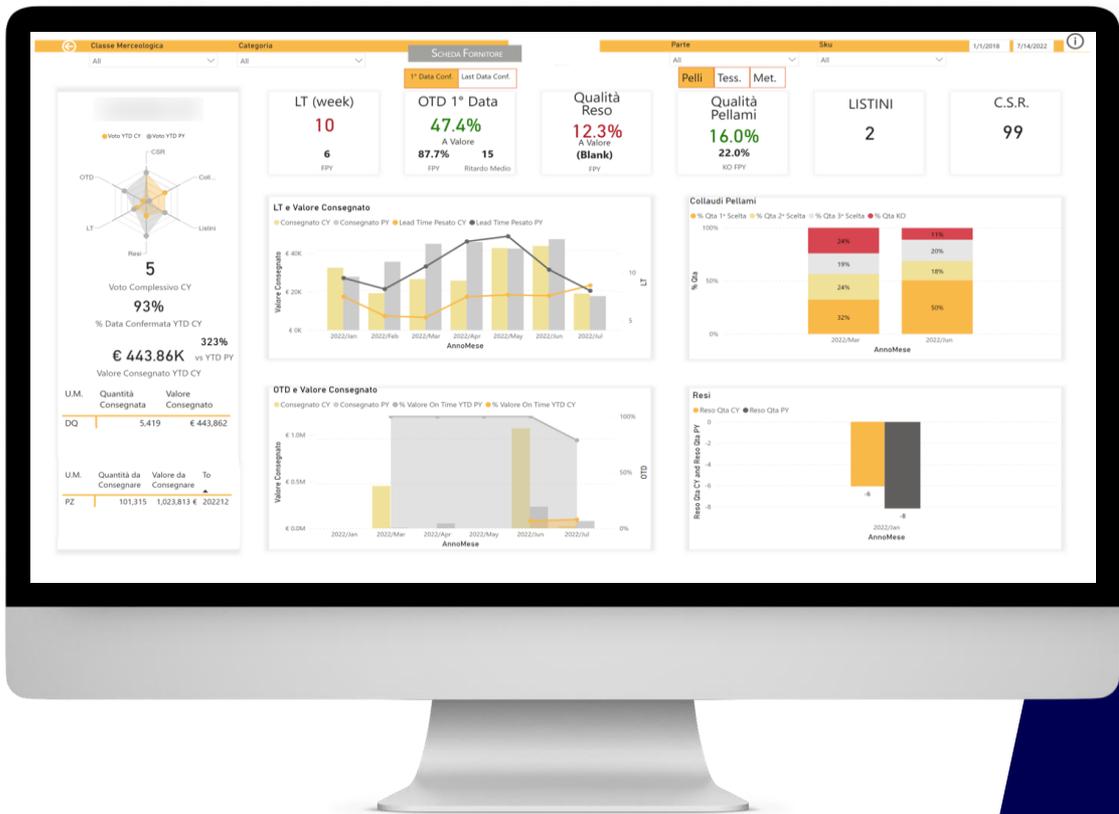
# CRM SEGMENTATION



La Dashboard ha l'obiettivo di mostrare la segmentazione della clientela per tipologia di spesa annua. Inoltre confronta il numero di clienti nuovi rispetto ai clienti esistenti a parità di periodo



