

Бизнес-аналитика: аналитическая культура

Тема специально разработанных продуктов и модулей для бизнес-анализа в составе других систем заслуживает отдельного внимания.

По замерам Aberdeen Group в 63% организаций **BI используется в двух и более подразделениях**. Чтобы решать свои задачи всем требуется инструмент: кто-то покупает готовое решение, кто-то разрабатывает своё, а кто-то использует гибридную схему.

Существует множество систем, которые помимо своего прямого предназначения позволяют проводить бизнес-анализ. Это CRM, ERP, финансовые/бухгалтерские программы, специфические системы для индустрий, системы для управления цепочками поставок и др.

Интересно как же используются эти системы, а точнее встроенные в них функции BI?

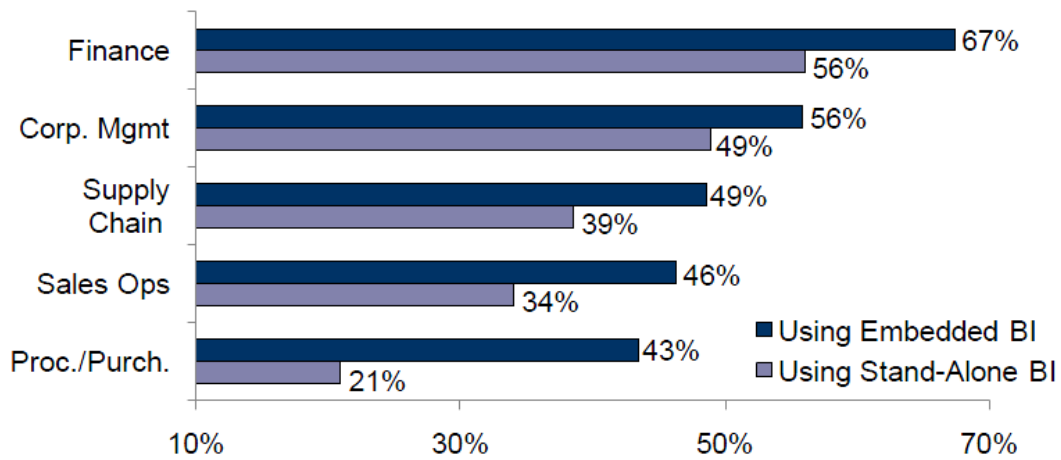
Отчасти на этот вопрос дает ответ исследование, которое в марте опубликовала Aberdeen, опросив 420 компаний: 246 респондентов использует специально предназначенное для бизнес-анализа ПО и 174 – ПО для бизнес-анализа, которое является частью других систем.

Среди последних 174 респондентов интересны такие цифры:

- 65% из них использует ПО для бизнес-анализа, входящее в CRM-систему,
- 56% - ERP,
- 49% - финансовые/бухгалтерские программы,
- 26% - программы по управлению цепочками поставок,
- 24% - программы, специфические для конкретной отрасли,
- 22% - программы для HR,
- 16% - программы электронной коммерции.

Достоинства BI, который уже является частью другой системы - его адаптация, т.е. не требуется время на внедрение продукта и распространенность его в разных подразделениях.

Глубина использования BI в различных подразделениях:



Percentage of Respondents, n = 420

Source: Aberdeen Group, February 2012

Aberdeen Group отмечает, что почти у всех компаний (принявших участие в исследовании), в не зависимости от отрасли, размера, метода внедрения BI, есть то, что можно описать понятием «аналитическая культура». Под этим подразумевается среда, когда решения принимаются не интуитивно, а на основании проведенного бизнес-анализа. Для этого существует много инструментов, но, конечно же, ни один из них в любом случае не заменит менеджера, который принимает решение. Инструмент только поможет/подскажет, а решение должно лежать на плечах человека, ну или на его совести.

*Александр Попов,
Руководитель отдела продаж Citia BТС*