

# Oracle BI EE a partner szemével

Balai Imre.

[imrebalai@morroart.com](mailto:imrebalai@morroart.com)



# Háttér

- Háttér
  - üzleti háttér: távközlés/ management
  - CRM
  - Siebel Analytics/ Oracle Business Intelligence Enterprise Edition
- Tevékenység
  - Üzleti és technológiai tanácsadás
- Oracle BI háttér
  - 2001: Siebel – nQuire
  - 2003: Projekt tapasztalat
  - Jelenleg: egy média cég riporting rendszer üzleti és technológiai tanácsadás



# Témák

- Miért jó az Oracle-nek?
- Miért jó a partnernek?
- Miért jó az ügyfélnek?
- Példa
- Egy tipikus projekt



# Miért jó az Oracle-nek?

- **Piacvezető pozíció megerősítése**

(„Oracle leads the market in revenue, US\$2.17 billion, and market share, 13.1%. If revenue from Siebel Business Analytics, acquired by Oracle in January 2006, is included, Oracle leads by an even greater margin, with \$2.38 billion and 14.2% market share—nearly \$1 billion more revenue than the next closest vendor.” – IDC)

- **Jó termék**

(„Oracle Positioned in Leader's Quadrant in Latest Business Intelligence Platform Magic Quadrant (January 2007)” – Gartner)

- **Referenciabázis**

(„Fact: Over 700 leading organizations have adopted Oracle Business Intelligence Suite Enterprise Edition—including four of the top five banks, five of the top six telecommunications companies, eight of the top nine pharmaceutical firms, and five of the top six aerospace and defense companies” – Oracle)



# Miért jó a partnernek?

- Biztos nagyvállalati háttér
  - Oracle
- Biztos technológia (méretezhetőség)
  - Több 10,000 kliens
- Felfutó piac
  - Egyre több érdeklődés



# Miért jó a partnernek?

- Lehetőség üzleti jellegű tanácsadási projektre
  - Romlik a siker esélye, ha nincs a bevezetés előtt egy üzleti jellegű tanácsadási szakasz
- Gyors sikerek az ügyfélnél
  - Egyszerű első lépések
  - Rugalmas struktúra
- Vezetői igény + IT igény egybeesik (!!!)



# Miért jó az ügyfélnek?

- **Mottó:** „Most people don't have time to search for problems and opportunities by looking through daily reports.”
- **Üzleti előnyök:**
  - Meglévő adatok kinyerése több adatforrásból
  - Üzleti döntéshozói adatok megjelenítése
  - Igénytől függő részletezettség
  - A szervezet minden szintjére elosztható („Analitikát mindenkinek!”)



# Miért jó az ügyfélnek?

- IT jellegű előnyök
  - Webes felület
  - Jogosultságtól függő riportok
  - Előre beállított riasztások
  - Dinamikus ad-hoc riportok
  - Önkiszolgáló felület



# Példa

- Előtte:
  - Axapta ERP háttér
  - Nagymennyiségű adat
  - Gyenge, lassú riportok (Excelbe exportált táblák)
- Problémák:
  - Hiányzó vagy túl részletes döntéshozói információ
  - Középvezetői információk hiánya
  - Végfelhasználók képzetlensége



# Egy tipikus projekt

- Igényfelmérés
  - Ki, kinek, miből, milyen gyakorisággal jelent
  - Ki mire használja a riportokat
- Javaslat az üzleti jellegű változtatásokra
- Megvalósítás
  - Fizikai réteg
  - Üzleti logika réteg
  - Prezentációs réteg
  - Jogosultságok
- Tesztelés, oktatás



# Sikerkritériumok

- Vezetői elkötelezettség
- Egy adott terület végigvitele
- A helyben meglévő tudás kihasználása
  - Létező rendszerek ismerete



# Köszönöm a figyelmet

Balai Imre

[imrebalai@morroart.com](mailto:imrebalai@morroart.com)

