

Sviluppo di soluzioni BI: Un modello applicativo

Un approccio integrato alla realizzazione
di sistemi a supporto delle decisioni.

INDICE

- ▶ AstraZeneca: un'introduzione
- ▶ Scenario
- ▶ Soluzione implementata
- ▶ Esempio applicativo
- ▶ Competenze di progetto e di gestione
- ▶ Evoluzioni



LIFE INSPIRING IDEAS

- ▶ Il nostro impegno è trasformare le grandi idee in farmaci innovativi ed efficaci, che portino ad un reale progresso nella difesa della salute.
- ▶ Siamo una delle aziende farmaceutiche leader nel mondo, con notevoli capacità di ricerca, sviluppo, produzione e commercializzazione dei farmaci.
- ▶ Siamo impegnati ad uno sviluppo sostenibile di farmaci innovativi che portino benefici significativi ai Pazienti e alla società intera.



LE SFIDE

I tumori causano 7 milioni di decessi ogni anno – oltre il 12% delle morti a livello mondiale.

Le malattie cardiovascolari causano 17 milioni di morti ogni anno, sono il rischio principale per la maggior parte degli adulti.

Nel mondo occidentale, al 10% - 20% degli adulti è stata diagnosticata una patologia di reflusso gastro-esofageo.

Ogni anno muoiono circa 11 milioni di persone da infezioni.

Problematiche di funzionamento del sistema nervoso centrale, incluso il cervello, rappresentano un'area importante di bisogni terapeutici e impattano sulle vite di tante persone.

In tutto il mondo 100 milioni di persone sono affette da asma. Le broncopneumopatie croniche ostruttive sono la quarta causa maggiore di decessi a livello mondiale.



ASTRAZENECA IN CIFRE

- ▶ Sede centrale in **Inghilterra**; sede centrale della ricerca e sviluppo in **Svezia**; forte presenza nel mercato **USA**; consolidamento crescente nei mercati emergenti
- ▶ Più di **60,000 dipendenti**; 58% in Europa, 29% nelle Americhe e 13% nel resto del mondo
- ▶ 11 centri di **ricerca** principali in 7 Paesi; 11,900 persone impiegate nella ricerca e sviluppo; pipeline prodotti promettente
- ▶ 30 siti produttivi in 20 Paesi; 15,000 persone dedicate alla produzione e distribuzione dei prodotti
- ▶ Prodotti commercializzati in più di **100 Paesi**; rete commerciale estesa e di alta qualità, focalizzata a rispondere alle esigenze degli interlocutori
- ▶ AstraZeneca in Italia è presente con una organizzazione commerciale e con uno stabilimento produttivo, per un totale di circa **2000 persone**.
- ▶ Le nostre conoscenze e risorse sono indirizzate verso importanti aree terapeutiche – **Gastrointestinale, Cardiovascolare, Infezione, Neuroscienze, Respiratorio & Infiammazione, Oncologia**
- ▶ Lo stabilimento di Caponago è centro produttivo di eccellenza e rientra nel ristretto numero di siti abilitati a fornire prodotti a tutte le società del Gruppo sparse nel mondo (USA e Giappone inclusi).
- ▶ Il Gruppo AstraZeneca è fra le prime società che operano in Italia nel mercato del farmaco etico



SCENARIO E ESIGENZE DI BUSINESS

- ▶ **Ambiente di Business Intelligence consolidato nel tempo:**
- ▶ **Supporto decisionale ai processi commerciali delle Aree Terapeutiche (ma non solo...):**
 - ▶ Integrazione delle informazioni eterogenee
 - ▶ **Layer ETL (Extraction, Transformation, Load) potente**
 - ▶ Accesso alle informazioni (elevato numero di utenti)
 - ▶ **Portale della Business Intelligence**
 - ▶ Utenze locali (sede, stabilimento) e remote (Field-Force)
 - ▶ **Interfaccia utente web based**
 - ▶ Flessibilità ed evoluzione
 - ▶ **Capabilities OLAP, scalabilità**
 - ▶ **Ambiente d'amministrazione, gestione metadati**
- ▶ **Performance Management**
 - ▶ **Balanced Scorecard integrato** nella piattaforma (di recente completamente)



PERCHE' UNA PIATTAFORMA?

► End-to-end solution

Nel nostro contesto complessivo ci troviamo a dovere integrare dati provenienti da diverse fonti dati (in termini informatici).

D'altro canto anche le necessità informative variano, essendo la realtà aziendale articolata diversamente a seconda delle Aree terapeutiche e delle Funzioni aziendali.

Ciò richiede una soluzione che copra gli aspetti principali che vanno dall'acquisizione dei dati fino all'information delivery agli utilizzatori finali.

Questo approccio ha facilitato una buona qualità e riusabilità di quanto realizzato. La piattaforma di BI diventa così un vero e proprio bene aziendale.



