

Business Intelligence bij Centraal Boekhuis

Het succes achter business intelligence

Emiel van Bockel
Centraal Boekhuis



Centraal Boekhuis



70.000.000



500

1500



€ 500.000.000



Bijdragen aan het succes van onze klanten

door

Excellente logistieke dienstverlening



PUBLIEKSPRIJS



Business Case



Uitgever



Centraal
Boekhuis



Boekverkoper



Business Case



Albert Heijn



Shell





- 🌐 Tevreden klanten
- 🌐 75 % binnen 1 maand live
- 🌐 Uitgevers beter geïnformeerd
- 🌐 Commercieel succes
 - 5 x sneller target gehaald
 - *ROI < 1 jaar*



Lessons learned



De uitgever



Eenvoud

- › Overzichtelijk
- › Consistent
- › Flexibiliteit



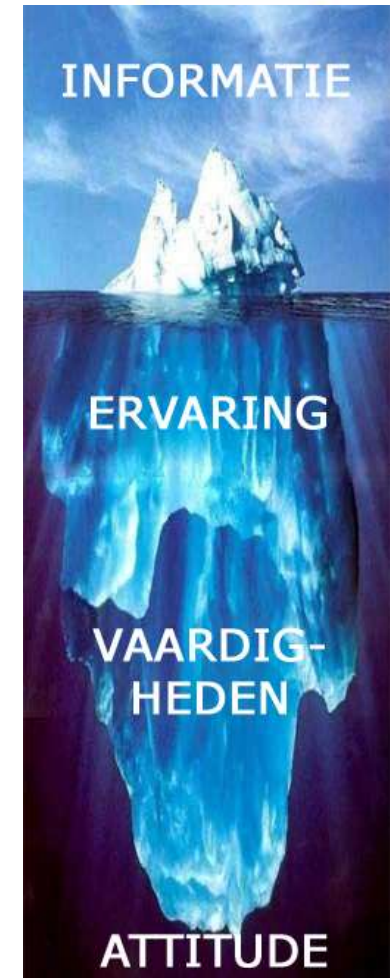


Centrale stappen

• <20% Informatie

• >80% Gebruiker

1. Stel de gebruiker centraal
2. Breng de processen in kaart
3. Welke beslissing wordt genomen
4. Stem daar de informatie op af
5. Wijk daar niet van af!





Interne BI



MARKETING

IMPORT

ADMINISTRATIE

VERKOOP

DISTRIBUTIE

FINANCIEN

OPDRACHTEN

VERVOER

INFORMATIE



In de praktijk (intern)

Omschrijving: Overzicht van de geleverde exemplaren van en aan klanten.
Doelstelling: Inzicht krijgen in de logistieke (distributie) stromen van Centraal Boekhuis.
Informatie: Aantallen, Eigenaar, Afnemer, Opdrachttype (levering), TWWC

Jaar 2009
Boeksoort
Twwc Groep
Opdracht Type Code

Ga



Bezig met zoeken... Klik [here om te annuleren](#).