# INDUSTRIAL KPIS: SUPPLIER SCORE

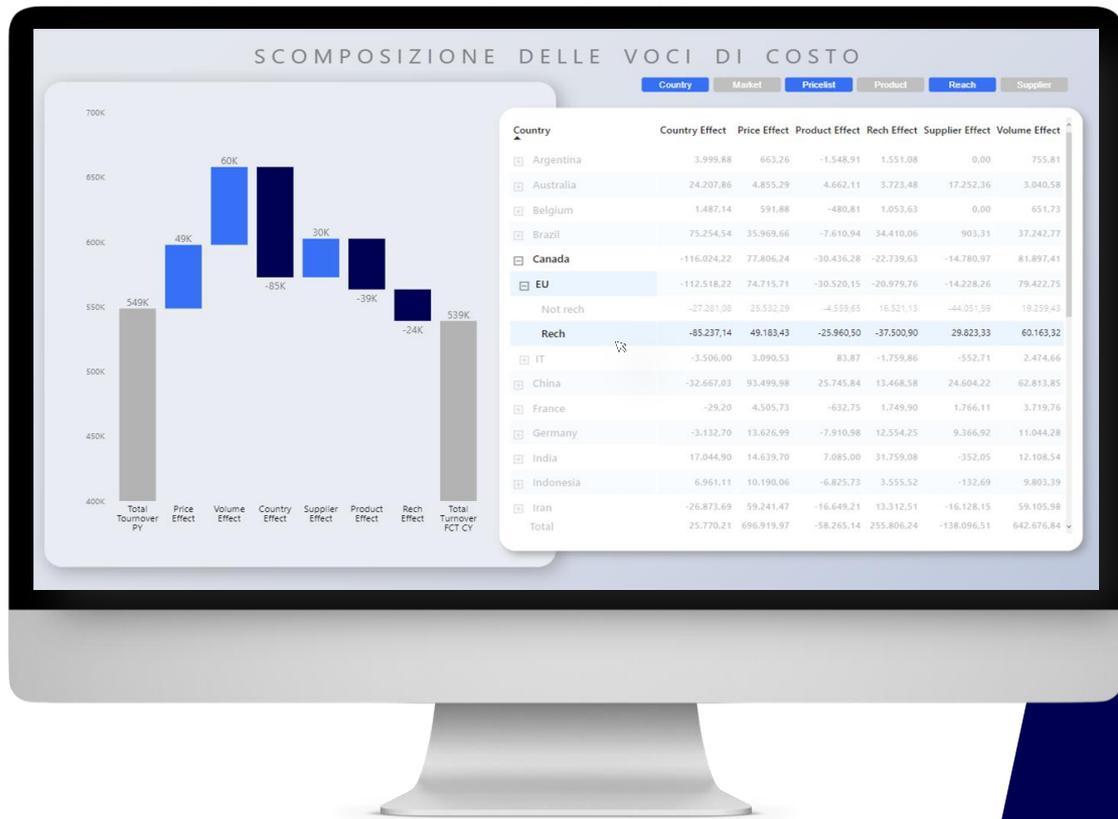


La Dashboard misura le performance dei fornitori in base a valutazioni di diversi kpi:

- tempo di consegna;
- quantità a valore in ritardo (OTD);
- collaudo materiale;
- percentuale del valore reso;
- variazioni di listino prezzi;
- CSR (attività di auditing)



# VARIANCE ANALYSIS

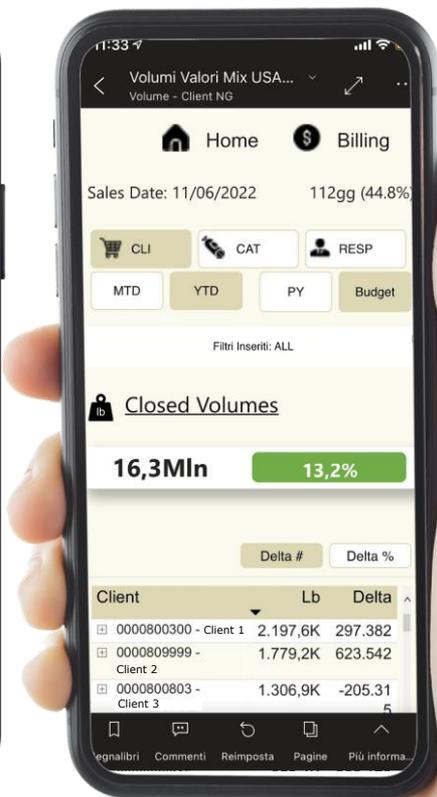
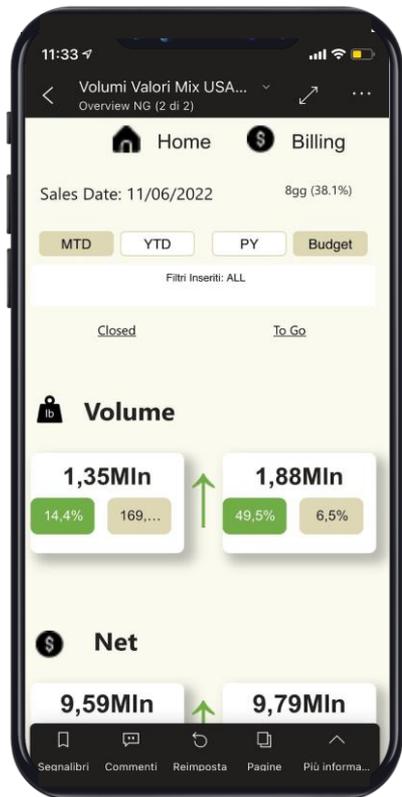


Il report, attraverso la scelta delle variabili, offre la possibilità di analizzare i dati per ripartire i costi nelle varie dimensioni.

A sinistra l'intera scomposizione della prospettiva scelta



# SALES ANALYSIS



La dashboard mette a disposizione della forza vendite il monitoraggio dei 3 principali KPI:

- Volumi
- Valori
- Mix prodotti

Tali KPI possono essere analizzati per MTD o YTD e confrontati sia con i dati di Budget che con quelli dell'anno precedente





---

**Grazie!**

[camillo.diiorio@bluebi.it](mailto:camillo.diiorio@bluebi.it)

[www.bluebi.com](http://www.bluebi.com)

**Milano**

Via De Togni, 12

20123 Milano

**Torino**

Via Alfonso Bonafous, 8

10123 Torino

**Roma**

Via Ostiense, 92

00154 Roma

**Vicenza**

Via Carlo Mollino, 90

36100 Vicenza