ARCHITETTURA IMPLEMENTATA

web desktop

SAS Information Delivery Portal (IDP)

Enterprise
integration
services

M
G
M
T

C
O
N
S
O
L
E

Strumenti BI:
SAS Web Report Studio,
SAS Web OLAP Viewer,
SAS Enterprise Guide

Custom
and
Packaged
BI
Apps

Soluzioni e add-on:
SAS Add-in Office,
SAS Strategic Perf Mgr,

SAS IDP
categorization
Security &
LDAP services

SAS OLAP Cube Studio, SAS InfoMap Studio,
SAS AppDev Studio

SAS
Metadata
Server

SAS Data Sets, Strutture SAS OLAP

SAS Data Integration Studio

Operational data: 2 istanze SAP, CRM, Gare, Fonti esterne, HR,...

SOLUZIONE
IMPLEMENTATA



CASE STUDY – UN ESEMPIO DI PROCESSO DECISIONALE

- ▶ Scenario di mercato:
 - ▶ **Competizione** in costante aumento
 - ▶ **Complessità** crescente: ad es. Vincoli di spesa sanitaria nazionale e regionale più stringenti; tempo di contatto con i medici diminuisce
 - ▶ Mercato “**data poor**”: indisponibilità di dati sulle prescrizioni mediche; indisponibilità di dati puntuali sugli acquisti (sell-in) e le vendite (sell-out) delle farmacie. Indisponibilità conseguente di dati relativi al consumo dei Pazienti.
- ▶ Gestione del Territorio: l'Area Manager è responsabile della gestione commerciale dei territori assegnati agli Informatori Scientifici a lui afferenti.



OBIETTIVI DI PROGETTO

- ▶ Realizzazione di uno **strumento di analisi multidimensionale** fruibile dagli Area Manager, Field Manager e dalla Direzione Vendite che supporti le esigenze di business definite nell'ambito del processo di gestione commerciale del territorio
- ▶ Attraverso lo strumento fornire gli **elementi di analisi utili** nelle fasi salienti del processo; supportare un approccio strutturato nella pianificazione delle attività
 - ▶ Migliore **comprensione** del territorio e degli interlocutori
 - ▶ **Focalizzare e prioritizzare** le opportunità sul territorio e con determinati segmenti di interlocutori
- ▶ **Flessibilità e scalabilità** dello strumento per potere essere utilizzato dall'intera rete d'informazione scientifica
 - ▶ Numero di utenti (150 utenti avanzati, 700 utenti base)
 - ▶ Necessità informative diverse su diverse Aree Terapeutiche
 - ▶ Gestione ed evoluzione della piattaforma informatica



RACCOLTA PROSPETTI

Dati vendita e dei mercati analizzabili da differenti angolature

SAS Web Report Studio • 1 - Trend Vendite IMS

Prospetto ▾ Modifica prospetto Visualizza prospetto

Prodotto Territorio QM Prodotto Territorio Brand - C10A1 Brand - A2B2 Brand - R3F Brand - C9C Brand C9D Molecole - C10A1 Molecole - A2B2

▼ Dati

Gestione del territorio per confrontare sotto territori, identificare opportunità, analizzare l'efficacia comunicazione, individuare priorità

SAS Web Report Studio • 2 - Gestione Territorio

Prospetto ▾ Modifica prospetto Visualizza prospetto

Priorità di Crescita Opportunità di Crescita Efficacia Comunicazionale Visite Priorità Allocazione Visite

Ben Disconnetti Preferenze Guida Come fare?

