



GUNA, è l'azienda a capitale italiano più importante, nel settore della medicina omeopatica. Presente sul mercato italiano dal 1982, suo obiettivo dichiarato è quello di proporre il meglio nel campo della medicina biologica. Fortemente impegnata in ricerca ed innovazione, conta una rete di vendita capillare per le farmacie ed ha scelto Explorer di Dialog Sistemi per il progetto di Data Warehouse nell'area Marketing e Vendite.

## Obiettivo

GUNA aveva l'esigenza di realizzare un moderno ed efficiente sistema di Data Warehouse per reporting ed analisi delle vendite sui diversi canali. Importante per indirizzare le politiche aziendali poter effettuare analisi marketing e performance della rete commerciale.

## La Soluzione

Dopo un attento processo di selezione, viene scelto Explorer di Dialog Sistemi, un prodotto italiano dotato di particolari caratteristiche di semplicità per l'utente finale, flessibilità nella creazione di Data Mart grazie al suo ambiente di Data Warehouse integrato che consente l'alimentazione automatica con dati provenienti da diverse applicazioni e sistemi gestionali, senza dover intervenire con complessi programmi di estrazione ed integrazione dei dati. Explorer comprende inoltre potenti strumenti di normalizzazione, pulizia e standardizzazione dei dati e funzioni avanzate per garantire la storicità delle informazioni. Il Data Warehouse è creato su un server Windows in ambiente Oracle, soluzione che è stata opportunamente configurata dagli specialisti di Dialog Sistemi per la gestione efficiente di una grande mole di dati.

Guna in collaborazione con gli analisti di Dialog Sistemi realizza con Explorer un Data Mart delle Vendite con dati di fatturato e portafoglio ordini fino al dettaglio dei singoli articoli e dei clienti. Tale soluzione consente l'analisi delle performance di vendita (quantità, prezzi, sconti, margini) delle diverse divisioni, zone ed agenti per canale e cliente.

Viene anche realizzato un Data Mart per il Marketing contenente, per ogni informatore medico-scientifico, i dati delle vendite dei depositi ripartite nelle diverse zone per consentire report e statistiche e l'analisi di redditività delle linee di prodotto fino al singolo articolo.

## Risultati

*"La soluzione EXPLORER che ci ha fornito Dialog è molto flessibile: creiamo automaticamente un Data Warehouse storico senza dover scrivere dei complessi programmi. Così i dati sono a disposizione degli utenti, per analisi interattive e report.*

*Grazie al Data Warehouse di Explorer possiamo ottenere una visione immediata di tutte le informazioni commerciali e marketing ed il dettaglio sulle diverse linee di prodotto, aree di vendita, fino al singolo agente e cliente" Commenta Domenico Guccione Responsabile dei Sistemi Informativi.*