

## ÖSSZEFOGLALÓ

**Rizmayerné Márkus Edit**

**Gábor Dénes Főiskola, gazdaságinformatikus szak, IV. évfolyam**

Konzulens: **Berecz Antónia**

**főiskolai adjunktus**

### **Új riportolási eszközök fejlesztése**

#### **a Bonduelle Central Europe Kft. értékesítési osztályán**

Napjainkban egyszerre nagy mennyiségű adat (big data) áll rendelkezésre, ezért az adatbányászat és az adatvizualizáció fontos szerephez jut. Az adatbányászat vagy Howar Dresner a Gartner cég üzleti elemzője által használt üzleti intelligencia (Business Intelligence, BI) terminológia olyan szoftver használatát jelenti, amely a döntéshozás folyamatát javítja és tényleges adatbázisokra, adatmodellekre épül. Használatával az adatok közti összefüggéseket tárhatjuk föl.

Az adatvizualizáció nem csak az adatok megjelenítését, hanem logikai egységekbe való szervezését is jelenti, amely által információhoz juthatunk a döntéshozatal előtt. Stephen Few a Perceptual Edge szerzője szerint bár adatgyűjtő és -tároló kapacitásunk háttérét gyorsan növekvő „medence” biztosítja, de azon képességünk, hogy értelmezzük és közöljük az információt, passzív marad. A számítógépek meggyorsítják az adatok feldolgozását, de azt nem mondják el nekünk, hogy mi az információ vagy hogy milyen módon szükséges azt a döntéshozók felé kommunikálni. Ezen a téren az úgynevezett vizualizációs képességek nem velünk születettek, az elemző és a prezentációs képességekkel együtt kell ezeket megtanulnunk.<sup>1</sup>

Az adatvizualizáció fontosságát esettanulmánnyal támasztom alá, amelyhez a fejlesztést munkahelyemen, a Bonduelle Central Europe Kft. értékesítési osztályán végeztem. A területi képviselők látogatják a boltokat, ellenőrzik a termékszortimentet (disztribúciót), a vezetők (Key Account Managers) felelősek a vevőknek való eladásért. A Kft. meglévő vállalatirányítási rendszeréből (ERP) hiányzik az eladási modul, ezért ezen osztály munkáját támogató önálló informatikai rendszer kialakítása látszott szükségesnek, amelyből naprakész információk nyerhetők a termékek disztribúciójáról, a boltokban való megjelenésükről és a képviselők munkájáról. A vezetők számára az üzleti eredménykimutatás riport megfelelő

<sup>1</sup> <http://www.perceptualedge.com/>

formában való prezentálása is elengedhetlenné vált, hogy kiszűrhessek a kiugró eredményeket, anomáliákat a megfelelő teljesítménymutatók (Key Performance Indicators, KPI-ok) segítségével.

Az információk birtokában hatékonyabb tervezés, eladás, promóciószervezés jön létre. Az eddig általam fejlesztett eszközöket aktívan használják a kollégák, és látva hasznosságát, újabb, informatikai fejlesztést kívánó adatvizualizációs igényeket fogalmaznak meg számomra a társosztályoknál is.

## ABSTRACT

**Edit Rizmayerné Márkus**

**Dennis Gabor College, engineer-economist, 4<sup>th</sup> year**

Consultant: **Antónia Berecz**

**College senior lecturer**

### **Development of New Reporting Tools for Sales Department of Bonduelle Central Europe Kft.**

Nowadays there are lots of available data (big data), therefore data mining and data visualization become more and more important. The term of data mining or Business Intelligence (BI) used by Howar Dresner at Gartner is supposed to have a software with fact-based data warehouse optimizing the decision-making process. By using it we can explore the deep connection between data.

The visualization is not only presenting data, but also visualizing them in structured units, we can reach correspondingly information before making the decision. Stephen Few, author of the Perceptual edge blog, says that *“information lies stagnant in rapidly expanding pools as our ability to collect and warehouse it increases, but our ability to make sense of and communicate it remains inert, largely without notice. Computers speed the process of information handling, but they don't tell us what the information means or how to communicate its meaning to decision makers. These skills are not intuitive; they rely largely on analysis and presentation skills that must be learned.”*<sup>1</sup>

I would like to represent the importance of the data visualization by study case research made at my workplace, the Sales Department of Bonduelle Central Europe Kft. Sales representatives visit the stores, control the availability of products (distribution), Key Account Managers are responsible for national and multinational clients. Sales module is not integrated in the Enterprise Resource Planning (ERP) system of Bonduelle; therefore it is supposed to be necessary to create an independent information system for Sales in order to reach up-to-date information about distribution, product facing, and the sales representatives' activity. For Managers the visualization of the income statement /operating account report becomes

indispensable in order to know the outstanding results and anomalies with the help of adequate Key Performance Indicators (KPI).

If we are aware of the information, the business planning (sales process, promotion) may be more efficient. The tool developed by me is used actively by colleagues and because it is useful, there are new data visualization requests from co-departments too.