▼ Dati

Monitoraggio delle attività sul territorio

SAS Web Report Studio • 3 - SFE

Prospetto ▾ Modifica prospetto Visualizza prospetto

Frequenza e Copertura GP Linea 1 Frequenza e Copertura GP Linea 2

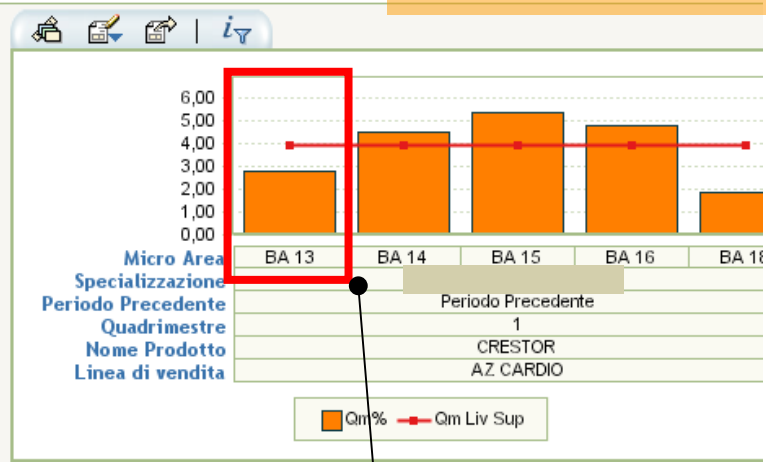
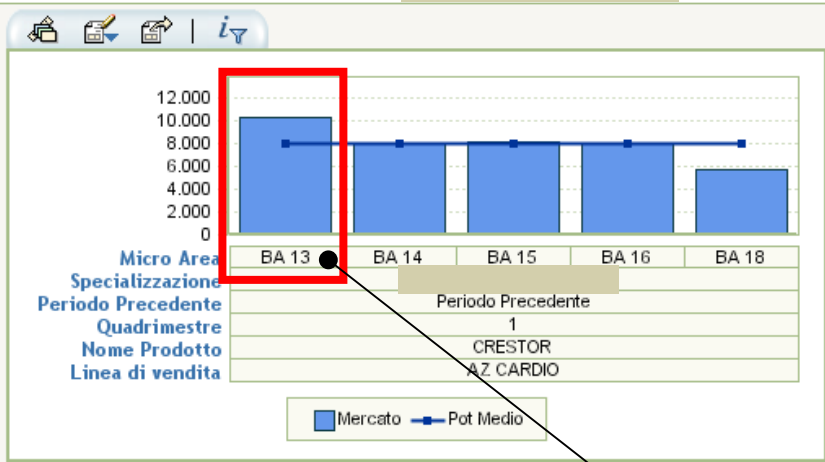
▼ Dati



ESEMPI

AZ > AZ > Macro 7 (AZ) > 253 -

Illustrative



Periodo	Periodo Precedente							
Linea di vendita	AZ CARDIO							
Specializzazione								
Nome Prodotto	CRESTOR							
Quadrimestre	1							
	Mercato	Mercato +/-	Mercato % +/-	Prodotto	Qm%	Mkt	Qm	Priorità Crescita
Micro Area								
BA 13	10,250	507	5,20	289	2,82	A	B	Sviluppare
BA 14	7,993	433	5,73	361	4,52	B	A	Bilanciare
BA 15	8,158	-423	-4,93	438	5,37	A	A	Consolidare
BA 16	8,049	-1,582	-16,4	384	4,77	A	A	Consolidare
BA 18	5,666	-114	-1,98	107	1,89	B	B	Razionalizzare



Confronto del **potenziale** del territorio rispetto al potenziale medio di mercato

Confronto della quota di mercato dei territori rispetto alla QM complessiva

Opzioni strategiche suggerite: Lo strumento contiene una legenda di dettaglio per ogni tipologia d'azione.



BENEFICI OTTENUTI

- ▶ Si è dimostrato come il tool supporti un approccio strutturato alla gestione commerciale del territorio
- ▶ Offre elementi di analisi per migliorare la conoscenza del proprio territorio e degli interlocutori. Suggerisce una focalizzazione delle azioni da compiere sul territorio
- ▶ Tempi di realizzazione brevi
- ▶ Tempi di produzione degli indicatori di mercato e di vendite al pubblico ridotti di circa una settimana
- ▶ Flessibilità che supporta l'evoluzione delle esigenze di business
- ▶ Architettura server-side (scalabilità e indipendenza dal PC)
- ▶ Gestione applicativa ottimizzata attraverso SAS Management Console



COMPETENZE

Program & Project Management

- ▶ Coordinamento e prioritizzazione delle necessità di business, e loro corretta classificazione, garantire il delivery attraverso i tool appropriati

Consulenza funzionale e tecnica

- ▶ Identificazione dei bisogni, loro traduzione in un disegno efficace di soluzione
- ▶ Pianificazione di dettaglio, e responsabilità sulla consegna
- ▶ Supporto al training utenti sui tool e sulle applicazioni

Delivery

- ▶ Configurazione prospetti su cubi/tabelle/Infomap esistenti
- ▶ Costruzione di cubi e Infomap
- ▶ Creazione di processi ETL

Gestione e manutenzione

- ▶ Mantenere allineamento dell'ambiente con le evoluzioni di business, impact analysis
- ▶ Monitoraggio sistema, processi, gestione utenze
- ▶ Supporto utente finale



NEXT STEPS - EVOLUZIONE

Gartner on BI Competency Centers (BICC)

“Through 2008, overcoming complex organizational dynamics and having the skills to use business intelligence (BI) more broadly will become the most significant challenge to the success of BI initiatives and implementations (0.9 probability).”

Source: Gartner, Organizing for BI

Globalizzazione delle architetture

Struttura tecnica ed organizzativa che assolva ad un duplice obiettivo: ottimizzare e razionalizzare le risorse (HW e SW), garantendo o favorendo maggiormente la flessibilità delle soluzioni implementate.

Virtual environments, efficienza, business continuity

Migrazione dell'ambiente BI su piattaforma di server virtuali (VMWare)

Forecasting

Estensione della piattaforma per coprire il processo di business forecasting, tramite strumenti statistici (SAS Forecast Server)



Grazie.

Per ulteriori informazioni: alberto.peralta@astrazeneca.com



<http://www.alsi.it>

<http://www.alsimilano.it>

