



ICGBusiness Intelligence para Cadenas de Establecimientos

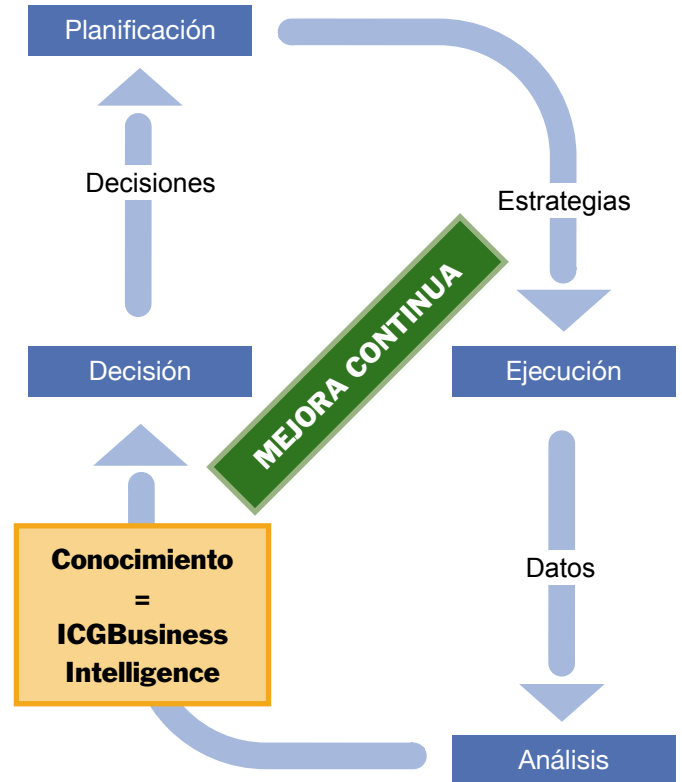


En un esfuerzo constante por el avance tecnológico, **ICG** lanza un **Business Intelligence** para sus soluciones como última novedad para cadenas de establecimientos. Con la **solución ICG** las empresas disponen de nueva información, con un grado amplio y rápido de su negocio, para una mejor toma de decisiones.

ICGBusiness Intelligence, incorpora nuevas herramientas a las ya existentes, que permiten cerrar el proceso de conocimiento para hacer frente a las nuevas estrategias comerciales.

La experiencia de **ICG** en tecnología para cadenas de establecimientos permite que la nueva solución pueda ser utilizada en el sector multinegocio (hostelería, comercios...), en diferentes modelos de negocio (propios, franquicias, depósitos) y con carácter internacional adaptada a diferentes idiomas, monedas y fiscalidad.

¿Por qué ICGBusiness Intelligence?



Business Intelligence

El fabricante del ERP no es el mismo que el implantador del BI

El cliente debe decidir qué información necesita para la toma de decisiones

Son proyectos de consultoría a medida

Elevados costes de desarrollo e implantación

PRODUCTO ELITISTA
Al alcance de grandes corporaciones

ICGBusiness Intelligence

Mismo fabricante de los puntos de venta, del sistema de comunicación, ERP y del BI

ICG define reglas y criterios. El usuario no tiene que decidir a priori qué y cómo

Producto estándar, pero configurable

Coste reducido de licencia

PRODUCTO ESTÁNDAR
Al alcance de TODOS

Las **soluciones más completas**



ICG. Departamento Comercial

Tel.: 902 228 540 • Fax: 973 228 592

E-mail: comercial@icg.es • www.icg.es

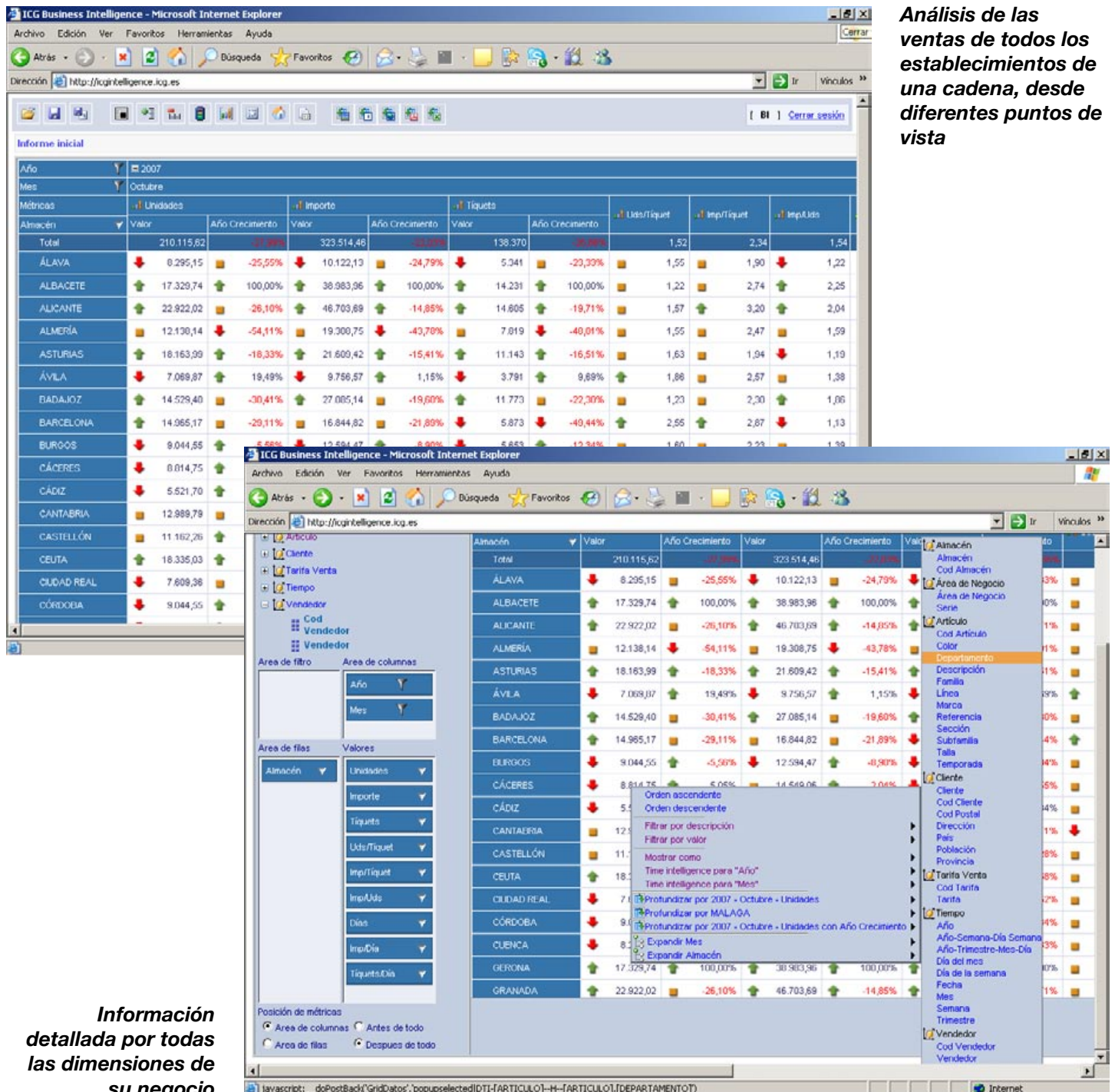


Una herramienta que proporciona inteligencia empresarial

ICGBusiness Intelligence transforma todos los datos centralizados de los diferentes puntos de venta de una cadena de establecimientos en conocimiento visual, mediante semáforos y alertas, de ayuda para la toma de decisiones y a la planificación de nuevas estrategias empresariales.

Todos los datos son exportables a  Microsoft Excel y  Adobe PDF.

Análisis de las ventas de todos los establecimientos de una cadena, desde diferentes puntos de vista



The screenshot displays the ICG Business Intelligence web application interface. The top section shows a summary table for the month of October 2007, with columns for 'Almacén', 'Valor', 'Año Crecimiento', 'Importo', 'Año Crecimiento', 'Tiquets', 'Año Crecimiento', 'Uds/Tiquet', 'Imp/Tiquet', and 'Imp/Uds'. The table lists various locations such as ALAVA, ALBACETE, ALICANTE, ALMERIA, ASTURIAS, ÁVILA, BADAJOZ, BARCELONA, BURGOS, CÁCERES, CÁDIZ, CANTABRIA, CASTELLÓN, CEUTA, CIUDAD REAL, and CÓRDOBA, each with corresponding sales figures and growth percentages.

The bottom section shows a detailed view of the data, with a sidebar on the left for filtering and a main table area. The sidebar includes sections for 'Área de filtro' (Year and Month), 'Área de columnas' (Units, Import, Tickets, etc.), and 'Área de filas' (Store, Client, etc.). The main table area shows a detailed view of the data for a specific store, with a dropdown menu for 'Almacén' and a list of columns for 'Almacén', 'Almacén', 'Área de Negocio', 'Área de Negocio', 'Serie', 'Artículo', 'Cod Artículo', 'Color', 'Departamento', 'Descripción', 'Familia', 'Línea', 'Marca', 'Referencia', 'Sección', 'Subfamilia', 'Talla', 'Temporada', 'Cliente', 'Cod Cliente', 'Cod Postal', 'País', 'Población', 'Provincia', 'Tarifa Venta', 'Cod Tarifa', 'Tarifa', 'Tiempo', 'Año', 'Año-Semana-Día Semana', 'Año-Trimestre-Mes-Día', 'Día del mes', 'Día de la semana', 'Fecha', 'Mes', 'Semana', 'Trimestre', 'Vendedor', 'Cod Vendedor', and 'Vendedor'.

Información detallada por todas las dimensiones de su negocio

Las soluciones más completas



ICG. Departamento Comercial

Tel.: 902 228 540 • Fax: 973 228 592
E-mail: comercial@icg.es • www.icg.es

